

# IL MONDO DEI TRASPORTI

**VOITH**

Prodotti  
per l'Italia  
che cresce

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATA E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXII - N. 208 - APRILE 2012

€ 5,00

## Nuovo Actros top di gamma su strada vince e convince



**VITTUONE** - Un sogno va avvicinato col giusto rispetto. E questa versione del nuovo Actros con motore da 510 cv e cabina GigaSpace, la più grande della gamma, è per molti ormai poco meno di un sogno, vista la congiuntura economica e la necessità di ripiegare su versioni meno performanti ma più accessibili. Senza sogni però non si vive e dunque ben venga questa configurazione, con la speranza che in un futuro prossimo siano nuovamente in tanti a potersela permettere. Anche perché ne vale davvero la pena.

Zola a pagina 16



## Dal 1° giugno Ad di Italscania Il truck riconquista Franco Fenoglio

**MILANO** - Soltanto una settimana prima che diventasse ufficiale la notizia, che dal 1° giugno Franco Fenoglio assume la carica di Amministratore delegato di Italscania, l'avevo sentito al telefono per commentare il suo "divorzio" dalla Piaggio Veicoli Commerciali. "Non ci sono motivi particolari - mi aveva detto - me ne vado semplicemente in pensione, felice di dedicare più tempo alla mia famiglia". Conoscendo molto bene il "soggetto", sapevo che Franco Fenoglio tutto poteva decidere tranne che andare in pensione.

Altieri a pagina 2

Prosegue l'offensiva Volkswagen con i veicoli da lavoro

## Il Crafter 4Motion diventa inarrestabile

a pagina 39



Un'arma in più per la Opel



## Il nuovo Combo supera se stesso

IL MODELLO È DESTINATO A RAPPRESENTARE UN PUNTO DI RIFERIMENTO NEL SEGMENTO IN CRESCITA DELLE FURGONETTE PER FUNZIONALITÀ E CAPACITÀ DI CARICO.

Servizio a pagina 36



L'OBIETTIVO DEI PROGETTISTI È SVILUPPARE I TRATTI PIÙ CONOSCIUTI DI SETRA PASSANDO DA UNA SERIE ALL'ALTRA IN MODO AUTENTICO, SENZA PERDERE DI VISTA LA TRADIZIONE.

Basilico a pagina 42

## EvoBus: il bello del design

Daf Trucks sempre più dinamica

## Monfredini: "Offensiva su motrici e trattori"

**MILANO** - Ha voglia di crescere Daf sul mercato italiano, aggiungendo all'eccellente posizione raggiunta nel campo dei trattori un analogo risultato in quello delle motrici. Con quali strategie ce lo illustra Mauro Monfredini, Direttore marketing della filiale italiana. "Principalmente - spiega il manager dell'azienda con sede a Trezzano sul Naviglio - vogliamo agire su due segmenti: i carri e i trattori".

Servizio a pagina 4



Intervista a  
Giuseppe Pesce  
**Iveco e  
la forza  
di una rete  
consolidata**

a pagina 24



Il manager piemontese dal 1° giugno alla guida di Italscania

# Il truck riconquista Franco Fenoglio

CLAMOROSO RITORNO NEL MONDO DEI TRUCK DI UN PERSONAGGIO CHE, SOTTO LA BANDIERA DELL'IVECO, AVEVA LASCIATO UN SEGNO INDELEBILE, PER LE SUE INDUBBIE CAPACITÀ PROFESSIONALI MA ANCHE PER QUELLE "UMANE", NEL SAPERE FARE SQUADRA E MOTIVARE E VALORIZZARE I SUOI COLLABORATORI.

Paolo Altieri

MILANO - Soltanto una settimana prima che diventasse ufficiale la notizia, che dal 1° giugno Franco Fenoglio assume la carica di Amministratore delegato di Italscania, l'avevo sentito al telefono per commentare il suo "divorzio" dalla Piaggio Veicoli Commerciali. "Non ci sono motivi particolari - mi aveva detto - me ne vado semplicemente in pensione, felice di dedicare più tempo alla mia famiglia". Conoscendo molto bene il "soggetto", sapevo che Franco Fenoglio tutto poteva decidere tranne che andare in pensione. Anzi, chiusi la telefonata con l'assoluta certezza che presto l'avrei risentito accompagnato da una novità professionale importante. Soprattutto sapevo che in un mondo come quello dei truck, un Franco Fenoglio libero da legami e con la sua esperienza poteva far comodo a più di un'azienda del settore. Cosa che puntualmente si è verificata con il manager piemontese di nuovo idealmente alla guida di camion, svedesi questa volta, con il suo nuovo incarico al timone di Italscania. Personaggio sicuramente scomodo per la concorrenza, il "nostro" è un uomo determinato, instancabile,

deciso a conseguire i traguardi che si propone, oltre a essere profondo conoscitore del mercato nazionale e internazionale dei veicoli industriali ormai da più di venti anni. E se ha accettato di prendere in mano la responsabilità delle attività di Scania in Italia, c'è da essere certi che ha valutato attentamente l'impegno che lo attende e sta già elaborando come dare la sua precisa impronta nella gestione dell'azienda di Spini di Gardolo, in quel di Trento. Dopo gli anni pionieristici della famiglia Rangoni, che ebbe la felice intuizione per l'importazione, la distribuzione e l'assistenza dei veicoli Scania in Italia, la società trentina ha visto alla sua guida Giancarlo Codazzi, oggi a capo di Man Truck & Bus, poi Christian Levin, oggi Vice Presidente per le operazioni commerciali mondiali, quindi Ulf Grevesmühl insediatosi a Trento il 1° ottobre 2010 e dal 1° giugno destinato ad altri importanti incarichi nell'ambito del Gruppo.

Ci sembra interessante ripercorrere soprattutto la vita professionale di Franco Fenoglio, anche per consentire alla grande famiglia Italscania - il personale della sede e delle filiali della società trentina, quello dei



Franco Fenoglio, tra due mesi Amministratore delegato di Italscania

dealer e delle officine di assistenza e riparazioni, ma anche ai tanti clienti, piccoli e grandi del marchio svedese - di conoscere nel dettaglio l'uomo che d'ora in avanti li guiderà, in tempi ancora molto difficili, sulla strada non solo di un consolidamento delle posizioni ma, "conoscendolo", anche di un miglioramento a garanzia di un futuro sereno. Non che Franco Fenoglio possieda la bacchetta magica ma il suo piglio deciso da condottiero, che non lascia mai nulla al caso e che è attento anche al più piccolo dettaglio, ne fanno un manager che sa o-

sare, che sa decidere anche a costo di sbagliare, che sa prendersi la responsabilità delle proprie scelte e che alla fine sa proporsi come il volano che dà forza al dinamismo dell'azienda che ha scelto di affidargli il timone. Una cosa è certa: fin dal primo giorno che metterà piede in Italscania, i suoi collaboratori più diretti, operanti sia all'interno dell'azienda che sul fronte dei clienti, sapranno di dover tenere acceso il telefonino 24

ore su 24. In qualunque momento, soprattutto se è insorto un problema con un cliente, potranno essere chiamati per dare il proprio contributo di competenza alla sua risoluzione. Su questo Franco Fenoglio non transige e tantomeno tollera indolenza e approssimazione. Nello stesso tempo, Franco Fenoglio sa anche conquistarsi la simpatia dei suoi collaboratori, perché è il primo a difendere chi, pur sbagliando, ha operato in buona fede e con il massimo dell'entusiasmo e della determinazione.

Entusiasmo... è questo lo sta-

to d'animo che Fenoglio vuole leggere negli occhi e sui visi dei suoi collaboratori.

Feroce determinazione... è quella che Fenoglio vuole toccare quasi con mano in ciascuna delle persone (qualunque sia il suo ruolo, qualunque sia la sua funzione) che compongono il suo team.

Collaborazione e massima trasparenza... è ciò che Fenoglio richiede a tutti nella consapevolezza che solo con l'azione coordinata della squadra, dove ognuno assicura con entusiasmo il proprio contributo di competenza relazionandosi al meglio con gli altri componenti della squadra, si può conseguire con successo l'obiettivo che ci si pone, nell'interesse dell'azienda, dei dealer e soprattutto dei clienti. E va anche aggiunto che per Franco Fenoglio i collaboratori non sono numeri che rispondono a un nome. I collaboratori sono uomini e donne ai quali chiede la massima dedizione ma per i quali il neo

Amministratore delegato di Italscania ha nello stesso momento un approccio all'insegna di una profonda umanità. Infatti, trova il tempo per conoscere le loro famiglie, per occuparsi dei loro eventuali problemi e sa come intervenire. Con i giovani ai quali vengono affidati compiti di responsabilità sa essere molto esigente ma sa anche individuare i più meritevoli di ruoli ancora più importanti.

È certo che anche nel suo ufficio all'Italscania farà bella mostra di sé in un angolo un modellino di un camioncino di legno che si trascina un rimorchio carico di piccoli contenitori per il cemento, un classico giochino che un tempo si regalava ai bambini. "Avevo cinque

anni - ci raccontò molti anni fa - quando me lo regalò mia madre. Ci sono sempre stato affezionato, anche se non avrei mai pensato che da grande sarebbe stato il camion la ragione della mia vita professionale". Predestinazione? Chissà. Certo è che Franco Fenoglio, nato in provincia di Torino il 31 marzo del 1953, una moglie, Meri, di professione avvocato, un figlio, Luca, oggi 23enne (laureando in Economia ma anche golfista

passato quest'anno al professionismo), laurea in Scienze Politiche, specializzazione in Economia all'Università di Torino e un'altra laurea honoris causa in Scienze Industriali, maturata le sue prime importanti esperienze in aziende come Riv-Skf, Alessio Tubi e TRW Sipea. Nel 1991 entra in Iveco imponendosi subito all'attenzione dei vertici dell'azienda di Via Puglia come manager dal sicuro avvenire. Infatti, dopo una breve esperienza come

Direttore Regionale, eccolo nel 1996 alla guida del Mercato Italia Iveco, cui riesce a dare uno straordinario impulso che gli frutta nel 1999 la carica di Vice Presidente Iveco con la responsabilità delle operazioni commerciali nel mondo, poi nel 2004 quella di Executive Vice Presidente Sales and Marketing e successivamente di Executive Vice Presidente International Operations and Business Development, per poi passare nel 2005 alla New Holland Construction con la carica di Presidente. Sul finire del 2007, Fenoglio lascia il gruppo Fiat.

Una nuova sfida professionale comunque è già pronta! Il primo gennaio del 2008 assume, infatti, il comando delle attività Piaggio nel settore dei veicoli commerciali. E ancora una volta riuscirà, fino ad alcune settimane fa, a dare una sua precisa e dinamica impronta al cammino sui mercati dei piccoli veicoli di Pontedera.

Dal primo giugno prossimo, dunque, Fenoglio è atteso al banco di prova di un'altra delicata sfida professionale, ancora nel mondo dei truck ma in un'azienda che ha sempre operato come una piccola, grande famiglia. Sappiamo però bene che il manager piemontese, pur con la sua capacità di focalizzare in tempi brevi le criticità, e con la sua forte determinazione a risolverle e a raggiungere gli obiettivi che si prefigge, saprà comunque tener conto degli equilibri consolidati, soprattutto a livello di rete. E poi, lui che è un manager da grandi volumi, dovrà anche trovare la giusta quadratura del cerchio in un'azienda come Italscania che inevitabilmente deve ricavare redditività solo da alcune migliaia di veicoli.

Ma, certo, Fenoglio avrà fatto le sue valutazioni nell'accettare il nuovo incarico e c'è da essere certi che, nei due mesi che mancano al suo insediamento definitivo in quel di Trento, saprà preparare le giuste strategie per poter affrontare la sua nuova sfida nel migliore dei modi.

DOPO LA  
PARENTESI ALLA  
PIAGGIO VEICOLI  
COMMERCIALI,  
ECCOLO ORA  
NELLA SOCIETÀ  
DI SPINI DI  
GARDOLO IN  
QUEL DI TRENTO  
PRONTO AD  
AFFRONTARE  
UNA NUOVA  
IMPORTANTE  
SFIDA  
PROFESSIONALE.



Franco Fenoglio con il figlio Luca, 23 anni, laureando in economia ma anche golfista professionista.

## IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE  
Paolo Altieri

DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE  
Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza  
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103  
e-mail: info@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 039/493103

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 120,00 - Banca d'appoggio: Uni-Credit Banca - Agenzia Muggiò; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).

PACCAR / Il colosso Usa dei truck lancia i nuovi Kenworth T680 e Peterbilt 579

# Maestri americani di aerodinamica

IL GRUPPO AMERICANO FA UN ULTERIORE PASSO AVANTI SULLA STRADA DELL'INNOVAZIONE E DELL'EFFICIENZA. IL KENWORTH T680 E IL PETERBILT 579 PROPONGONO CABINE SPAZIOSE E DALL'AFFASCINANTE DESIGN ESTERNO E INTERNO, AVANZATE SOLUZIONI TECNOLOGICHE E MOTORI PACCAR MX 13 LITRI CON POTENZE DA 380 A 485 CV.

Giancarlo Toscano

WASHINGTON - Ci sono voluti quattro anni di ricerca e sviluppo e ben quattrocento milioni di dollari d'investimento ma alla fine sono pronti a scendere nell'arena del mercato truck.

Stiamo parlando dei due nuovi prodotti che Paccar ha lanciato con i marchi Kenworth e Peterbilt. Due affascinanti bisonti della strada americani che non mancheranno di suscitare l'interesse e la curiosità dei trasportatori.

Il primo modello è il Kenworth T680, il secondo il Peterbilt 579. Come ha affermato Mark Pigott, Presidente e Ceo di Paccar, "il consistente programma di sviluppo ha dato vita a due nuovi modelli all'avanguardia per qualità delle cabine, tecnologie di bordo, processi di produzione. Inoltre, i due truck usufruiscono di tutti i programmi di vendita e assistenza after-market del Gruppo Paccar".

Il Kenworth T680 e il suo "collega" Peterbilt 579 si distinguono immediatamente per

l'efficienza aerodinamica, ben visibile anche solo allo sguardo esterno. A bordo le cabine primeggiano per comfort, equipaggiamenti ed ergonomia. Non manca di certo lo spazio grazie a una larghezza di 2,1 metri.

I due modelli sono equipaggiati con gli efficienti e parsimoniosi motori Paccar MX 13 litri con potenze che spaziano da 380 e 485 cavalli. Le trasmissioni sono firmate da Eaton.

## UNA FAMIGLIA DI SUCCESSO

"T680 e 579 - ha dichiarato Bob Christensen, Vice presidente esecutivo di Paccar - completano e arricchiscono la nostra famiglia di veicoli di successo, che comprende i robusti e prestazionali Kenworth T800 e Peterbilt 386, proposti sul mercato con cabine larghe 1,9 metri, nonché i possenti Kenworth T700 e Peterbilt 537 che propongono cabine larghe 2,3 metri. I nuovi modelli contribuiranno in maniera sostanziosa al consolidamento della



quota di mercato del 28,1 per cento che i marchi Kenworth e Peterbilt hanno conquistato nel segmento Classe 8 in Nord America nel 2011".

Gli ha fatto eco Bill Kozek, Vice presidente Paccar e General manager Peterbilt: "Il nuovo modello 579 rilancia l'immagine dei veicoli del marchio che hanno stabilito nella storia Peterbilt degli autentici punti di riferimento dal punto di vista qualitativo. La nostra gamma di veicoli con tre dimensioni di cabine è simile nel concetto alle automobili di lusso offerte dai costruttori leader europei. Ogni Peterbilt è garanzia di qualità costruttiva e performance dinamiche, in accordo con le richieste che provengono dalla nostra diversificata clientela. Peterbilt ha definito un'esperienza di guida che punta tutto sull'ergonomia, il comfort per la vita a bordo del conducente e l'efficienza eco-compatibile".

Paccar si sta sempre più dimostrando all'altezza delle sfide che il mercato truck in-

ternazionale richiede a tutti i costruttori protagonisti. "Lo sviluppo dei modelli Kenworth T680 e Peterbilt 579, innovativi ed efficienti, è stato guidato dalla leadership globale di Paccar nell'applicazione di sofisticate tecnologie informatiche software e hardware - ha precisato Dan Sobiech, Vice presidente esecutivo Paccar -

Tutto questo dimostra la qualità di tutti i prodotti e i servizi Paccar rivolti a clienti e dealer".

E sempre a proposito di tecnologie va segnalato che il Gruppo americano ha investito preziose risorse nei siti produttivi Kenworth e Peterbilt di Chillicothe, nell'Ohio, e di Denton, in Texas. Infine, Gary

Moore, Vice presidente Paccar e General manager Kenworth, ha commentato: "Il nuovo T680, insieme al T800 e al T700, ci consente di offrire ai nostri clienti un'intera gamma di camion sviluppati specificamente per le più diverse applicazioni logistiche e di trasporto nei mercati del Nord e Sud America.



Dall'alto in basso, il Kenworth T680 in livrea arancione e il Peterbilt 579. I due modelli esemplificano al meglio le caratteristiche vincenti della produzione truck nordamericana.



Il superaccessoriato cruscotto che fa bella mostra di sé all'interno della cabina del Peterbilt 579.

## NUOVE OPPORTUNITÀ PER LA RETE DI VENDITA E ASSISTENZA

# Kenworth e Peterbilt sulla cresta dell'onda



Il Peterbilt 579 su strada in tutta la sua imponenza.

WASHINGTON - Come sempre succede, l'arrivo sul mercato di nuovi modelli dalle grandi aspettative suscita entusiasmo e voglia di darsi da fare a tutti i dealer che a quei modelli fanno riferimento.

I due truck premium Kenworth T680 e Peterbilt 579 rappresentano grandi opportunità di crescita per il

network di vendita e assistenza che fa capo ai due brand appartenenti al Gruppo Paccar. In totale si tratta di circa 600 dealer localizzati negli Stati Uniti e in Canada. "Le reti dei concessionari - ha detto Ron Armstrong, Presidente Paccar - beneficeranno in pieno della gamma media e pesante ampliata dei marchi Kenworth e Peterbilt, ora in grado di venire ancora più efficacemente incontro alle diversificate esigenze dei clienti".

L'associazione dei dealer truck americani ha già premiato il Peterbilt 587 nella categoria dei pesanti e il Peterbilt 210 in quello dei veicoli medi con il riconoscimento "Commercial Trucks of the Year 2012". È la prima volta un singolo costruttore di truck vince in entrambi le categorie nello stesso anno. Non solo. Il Kenworth T700, caratterizzato da alto livello di efficienza per quanto riguarda i consumi ed equipaggiato da motori Paccar MX, è stato nominato dalla stessa associazione "Heavy Duty Commercial Truck of the Year 2011".

Questi importanti riconoscimenti sono di buon auspicio per l'avventura commerciale delle due novità Paccar. La multinazionale americana si aspetta di veder confermata la sua strategia di espansione basata su prodotti e servizi di elevato standard qualitativo.

DAF TRUCKS / La parola a Mauro Monfredini, Direttore marketing

# Dopo i trattori attacco alle motrici

Mauro Zola

MILANO - Ha voglia di crescere Daf sul mercato italiano, per affiancare all'eccellente posizione raggiunta nel campo dei trattori un analogo risultato in quello delle motrici. Con quali strategie lo chiediamo a Mauro Monfredini, direttore marketing della filiale italiana. "Principalmente - spiega il manager dell'azienda con sede a Trezzano sul Naviglio - vogliamo agire su due segmenti i carri, su cui abbiamo iniziato a lavorare profondamente con il progetto Vocational; poi ovviamente sul nostro punto di forza: i trattori".

Partiamo dai risultati dell'iniziativa Vocational, presentata circa un anno fa e che prevede l'accordo con una serie di allestitori.

"Sta cominciando a dare i frutti sperati, grazie anche alla rete che sta reagendo in maniera positiva alla proposta. Vogliamo far sì che i nostri dealer sviluppino i rapporti che già ci sono, ma essenzialmente a livello locale, con gli allestitori, e li vogliamo implementare, istituzionalizzandoli. Per questo Daf è entrata direttamente nel rapporto con l'allestitore, a livello strutturale e tecnico, valutando quali siano gli adattamenti da operare per far sì che si possa montare un allestimento in minor tempo, e così riducendo tempi di consegna e prezzi. Saremo quindi in grado di proporre ai nostri clienti un veicolo configurato

"PRINCIPALMENTE - SPIEGA IL MANAGER DELL'AZIENDA CON SEDE A TREZZANO SUL NAVIGLIO - VOGLIAMO AGIRE SU DUE SEGMENTI: I CARRI, SU CUI ABBIAMO INIZIATO A LAVORARE PROFONDAMENTE CON IL PROGETTO VOCATIONAL; POI OVVIAMENTE IL NOSTRO PUNTO DI FORZA, I TRATTORI".

nel migliore dei modi, disponibile nel breve periodo senza bisogno che i concessionari si impegnino con veicoli a stock".

Con quali allestitori state collaborando?

"Nel settore construction con Fassi, che fornisce le gru

retrocabina, mentre Golo ci mette a disposizione sia i cerni che i cassonati, la B.o.B. gli scarrabili e la Sacim le cisterne per il trasporto dei carburanti. Stiamo ancora valutando le possibilità per il trasporto refrigerato in cui sono molto forti piccoli allesti-



Mauro Monfredini, Direttore marketing della filiale italiana di Daf

SUL FRONTE DEI CLIENTI OPERANO VENTICINQUE CONCESSIONARI

## Una rete sempre più dinamica e professionale

MILANO - La rete di distribuzione Daf oggi conta un totale di 25 concessionari, molti dei quali stanno investendo in strutture. "Ad esempio - conferma il direttore marketing Daf Mauro Monfredini - Delcom, che copre la zona della Calabria, prima aveva una sede per la vendita e un'officina separata, anche se a breve distanza. Di recente ha fatto un investimento importante, costruendo una concessionaria di prim'ordine in cui ha trasferito tutto. Una struttura davvero imponente, in cui la famiglia De Luca, con noi da tredici anni, sta lavorando bene".

Dove attualmente state raggiungendo i migliori risultati?

"Nel Nord Est abbiamo concessionari che si danno da fare. Sono dealer forti, molto radicati sul territorio. Va bene anche in Romagna e nel Sud. Più in generale dove siamo presenti il riscontro è positivo".

Venticinque concessionarie vi bastano per garantire un servizio di massima efficienza?

"Abbiamo dealer che possono ricoprire zone più ampie per quanto attiene alla vendita, per questo stia-

mo rivedendo le aree di influenza. Sul versante assistenza dobbiamo invece crescere in termini numerici e quindi di copertura del territorio. In quest'ottica è stato sviluppato un piano strategico che porterà a una razionalizzazione dei punti vendita e assistenza. Inoltre stiamo lavorando affinché partano delle collaborazioni con officine locali così da non perdere alcuna opportunità e migliorare il servizio alla clientela. Senza dimenticare gli investimenti in nuove sedi. Questo sempre per essere più vicini alle esigenze del cliente. Il camion si vende, è risaputo, solo se c'è un'officina in zona".

I vostri dealer paiono in salute, il che è particolare dato che molti concessionari stanno soffrendo.

"La nostra rete, a parte un caso, non ha subito defezioni. Chi se n'è andato è perché ha deciso di cambiare marchio, non ci sono stati crolli economici. La nostra è una rete stabile. Daf non è mai intervenuto per salvare un'azienda perché non ce n'è mai stato bisogno e perché non rientra tra le prerogative della nostra compagnia".

tori locali. Senza nulla voler togliere agli altri marchi sul mercato, questi sono i nomi di chi ha caratteristiche di qualità che possono soddisfare la Casa madre".

Il progetto Vocational coinvolge sia la gamma LF che quella CF e XF. Quale delle due vi sta dando le maggiori soddisfazioni?

"Dipende dalle zone, in alcune va molto bene l'LF, tanto che alcuni concessionari si stanno specializzando su questo modello, ad esempio a Vicenza o nel Centro Italia. È un segmento in cui ci dobbiamo confrontare con un concorrente noto come l'Eurocargo, ma stiamo raccogliendo buoni risultati. In generale tutto il settore carri sta crescendo, anche se lentamente".

A che quota di mercato contate di arrivare con i carri?

"Oggi siamo sul trenta per cento del nostro totale. L'obiettivo è raggiungere almeno il 45 per cento. Del resto quel segmento è anticiclico rispetto al trattore stradale. Sappiamo di essere più forti sul trattore, in cui abbiamo una tradizione, ma siamo sicuri di poter crescere anche con CF e LF. C'è spazio, molti ancora non ci conoscono e anche i concessionari devono essere più consapevoli delle qualità del prodotto carro".

Come vi muoverete invece nel mercato dei trattori?

"In quel caso la novità è l'ATE, acronimo che sta per Advance Transport Efficiency, una versione dell'XF105 che parte da un concetto inedito. In pratica riassume tutte le novità tecniche adottate nel corso degli anni che ci hanno portato ad affinare il prodotto XF105 sempre più nell'ottica del risparmio di carburante, agendo non soltanto sul motore ma su tanti componenti e particolari, come la cura dell'aerodinamica o la taratura del tachigrafo sugli 85 km/h. In più il modello ATE può essere abbinato al nostro corso Eco Driving. Grazie all'accordo con Guidare Pilotare di Misano, la nostra rete è in grado di offrire dei corsi di guida economica presso la sede del concessionario o, se i numeri lo permettono, direttamente dal cliente".

Quando sarà disponibile?

"È già possibile ordinarlo. I primi esemplari si potranno vedere in circolazione verso la metà del mese. Con questo modello vogliamo rimarcare il nostro sviluppo tecnico in chiave di efficienza, sia economica che ecologica. XF105 in questo momento è un veicolo estremamente maturo, a sette anni dalla presentazione abbiamo raggiunto un livello eccezionale, come prestazioni, comodità, funzionalità. A proposito delle cabine ci ha fatto piacere che anche le più recenti, come quella del nuovo Actros, abbiano a livello generale dei punti in comune con quella dell'XF105. Vuol dire che nel 2005 eravamo già all'avanguardia. L'XF105 è tuttora un veicolo attuale, che non teme confronti con modelli più recenti, tecnologicamente avanzato e in più a un costo accessibile".

È oggi in corso una guerra dei prezzi, in riferimento alle grandi flotte che sono le uniche ad acquistare veicoli nuovi. Voi come vi ponete al riguardo?

"Siamo determinati nel vincere e mantenere il primato sui trattori, ma senza dimenticare la redditività. Nelle trattative siamo in linea, ma a volte i clienti fanno richieste che non hanno una ragionevolezza economica, forse anche a causa delle proposte di alcuni concorrenti totalmente fuori mercato. Prima o poi questo atteggiamento dovrà finire".

In generale cosa vi aspettate da quest'anno, che non è partito granché bene?

"Siamo ogni giorno in contatto con la forza vendita. Di recente i venditori delle concessionarie ci hanno confermato qualche segnale positivo. Ciò però non costituisce un elemento rassicurante. Siamo in piena recessione, che alcuni prevedono debba arrestarsi a partire dal terzo trimestre di quest'anno. Di fatto eravamo partiti pensando a un mercato come quello dell'anno scorso, adesso si parla di un totale sotto le 16mila unità immatricolate".

A quanto puntate in termini di quota?

"Vorremmo consolidare quella dell'anno scorso, ovvero l'11 per cento, e se possibile migliorarla. Anche in un mercato più piccolo cerchiamo di crescere, difendendo il segmento trattori e aumentando nei carri".



Il Daf XF105 ATE, l'ultima evoluzione di un veicolo che ha raggiunto elevati livelli in termini di prestazioni, comodità e funzionalità.

**DAF TRUCKS / La Casa olandese porta l'efficienza del trasporto avanzato alla BedrijfsautoRAI di Amsterdam in programma dal 17 al 21 aprile**

# ATe grande protagonista

Giancarlo Toscano

AMSTERDAM - Gioca in casa Daf Trucks e non si lascia sfuggire l'occasione. Il marchio di Eindhoven porterà alla prossima fiera BedrijfsautoRAI 2012 di Amsterdam, in programma dal 17 al 21 aprile, l'efficienza del trasporto avanzato. In una parola ATe, acronimo di Advanced Transport Efficiency, ovvero una gamma completa di soluzioni per ridurre ulteriormente i consumi di carburante e le emissioni e per ottimizzare l'efficienza dei veicoli.

Sugli 800 metri quadrati dello stand allestito all'Europahal della capitale olandese, accanto ai modelli CF85 e XF105 ATe, Daf Trucks presenterà gli ultimi sviluppi della filosofia Advanced Transport Efficiency, tra cui un cassone aerodinamico per i veicoli da distribuzione LF e un nuovo assale a tandem leggero.

Il costruttore ha avviato il programma ATe nell'estate del 2011 con l'introduzione di numerosi miglioramenti al motore Paccar MX da 12.9 litri. Questi miglioramenti, che includono nuovi pistoni, l'iniezione ottimizzata del carburante e l'esclusivo collettore di scarico completamente incapsulato, garantiscono un consumo di carburante del 3 per cento inferiore, con una conseguente riduzione delle emissioni di CO2.

## L'ARTE DI CAMBIARE

Anche la gamma del cambio è stata estesa con l'aggiunta di un nuovo cambio manuale e del cambio automatico a 12 marce, che permette di adattare in modo più efficace la trasmissione all'uso specifico del veicolo. Inoltre, il motore dei modelli CF e XF105 si spegne automaticamente dopo cinque minuti di regime minimo e la velocità massima è limitata a 85 anziché 89 km/h, fattore che consente di risparmiare un ulteriore 2-3 per cento di carburante per quanto riguarda il trasporto internazionale. Per comunicare ai conducenti quanto sia importante una guida efficiente, sul display centrale del cruscotto vengono fornite di serie informazioni sul consumo di carburante corrente e cumulativo. Ma ATe non è soltanto sinonimo di risparmio di carburante: lo dimostrano le nuove batterie prive di manutenzione montate di serie sui modelli CF e XF per garantire una durata maggiore, ridurre i costi d'esercizio e limitare l'impatto ambientale.

I modelli CF85 e XF105 ATe sono versioni speciali completamente ottimizzate per limitare al massimo il consumo di carburante. Sono equipaggiati con un set completo di grembiature laterali, spoiler per il tetto e deflettori laterali, pneumatici con bassa resistenza al rotolamento e controllo della velocità di crociera adattativo. Il cambio automatizzato AS Tronic con sistema di cambio marcia completamente ottimizzato per la riduzione del consumo di carburante è montato di serie.

AS Tronic consente al conducente di cambiare marcia ma-



ACCANTO AI MODELLI CF85 E XF105 ATe, DAF PRESENTERÀ DAL 17 AL 21 APRILE GLI ULTIMI SVILUPPI DELL'INNOVATIVA FILOSOFIA ADVANCED TRANSPORT EFFICIENCY, TRA CUI UN CASSONE AERODINAMICO PER I VEICOLI DA DISTRIBUZIONE LF E UN NUOVO ASSALE A TANDEM LEGGERO.

nualmente solo in fase di manovra o tramite il freno motore Paccar. A tutti i modelli CF85 e XF105 ATe è associato il training per conducenti Daf Eco-Drive che consente di ridurre in modo permanente il consumo effettivo di carburante e le emissioni di CO2 in media del 3-5 per cento.

Al BedrijfsautoRAI verrà presentato anche un veicolo da distribuzione LF45 con cassone Paccar Aero. Si tratta di un cassone aerodinamico che viene fornito franco fabbrica nel Regno Unito ma Daf, proprio in occasione della kermesse di Amsterdam, coglierà l'opportunità di sondare il livello di interesse per quanto riguarda il mercato olandese. Il cassone Paccar Aero si distingue per la carenatura del tetto inclinata verso l'alto, che scende di nuovo dolcemente al centro nella parte posteriore del veicolo. I bordi del cassone sono arrotondati. Il cassone LF45 Aero viene fornito insieme a un set speciale di spoiler e deflettori che garantisce la perfetta integrazione della cabina nel cassone stesso. Queste caratteristiche riducono il consumo di carburante e di CO2 fino all'8 per cento a velocità di crociera.

Alla fiera farà inoltre il suo debutto il nuovo assale a tandem SR1360T Daf che, tra le altre caratteristiche, risulta essere perfettamente in linea con gli obiettivi del programma ATe. L'assale a tandem è 375 kg più leggero della versione precedente con riduzione ai mozzoni e consente di risparmiare oltre il 5 per cento di carburante. È stato sviluppato inizialmente per applicazioni pesanti dove è richiesta una doppia trasmissione ma con limitate capacità per la guida fuori strada. Esistono due varianti del nuovo assale a tandem, con capacità di carico di 21 o 26 tonnellate e un peso totale rimorchiabile massimo di 70 tonnellate. Per le applicazioni speciali, la MTC può

raggiungere un massimo di 120 tonnellate. Oltre alla riduzione del consumo di carburante e del peso, si riducono anche i costi di manutenzione del nuovo assale a tandem: infatti, l'assale posteriore necessita di sostituzione soltanto una volta ogni tre anni o 450mila chilometri.

Daf sta anche lavorando assi-

stazionali dei suoi veicoli. Vengono inoltre utilizzate tecnologie nuove o introdotte in ambito ATe, come pure gli sviluppi più recenti.

L'obiettivo principale di Daf non è quello di presentare per prima sul mercato una nuova tecnologia, quanto piuttosto quello di dedicare il tempo necessario a garantire la conformità ai requisiti Euro 6 nel miglior modo possibile. La Casa ritiene che non sia opportuno affrettare il lancio di modelli Euro 6, considerando che la domanda sul mercato è ancora limitata e che la tecnologia necessaria è molto più complessa, e pertanto più costosa, sia per



Daf ha avviato il programma ATe nell'estate del 2011 con l'introduzione di numerosi miglioramenti al motore Paccar MX da 12.9 litri. Sono state poi proposte ulteriori soluzioni per l'efficienza.

quanto concerne l'acquisto sia per la manutenzione. Per questo motivo Daf ha sviluppato e perfezionato la già affidabile tecnologia Euro 5 EEV, come è del resto dimostrato dai miglioramenti apportati ai motori nel-

rimorchio che si verificano tipicamente durante le manovre sulle banchine di carico o sulle navi. I parafanghi sono stati realizzati anche in modo da proteggere i nuovi gruppi luci posteriori.



I nuovi parafanghi per i modelli delle serie CF e XF105. In alto, il Daf LF45 ATe con cassone Paccar Aero.

l'ambito del programma ATe.

Al BedrijfsautoRAI 2012, Daf Trucks proporrà anche una nuova generazione di sedili per i modelli CF e XF105, sviluppata per garantire il massimo comfort e la massima facilità di utilizzo. Dal momento che possono essere regolati longitudinalmente di 220 mm, di 145 mm in altezza e fino a un angolo di 53°, questi sedili presentano un'ampia gamma di impostazioni che garantiscono al conducente la migliore posizione possibile e il massimo comfort. Le cinture di sicurezza hanno un'altezza regolabile per le spalle (60 mm) che contribuisce a migliorare il comfort dell'autista. I nuovi sedili sono rivestiti in tessuto caldo di colore grigio scuro, con lo stesso motivo utilizzato per i pannelli delle portiere dell'XF105.

## PICCOLI E GRANDI DETTAGLI

Per la serie CF, i pannelli delle portiere sono stati ridisegnati per ottenere ancora più spazio tra i sedili e le portiere, da utilizzare ad esempio per la ventilazione del sistema di carico o di ribaltamento. Il nuovo pannello della portiera presenta un design accattivante e moderno che include una banda decorativa con logo Daf in argento e una combinazione di colori chiari e quattro scuri. Di serie sono presenti un bracciolo lungo e largo e un ampio vano portaoggetti.

Non è tutto perché, al fine di ridurre ulteriormente il rischio danni, sono stati montati nuovi parafanghi sui modelli delle serie CF e XF105. I parafanghi sono costituiti da tre parti separate: la parte più in alto può essere facilmente rimossa, mentre le parti esterne rimangono a un'altezza inferiore rispetto al telaio. Grazie a questa posizione, i parafanghi non subiranno più i danni causati dal

## MARANGONI

### IMPORTANTI INVESTIMENTI IN GERMANIA

Amburgo - Prosegue senza sosta la strategia di espansione del Gruppo Marangoni in Europa. La nascita di Marangoni Retreading Systems Deutschland, avvenuta lo scorso settembre, è stata seguita da un ulteriore passo in avanti nello sviluppo dei programmi di espansione della società tedesca: l'approvazione del piano degli investimenti 2012 che prevede un consistente impegno economico a partire dalla seconda metà dell'anno. L'evoluzione del mercato della ricostruzione a freddo e la continua ricerca di vantaggi competitivi e di maggiori benefici per i clienti hanno indotto il Gruppo Marangoni a investire circa 2 milioni di euro nell'installazione di una seconda linea dell'Alpha Ring, superando così l'attuale



incertezza economica generata dai rallentamenti del mercato. Obiettivo dichiarato dell'investimento è il raddoppio della capacità produttiva della gamma Ringtread realizzata ad Amburgo. Con la tecnologia Alpha Ring tutto il processo di stampaggio dell'anello è controllato tramite un software integrato che ne gestisce tutte le fasi: dall'estrusione della gomma cruda direttamente sugli stampi all'imballaggio dell'anello finito, consentendo un ciclo senza interruzioni e senza manipolazioni, ottimizzando così la qualità del prodotto finito senza aumentare i costi. Sono molteplici e significativi i vantaggi conseguiti, dal risparmio di risorse impiegate, spazi occupati ed energia all'aumento della produttività e al miglioramento della qualità del prodotto, fino alla riduzione dell'impatto ambientale delle lavorazioni. "Abbiamo iniziato dapprima con il proporre l'anello, poi, nel 2004 è stata introdotta la prima Alpha Ring - ha detto Matthias Leppert, Managing Director di Marangoni Retreading Systems Deutschland - La sua rapida saturazione ha determinato la decisione di investire in una seconda linea. La seconda linea assicurerà il raddoppio della capacità produttiva degli anelli: la produzione annuale si attesterà a circa 4.500 tonnellate e in tal modo ci permetterà di servire e sviluppare, dalla nostra base, tutti i mercati di lingua tedesca, la Scandinavia e l'Est Europa". L'investimento di 2 milioni di euro porterà alla creazione di un impianto estremamente moderno, con un potenziale in crescita. L'impianto di Amburgo assumerà un ruolo chiave nei piani di sviluppo del Gruppo Marangoni nel Vecchio Continente.

DAIMLER TRUCKS / Sul mercato indiano arrivano i nuovi veicoli con marchio BharatBenz

# Ecco il truck made in India

ENTRO IL 2014 LA GAMMA PRODOTTI COMPRENDERÀ 17 VARIANTI. USCIRANNO DALLE LINEE DELLO STABILIMENTO DI ORAGADAM, VICINO A CHENNAI, NEL SUD DEL PAESE. UN IMPIANTO ALL'AVANGUARDIA CHE RAGGIUNGERÀ LA CAPACITÀ PRODUTTIVA ANNUA DI 70MILA UNITÀ.

Massimiliano Campanella

HYDERABAD - Cina e India, con il loro dirompente sviluppo economico e le loro ambizioni politiche, promettono di stravolgere gli equilibri geopolitici in Asia. Dei due Paesi l'India, con oltre 300mila unità vendute nel 2011, è un mercato in costante crescita e ha ormai stabilmente intrapreso la strada di un rapido sviluppo. La democrazia e uno sviluppo equilibrato trainano l'economia, tanto che nel 2012 quello indiano sarà il Paese asiatico con il maggiore sviluppo economico. L'India dunque raggiungerà la Cina? Il sorpasso è l'obiettivo a lungo termine che i poteri politici si sono posti. E l'Italia non sta a guardare. In campo economico sono stati tessuti stretti rapporti con l'India. Nel corso della seconda metà del 2011 si è svolto al Ministero dello Sviluppo Economico un incontro tra il segretario generale del Ministero indiano, Uday Kumar Varma, e l'allora Ministro dello Sviluppo Economico Paolo Romani, che subito dopo ha dato il via alla quarta missione di sistema Governo-banche-imprese in India.

IN PUNTA  
DI PIEDI

Terra di grandi contrasti, caratterizzata da un capitale umano forte e capace, Daimler ha investito in India con un nuovo approccio allo sviluppo economico, puntando innanzitutto al mercato interno, a soddisfare le esigenze del trasporto nazionale. Con quest'obiettivo ha dato vita a Daimler India Commercial Vehicles (DICV), affiliata Daimler in India, che ha presentato a Hyderabad, una delle città più grandi del Paese, i primi autocarri con un marchio ad-hoc per l'India: i veicoli BharatBenz, con peso lordo compreso tra le 9 e le 49 t. Controllata da Daimler, a partire da quest'anno DICV produrrà veicoli commerciali leggeri, pesanti e medi per il mercato indiano. I prodotti saranno personalizzati per adattarsi alle principali categorie di autisti indiani. L'azienda, che conta attualmente 1.200 dipendenti, gestisce in India anche le attività di marketing, vendita ed assistenza post-vendita degli autocarri Mercedes-Benz Actros.

I primi autocarri a marchio BharatBenz saranno lanciati sul mercato indiano a partire dal terzo trimestre di quest'anno. La gamma completa di 17 veicoli del nuovo mar-



Marc Llistosella, Chief executive officer e Managing Director di Daimler India Commercial Vehicles

chio Daimler sarà disponibile entro il 2014. In questo modo DICV potrà soddisfare completamente la domanda di veicoli commerciali leggeri, pesanti e medi della clientela indiana. In occasione della presentazione in anteprima dei prodotti, Andreas Renschler, Membro del Board e Responsabile Daimler Trucks e Daimler Buses, ha sottolinea-

to l'importanza del mercato interno indiano. "Per il segmento dei veicoli commerciali e industriali in India - ha affermato Renschler - si prevedono una notevole crescita e un aumento delle aspettative dei trasportatori. La nostra strategia d'eccellenza a livello globale ci permetterà di raggiungere ottimi risultati. A partire dalle piattaforme esi-

stenti, abbiamo creato nuovi veicoli studiati specificamente per il mercato indiano, progettati e venduti in India. Come tutti i veicoli Daimler, gli autocarri BharatBenz soddisferranno le aspettative dei trasportatori in termini di qualità, affidabilità ed efficienza".

## ORA PRONTI ALLA CONQUISTA

"La presentazione dei prodotti BharatBenz - ha affermato Marc Llistosella, Ceo e Managing Director di Daimler India Commercial Vehicles - rappresenta una tappa molto, molto importante per DICV. Dopo una lunga fase di sviluppo e oltre 4,5 milioni di km di test siamo pronti a conquistare il mercato indiano. Il fatto che Daimler offra un marchio ad hoc per il mercato indiano sottolinea l'importanza di quest'area per la nostra azienda. A dimostrazione del nostro impegno in questo Paese, abbiamo previsto un investimento di 44 miliardi di rupie (circa 700 milioni di euro, ndr) per la costruzione di strutture ultramoderne per lo sviluppo e la produzione".

L'autocarro pesante BharatBenz è costruito sulla piattaforma di Mercedes-Benz Axor mentre i veicoli leggeri

e medi sono basati sulla gamma Fuso Canter. "I prodotti BharatBenz - ha aggiunto Llistosella - garantiscono ai trasportatori costi totali di gestione competitivi che derivano dall'eccellente efficienza, dalla durata e dai lunghi intervalli di manutenzione oltre che dall'ottimo rapporto qualità-prezzo".

I veicoli commerciali leggeri, pesanti e medi a marchio BharatBenz saranno prodotti nel nuovo stabilimento di Oragadam, vicino a Chennai, nel sud dell'India. Il complesso, che si sviluppa su un'area di 160 ettari, in questa fase iniziale ha una capacità produttiva annua di 36mila unità per raggiungere, una volta a regime, le 70mila unità. Per la produzione degli autocarri, DICV sfrutterà le potenzialità dei fornitori indiani. DICV collabora attualmente con oltre 450 fornitori e la produzione degli autocarri BharatBenz avrà un tasso di localizzazione dell'85 per cento. In collaborazione con i concessionari locali, DICV ha realizzato una rete di vendita nazionale che entro fine anno comprenderà circa 70 dealer. I concessionari rispettano gli standard di qualità Daimler. La rete di vendita sarà estesa a oltre cento concessionari entro il 2014.



Daimler India Commercial Vehicles dispone nel Paese asiatico di una rete di vendita nazionale dalle grandi potenzialità: entro fine anno comprenderà circa 70 dealer che aumenteranno a oltre cento entro il 2014.

## DAIMLER TRUCKS

### BARACK OBAMA VISITA L'IMPIANTO DI MOUNT HOLLY

MOUNT HOLLY - Il Presidente degli Stati Uniti, Barack Obama, ha visitato l'impianto produttivo di Daimler Trucks North America (Dtna) a Mount Holly, nel Nord Carolina. Ad accoglierlo, il management dello stabilimento della filiale nordamericana del Gruppo Daimler, tra cui Juan Smith, Engine Quality Assurance Specialist. Obama ha tenuto un discorso sulle prossime sfide che attendono l'economia statunitense e si è informato direttamente sul portfolio veicoli prodotti a Mount Holly. Il sito è parte integrante del network di fabbriche di Dtna e produce il modello di gamma media Freightliner M2 nonché l'M2 112 e l'114SD a gas naturale di gamma media e pesante e l'M2 106 Hybrid. Lo scorso febbraio, l'Agenzia Usa per la protezione dell'ambiente ha certificato l'intera gamma di truck Dtna per lunga distanza, media e per i settori costruzioni e servizi municipali per aver ottemperato al nuovo standard di riferimento "Greenhouse Gas 2014 Standard". Daimler Trucks North America aveva già ottenuto il riconoscimento per l'adesione alla nuova regolamentazione dell'Agenzia Usa per la protezione dell'ambiente e della National Highway Traffic Safety Administration, che si propone di ridurre le emissioni di inquinanti dei camion medi e pesanti e che entrerà in vigore dal 2013. Daimler ha così potuto dimostrare di essere un punto di riferimento quanto a consapevolezza ambientale, gestione ottimale delle risorse e ricerca di soluzioni sostenibili per i trasporti in tutta la regione commerciale NAFTA (Stati Uniti, Canada e Messico). "Daimler



Trucks North America - ha dichiarato il suo Presidente e Ceo - si è impegnata a lungo per ridurre l'inquinamento provocato dalle emissioni di gas nocivi e per migliorare l'efficienza dei consumi di carburante attraverso lo sviluppo di sistemi di propulsione puliti e di tecnologie di alimentazione dei veicoli alternative. Attraverso partnership strategiche con l'Agenzia per la protezione dell'ambiente e la National Highway Traffic Safety Association, Dtna è determinata a sviluppare soluzioni pulite, efficienti e sostenibili dal punto di vista ambientale per il mercato nordamericano". Per venire incontro alla crescente domanda di truck equipaggiati con tecnologie convenzionali ottimizzate o tecnologie alternative, la filiale Dtna del Gruppo Daimler ha aumentato nel 2011 la sua forza lavoro di circa 3mila unità distribuite nei diversi impianti produttivi dislocati negli Usa e in Messico. Nella fabbrica di Mount Holly sono stati creati più di mille nuovi posti di lavoro. Attualmente, con un totale di 1.450 dipendenti, Mount Holly produce un totale di 25mila veicoli all'anno. "Lo stabilimento di Mount Holly - ha detto Roger Nielsen, Chief Operating Officer di Daimler Trucks North America - è un buon esempio che testimonia la crescita della domanda di truck registrata in tutte le location di Daimler Trucks North America".



Tra le novità in arrivo da Mercedes-Benz potrebbe esserci un Atego trattore, o comunque un modello equivalente, a fare da tramite tra la medium e la heavy duty del costruttore tedesco.

MERCEDES-BENZ / Presentati tre nuovi propulsori

# Completata la gamma dei motori Euro 6

AD AFFIANCARE L'OM471 CHE GIÀ VIENE MONTATO SUL NUOVO ACTROS ARRIVA IL PIÙ LEGGERO OM470, DISPONIBILE CON POTENZE CHE VARIANO DAI 326 AI 428 CV. INALTERATE LE CARATTERISTICHE DI POTENZA, COSÌ COME L'IMPOSTAZIONE TECNICA CHE RUOTA ATTORNO AL SISTEMA D'INIEZIONE X PULSE.



Sopra, il motore a sei cilindri OM470 che completa la dotazione del Nuovo Actros. A lato, un momento della presentazione: da destra, Georg Weiberg, Vice presidente Truck Engineering; Stefan Buchner, responsabile di Truck Powertrain Operations, ed Elmar Bockenhoff, Truck Product Engineering Powertrain.

Paolo Romani

STOCCARDA - Il trasporto delle merci sarà dominato dai motori a combustione almeno per i prossimi cinquant'anni. Parola di Stefan Pischinger, professore all'università di Aquisgrana, invitato da Mercedes-Benz ad aprire la presentazione dei nuovi motori Euro 6 che vanno a completare il quadro già avviato con l'OM471, il 12,8 litri che equipaggia il nuovo Actros. Si aggiungono ora alla famiglia l'OM470 da 10,7 litri, che va a completare la gamma dei pesanti Mercedes-Benz, e due motori per la gamma media, l'OM934 a quattro cilindri e l'OM936 a sei cilindri.

Entrando nel dettaglio l'OM470, che copre una serie di potenze che vanno dai 326 ai 428 cv, verrà prodotto a partire da giugno nello stabilimento di Mannheim per il momento soltanto in versione Euro 6 (più avanti verrà declinata anche una configurazione Euro 5 destinata però a mercati extraeuropei).

Dal punto di vista costrutti-

vo l'OM470 ricalca la linea già seguita con il sei cilindri da 12,8 litri, e quindi si caratterizza per un peso di 50 kg inferiore a quello dell'attuale motore e per le dimensioni compatte (la lunghezza è di 1.287 mm, la larghezza di 1.130 mm e l'altezza di 1.175mm), questo senza inficiarne la robustezza, garantita dalla lega a base di ghisa grigia con cui è stato realizzato il basamento e dalla grafite vermicolare che rinforza la testata dei cilindri. I pistoni sono invece in acciaio, raffreddati tramite uno spruzzo diretto d'olio.

Completamente riprogettata la trasmissione che aziona i due alberi a camme, in materiale composito, costruiti su una base tubolare particolarmente leggera.

Il cuore del motore è anche in questo caso l'iniezione Common rail con amplificatore di pressione X Pulse, che permette di raggiungere una pressione di 2.100 bar, pur se modulabile a seconda delle esigenze di marcia. Rispetto al fratello maggiore, in questo motore è stata evidenziata soprattutto la guidabilità, spaziando maggiormente i vari rapporti e garantendo già a partire dagli 800 giri/min l'erogazione del 95 per cento della coppia massima. In più questa rimane costante fino ai 1.400 giri/min, regime con cui coincide anche la potenza massima.

PER LA GAMMA MEDIO-LEGGERA SARANNO DISPONIBILI DUE SOLUZIONI A 4 E 6 CILINDRI

## Piccoli, leggeri ma con tanta potenza in più



Con l'OM936 è utilizzato per la prima volta su di un motore diesel un albero a camme a fasatura variabile.

STOCCARDA - Coprono un range di potenze compreso tra i 156 e i 354 cv i due nuovi motori Euro 6 sviluppati da Mercedes-Benz per equipaggiare la propria gamma media, in pratica quella dell'attuale Atego, che potrebbe essere integrata con modelli che facciano da giunzione con la fascia bassa dell'Actros.

Si tratta della serie OM93 che comprende un quattro e un sei cilindri; nel primo caso si tratta di un 5,1 litri in quattro livelli di potenza, in grado di arrivare fino a 231 cv con una coppia di 900 Nm, che ne fanno uno dei più performanti quattro cilindri oggi in produzione. È invece di 7,7 litri la cilindrata dei sei cilindri in linea, di cui sono state rilasciate cin-

que versioni che spaziano dai 238 ai 354 cv, con quest'ultimo che può contare anche su di una coppia di 1.400 Nm. In tutte e due i casi le dimensioni sono state ridotte rispetto agli attuali corrispettivi e il peso contenuto in 495 kg per il 4 cilindri, che grazie alle sue caratteristiche può sostituire in molti casi gli attuali sei cilindri, e di 650 kg per il nuovo sei cilindri. I due propulsori verranno prodotti esclusivamente in configurazione Euro 6.

Si tratta di motori totalmente inediti, che poggiano sulla base di una testata in ghisa grigia con aggiunta di grafite lamellare che ne migliora la resa termica, collegata al basamento da ben sei viti per garantire stabilità e robustezza. Confermate le quattro valvole per cilindro, disposte in parallelo per accorciare i condotti di aspirazione e scarico, contenendo quindi le perdite fluidodinamiche e anche i due alberi a camme in testa, con quello di scarico a fasatura variabile, tecnologia usata per la prima volta in un motore diesel. Si tratta di un'innovazione che facilita la rigenerazione del filtro antiparticolato, anticipando gli angoli di fasatura fino a un massimo di 65 gradi e quindi alzando la temperatura dei gas di scarico in uscita dal cilindro, in modo da permettere la rigenerazione del filtro anche con una temperatura esterna di -30°; a provvedere alla regolazione degli angoli di fasatura pensa la centralina di gestione del motore,

per mezzo di un rotore idraulico a palette montato sull'albero a camme di scarico.

L'iniezione si basa su di un sistema Common rail ad alta pressione, con iniettori in posizione centrale comandati da elettrovalvole, che permette di arrivare a 2.400 bar. Ogni processo di iniezione può comprendere fino a cinque fasi singole, permettendo di regolare con precisione la combustione e migliorando di conseguenza l'efficienza del motore, oltre a ridurre la rumorosità.

Nella versione a quattro cilindri la sovralimentazione è assicurata, fino ai 177 cv, da un turbocompressore monostadio, mentre per i modelli più potenti si è preferita un'alternativa a due stadi con due turbocompressori. Per il sei cilindri, fino ai 299 cv, si è preferito un turbocompressore asimmetrico a doppia turbina, rimpiazzato anche in questo caso sulle versioni di maggior potenza da un doppio turbo a due stadi. Diverse le soluzioni per le pompe di raffreddamento, che agiscono sulla camicia d'acqua nel basamento e nella testata, ognuna scelta in modo da integrarsi al meglio con il singolo motore. Il freno motore è molto simile a quello in uso sulla serie Heavy, con una potenza che arriva sul sei cilindri, nella configurazione di serie, a 233 kW e in quella Premium a 300 kW, per il quattro cilindri i valori sono di 145 kW e di 170 kW per chi sceglie il modello Premium.

VOLVO TRUCKS / Autotrasporti a lungo raggio a più basse emissioni di carbonio

# Corridoi blu per non inquinare

GIÀ IN PRIMA LINEA CON IL PRIMO METHANEDIESEL, ALIMENTATO AL 75 PER CENTO DA METANO LIQUEFATTO, IL COSTRUTTORE SVEDESE PENSA A UNA RETE D'INFRASTRUTTURE PER RENDERE DISPONIBILE A TUTTI GLI OPERATORI IL NUOVO CARBURANTE.

bile eseguire operazioni con pesanti a lungo raggio a gas compresso, perché i serbatoi sono pesanti e occupano troppo spazio. In forma liquida, invece, il gas ha un volume inferiore, il che lo rende più adatto al lungo raggio. Per poter eseguire tra-

sporti a lungo raggio con GNL in tutta Europa, deve però prima essere stabilita una stazione di rifornimento. Così è nata l'idea di "corridoi blu", ovvero di una rete di stazioni di rifornimento di GNL per veicoli pesanti. Stabilire tale infrastruttu-

ra non sarà semplice, perché fornitori di gas, costruttori, imprese di trasporto e varie organizzazioni politico-amministrative, sia a livello regionale che nazionale, devono dire la loro, e sarà necessario un ampio coordinamento. "La sfida - dice Pil-



Lennart Pilskog, direttore degli affari pubblici di Volvo Trucks

Nils Ricky

ZINGONIA - Il GNL (Gas naturale liquefatto) in termini di emissioni è una valida alternativa al gasolio per i camion pesanti a lungo raggio, ma le infrastrutture necessarie in Europa sono ancora carenti. Volvo Trucks è impegnata in sforzi per realizzare dei "corridoi blu", con stazioni di rifornimento in posizione strategica per rendere il carburante più disponibile.

I dati parlano chiaro: il settore dei trasporti è responsabile di circa il 25 per cento delle emissioni europee totali di anidride carbonica, quindi alternative competitive al diesel sono estremamente necessarie. Il gas naturale è un combustibile fossile, ma offre molti vantaggi ambientali rispetto al gasolio, oltre a essere più economico. "Siamo fiduciosi - dice Lennart Pilskog, direttore degli affari pubblici di Volvo Trucks - sul fatto che il gas liquefatto verrà utilizzato come combustibile in tutto il mondo. La tendenza è evidente, occorre soddisfare il fabbisogno



Sotto, il serbatoio del gas in forma liquida, più adatto al trasporto a lungo raggio e sperimentato dai truck Volvo (sopra).



Manuel Lage, direttore generale di NGVA Europe

energetico e noi intendiamo fare la nostra parte". Volvo Trucks, che è membro della Natural & Bio Gas Vehicle Association (NGVA Europe), gruppo d'interesse per le aziende che lavorano con veicoli alimentati a gas, è stato il primo ed è ancora l'unico produttore in Europa a utilizzare un sistema diesel-metano.

## SI CERCANO ALTERNATIVE

Manuel Lage, direttore generale di NGVA Europe, afferma che la tecnologia per la guida con GNL è provata, e che esiste una volontà tra i proprietari delle società di trasporto e i fornitori di gas per affrontare la questione. "Quando si tratta di trasporto a lungo raggio - spiega Lage - con veicoli pesanti, è possibile al momento abbinare ad altre alternative di alimentazione l'utilizzo del GNL. Crediamo sia la soluzione perfetta per esigenze di trasporto su lunghe distanze".

In molte città europee c'è un'infrastruttura in espansione di gas compresso - anche biogas a base di prodotti di scarto - a livello locale. Ma non è possi-



Stefan Börjesson, Driver Information Manager di Volvo Trucks

## AD AFFIANCARE LA VERSIONE CARTACEA NE ARRIVA UNA PER PC

### Manuale di guida sì, ma digitale

ZINGONIA - Ogni camion Volvo ha a bordo il suo manuale di guida unico, i cui contenuti sono personalizzati per soddisfare le specifiche del veicolo. Ora è anche possibile scaricarlo gratuitamente tramite internet. "Un manuale di guida digitale nel computer dell'ufficio - afferma Stefan Börjesson, Driver Information Manager di Volvo Trucks - è un complemento pratico, che si può stampare e tenere a portata di mano. In questo modo è facile accedere rapidamente alle informazioni relative al veicolo".

Per proprietario del veicolo e concessionario allo stesso tempo, può essere una buona idea avere un manuale di guida digitale, per esempio quando cambia

il proprietario del veicolo: se la versione cartacea si perde, c'è sempre un backup disponibile, mentre un nuovo manuale viene stampato su ordine e consegnato. Se il proprietario vuole il manuale di guida su supporto cartaceo o digitale in un'altra lingua rispetto alla versione originale, anche questo non è un problema.

"Il manuale della guida - dice Stefan Börjesson - è scaricabile su richiesta gratuitamente tramite il sito web Volvo Trucks compilando il numero di telaio, la designazione del modello, i contatti e lingua desiderata. Dopodiché via e-mail viene inviato un link ed è da lì che il manuale di guida è scaricabile in formato pdf. Direi che è semplicissimo!".

skog - è che avvenga tale coordinamento tra le parti. Volvo è stata attiva nel progetto svedese Bime Trucks, che è simile al progetto di corridoi blu, ma su scala minore. In questo momento l'attenzione è su come individuare i grandi trasportatori che sono disposti a testare e costruire percorsi specifici. L'interesse tra i trasportatori più piccoli crescerà quando vedranno che funziona e quando si apprezzeranno i vantaggi economici. Ma ci vorrà qualche anno".

## LE STAZIONI AUMENTANO

Ci sono già un numero di stazioni di rifornimento di GNL in Europa, il lavoro di formare corridoi blu è già in corso. Usando queste stazioni come punto di partenza, è possibile individuare una serie di potenziali corridoi adatti per lo sviluppo dell'infrastruttura. "Se prendete una cartina e segnate i siti delle stazioni di rifornimento già esistenti - prosegue Lage - si possono facilmente tracciare diverse vie di trasporto possibili e quindi identificare una stazione di servizio che manca su uno di questi percorsi". Al fine di rilanciare questo processo, la Commissione UE intende dare il via a un progetto da 8 milioni di euro per uno studio su larga scala dei corridoi di GNL. "Spero - afferma Manuel Lage - che avremo circa 200 camion in questi corridoi blu per dimostrare che il GNL è una ben funzionante alternativa per il trasporto a lungo raggio in Europa. Non è una chimera: tutta la tecnologia necessaria è già disponibile e il mercato è pronto per la commercializzazione di GNL".

Gas naturale e biogas sono costituiti principalmente da me-

tano. Quando il gas naturale viene bruciato, rilascia meno CO2 rispetto al gasolio e non rilascia zolfo, metalli pesanti o cenere nell'atmosfera. Tuttavia, il gas naturale è una risorsa naturale limitata e molte persone considerano il suo uso come un ponte provvisorio al biogas, che può essere ottenuto da scarti alimentari e da altre fonti organiche. Infrastrutture diffuse per la produzione di biogas non sono ancora disponibili.

## LE EMISSIONI CALANO

Nella primavera 2011 Volvo Trucks ha lanciato Volvo FM MethaneDiesel, alimentato fino al 75 per cento da gas metano liquefatto. Volvo è il primo produttore in Europa a presentare questa energia tecnologicamente efficiente per l'utilizzo di gas in un motore diesel. Quando il camion gira su GNL, le emissioni di anidride carbonica calano fino al 10 per cento rispetto al diesel.

## MAN FULLSERVICE

### TRE TAGLIE PER GESTIRE LE SPESE

EINDHOVEN - Man lancia sul mercato un concetto particolare di gestione del veicolo: il Man FullService. Il cliente può così riunire in un'unica rata, uguale per tutta la vita lavorativa del veicolo, tutte le spese di gestione. FullService propone un pacchetto di servizi tarati su tre diversi "pack" che consentono di calibrare la spesa in base alle proprie esigenze e possibilità: la Taglia S associa alla rata del leasing l'estensione di garanzia sulla catena cinematica fino a 5 anni o 120mila km/anno. La Taglia M aggiunge anche il contratto di manutenzione programmata mentre, con la Taglia L, è offerto il servizio di riparazione per tutta la durata del contratto. I contratti Man FullService sono abbinabili esclusivamente all'acquisto di un nuovo TGX EfficientLine nelle varianti da 440 e 480 cv e possono essere modulati in 42, 48 e 60 mesi. In aggiunta, è possibile includere nel pacchetto l'assicurazione furto, incendio e cristalli ed eventualmente la kasko. Per entrare nel merito dell'offerta economica, si può fare un esempio sulla base di un veicolo Man TGX EfficientLine 18.440 in configurazione standard per una durata del finanziamento di 60 mesi. Con la Taglia S si ha un costo giornaliero a partire da 42 euro, con la taglia M si sale a 46 euro e con la taglia L da 53. Per tutte le soluzioni il valore di riscatto alla fine del periodo contrattuale è garantito. Per l'autotrasportatore i vantaggi sono chiari: tutti i costi di gestione del camion sono certi con la sola eccezione dell'autista, del gasolio, dell'assicurazione Rca e dei pneumatici.

**ALLISON TRANSMISSION / Hertz Truck Rentals** sceglie trasmissioni completamente automatiche per la sua flotta

## Sulla strada dell'automatismo

I VEICOLI SI SONO DIMOSTRATI PIÙ CONVENIENTI A LIVELLO DI OPERATIVITÀ, OLTRE AD AVER DIMOSTRATO UN GRANDE GRADIMENTO DA PARTE DEI CLIENTI NOLEGGIATORI. I CAMION AUTOMATICI FANNO RISPARMIARE DENARO SUI COSTI DI ESERCIZIO, SPECIE QUELLI LEGATI A FRENI E FRIZIONI.

Fabio Basilico

ADELAIDE - La soddisfacente prova di alcuni veicoli Nissan UD allestiti con trasmissioni Allison contribuisce alla diffusione della trasmissione automatica in terra australiana. Una delle più grandi società di noleggio del Paese, l'Australian Trucks and 4WD Rentals, responsabile del franchising Hertz Truck Rentals per l'Australia meridionale, il Nuovo Galles del Sud e lo stato di Victoria, ha deciso di sostituire gradualmente tutta la sua flotta di veicoli commerciali

lo abbiamo venduto a marzo, il suo valore residuale è stato ottimo. Quel camion ha coperto quasi un quarto di milioni di chilometri e ci ha dato un reddito costante, compresi quattro anni di noleggio permanente con Freight Victoria. Al momento di rivenderlo, ha mantenuto un 38 per cento del suo valore di acquisto originale, tanto è alta la domanda di autocarri medi con trasmissioni automatiche in Australia".

Dal momento dell'acquisto del primo camion automatico Nissan UD, il franchising Hertz si è procurato altri otto

leggieri "Gli automatici Nissan UD - ha aggiunto Gould - ci hanno fatto risparmiare denaro sui costi operativi, specie quelli legati a freni e frizioni. In media, i nostri camion 'medium duty' restano in flotta per circa cinque anni. In un veicolo manuale, nello stesso arco di tempo, prevediamo di cambiare almeno due frizioni a un costo medio di 2.000 dollari per ogni sostituzione. I veicoli commerciali automatici sono anche più dolci sui freni. Di conseguenza, l'usura dei freni è inferiore e servono meno sostituzioni durante la vita utile dei veicoli, senza contare che questi sono sempre operativi".

### SOSTENGONO LA LEADERSHIP

Insomma, c'è piena soddisfazione per i risultati raggiunti: "Il fatto che le trasmissioni

modo saremo coperti contro qualsiasi inconveniente per tutto il tempo che il camion sarà nella nostra flotta a noleggio", ha detto ancora il Ceo di Australian Truck and 4WD Rentals.

Peter Gould ha anche spiegato che, anche se non possono far pagare di più per un camion automatico, averli in flotta aiuta Hertz a mantenere la leadership di mercato, e posiziona la società come la prima da chiamare quando si vuole noleggiare un camion: "Quando i noleggiatori provano gli automatici Allison e capiscono quanto sono facili da guidare e operare, spesso noleggiano il camion per un tempo più lungo, perché sanno che può essere più produttivo".

"Le prestazioni dei Nissan UD allestiti con trasmissioni Allison - continua Gould - hanno fatto in modo di farci



La flotta a noleggio di **Hertz Truck Rentals** è composta da oltre 1.200 veicoli, compresi 8 Nissan UD MK6 già dotati di cambio Allison.

medi e leggeri con cambio manuale con autocarri con trasmissioni completamente automatiche. La flotta a noleggio della società è di oltre 1.200 veicoli, compresi otto Nissan UD MK6 già dotati di cambio automatico Allison.

modelli automatici Nissan MK6 che si sono dimostrati più convenienti a livello di costi operativi, oltre ad aver dimostrato un grande gradimento da parte dei clienti no-

sioni Allison siano disponibili con una garanzia estesa di cinque anni sui Nissan UD è un altro fattore che aumenta il gradimento automatico, perché sappiamo che in questo

considerare la possibilità di adottare cambi automatici sull'intera flotta, rimpiazzando gli attuali veicoli manuali man mano che avranno bisogno di essere sostituiti".

### HERTZ TRUCK E ALLISON TRANSMISSION PROTAGONISTE

## L'Australia dei trasporti guarda avanti

ADELAIDE - Hertz Trucks è un franchising di Hertz Corporation. La rete Hertz ha circa 6.500 sedi in oltre 140 Paesi e una flotta di 525mila veicoli. In Australia, noleggia camion, autobus e mezzi per il servizio pubblico nel Nuovo Galles del Sud, nello stato di Victoria, nell'Australia meridionale e nel Territorio settentrionale e ha altri punti noleggio a Sydney, Melbourne, Brisbane, Adelaide e Perth. Australian Trucks and 4WD Rentals opera il suo franchising di camion Hertz Truck Rentals tramite un totale di sei uffici a Sydney, cinque a Melbourne e tre ad Adelaide. Allison Transmission è il principale costruttore mondiale di trasmissioni completamente automatiche per veicoli commerciali medi e pesanti, veicoli tattici militari medi e pesanti per le forze armate statunitensi e sistemi a propulsione ibrida per autobus. Le

trasmissioni Allison sono impiegate in numerose applicazioni: veicoli stradali (per distribuzione, raccolta rifiuti, movimento terra, emergenza e antincendio), autobus (principalmente urbani e scuolabus), camper, attrezzature fuoristrada e cava-cantiere (principalmente per il settore energetico e minerario) e veicoli militari (gommati e cingolati). Fondata nel 1915, Allison ha sede principale a Indianapolis, in Indiana (Usa), e un organico di circa 2.800 dipendenti. Possiede stabilimenti produttivi e centri di customizzazione in Cina, nei Paesi Bassi, in Brasile, in India e in Ungheria. Allison dispone inoltre di una rete di 1.500 distributori indipendenti e concessionari dislocati in tutto il mondo e ha una presenza globale al servizio dei clienti di Nord America, Europa, Asia, Australia, Sud America e Africa.

### AL FIAT INDUSTRIAL VILLAGE

## MOSTRA SULLA STORIA INDUSTRIALE DI TORINO



TORINO - È ospitata al Fiat Industrial Village di Torino, in Strada Settimo 223, e sarà aperta fino al prossimo 20 maggio la mostra "Macchine, Invenzioni, Scoperte. Scienza e tecnica a Torino e in Piemonte tra '800 e '900". L'esposizione è organizzata dalla Fondazione ECM - Esperienze di Cultura Metropolitana. Si tratta di un percorso tematico attraverso le principali tappe che hanno segnato la storia industriale di Torino. Dal periodo risorgimentale ai primi anni del Novecento, la mostra racconta Torino attraverso le figure e le opere di scienziati, imprenditori e politici impegnati nella sua trasformazione da capitale d'Italia a metropoli industriale. Attraverso un percorso di facile lettura, illustrato con immagini d'epoca che provengono dagli archivi storici di istituzioni pubbliche e private, viene narrata l'eccellenza scientifica, tecnologica e industriale piemontese a cavallo tra Ottocento e Novecento, in un momento di grande trasformazione economica e sociale della città. Seguendo la mostra, curata da Pierluigi Bassignana, responsabile dell'Archivio storico dell'Amma (Aziende meccaniche mecatroniche associate), con la collaborazione di Alba Zanini dell'Istituto Nazionale di Fisica Nucleare, è possibile ammirare macchine, strumenti scientifici e documenti che, fino a questo momento, sono stati conservati in luoghi inaccessibili al pubblico, presso Atenei o in collezioni private. Straordinari gli oggetti esposti, tra cui la perforatrice di Sommier utilizzata per il traforo del Frejus, il primo simulatore di volo, la campana ipobarica di Angelo Mosso, i modelli ottocenteschi in legno dei ponti Isabella e Mosca, la prima macchina da scrivere Olivetti modello M1. Nella mostra, infine, uno spazio privilegiato è dedicato alla testimonianza del ruolo che Fiat ha avuto nella storia industriale della città, con l'esposizione di tecnologie e veicoli che hanno segnato tappe fondamentali dell'evoluzione dell'industria, quali lo storico camion 15 Ter e l'autovettura Tipo 2 carrozzata Landaulet.

### CEVA LOGISTICS

## FATTURATO RECORD NEL 2011

HOOFDDORP - Ceva Logistics, uno dei principali operatori logistici al mondo, ha registrato nel 2011 un fatturato record di 6,9 miliardi di euro. Questa solida performance è stata sostenuta dal costante orientamento dell'azienda ad accrescere l'efficienza operativa, incrementare il business con clienti chiave nei settori target e ridurre i costi. All'inizio del 2012, il Gruppo ha completato un'operazione di rifinanziamento e ricapitalizzazione che ha eliminato oltre 850 milioni di euro di indebitamento, rafforzato la posizione finanziaria, e posto Ceva in una posizione ottimale per la crescita futura. Il fatturato è cresciuto del 3 per cento a seguito dell'aumento dell'8 per cento nel business Contract Logistics e della riduzione del 2 per cento nel business Freight Management. Il rallentamento del Freight Management è stato in parte causato dalla riduzione delle tariffe di trasporto (con conseguente calo del fatturato), oltre che da minori volumi nel trasporto aereo. L'Oceanfreight è stata un'area di forte attenzione per Ceva nel 2011. Il continuo focus strategico su quest'area ha permesso all'operatore logistico di aumentare i volumi totali del trasporto via mare del 17 per cento. Durante l'anno Ceva ha rafforzato il team Ocean tramite varie assunzioni importanti, lanciato il servizio Less-Than-Container Load e ampliato molti dei servizi Ocean esistenti. Nel 2011, la new business pipeline è cresciuta di oltre il 17 per cento e, in particolare nel Freight Management, è aumentato il tasso di successo relativo al new business. L'acquisizione di new business è equilibrata in tutto il mondo, e attualmente oltre il 40 per cento del business di Ceva si trova in aree ad alta crescita, come Asia-Pacifico, America Latina, Medio Oriente e Africa. Per quanto riguarda il 2012, Ceva Logistics si aspetta che l'incertezza economica riscontrata negli ultimi mesi continui. Ciononostante, il management ritiene di aver identificato e dato priorità alle giuste azioni per continuare a rafforzare il modello di business aziendale anche in questo contesto esterno, consolidando la posizione di mercato di Ceva in modo da superare i competitor nel corso dell'anno.



### COSTI INFERIORI

Secondo Peter Gould, Ceo di Australian Truck and 4WD Rentals, i test effettuati negli ultimi sette anni su un certo numero di camion automatici Nissan UD equipaggiati con trasmissione Allison Serie 3000 dimostrano che i cambi completamente automatici sono la scelta migliore per i futuri acquisti della società. "Abbiamo acquistato il nostro primo Nissan UD PK automatico nel 2004 e si è comportato molto bene in flotta per oltre sette anni con costi di manutenzione e riparazione molto bassi - ha dichiarato Peter Gould - Inoltre, quando

MERCEDES-BENZ TRUCKS / 2.500 Actros in consegna alla Zoomlion Heavy Industry

# Cooperazione rafforzata

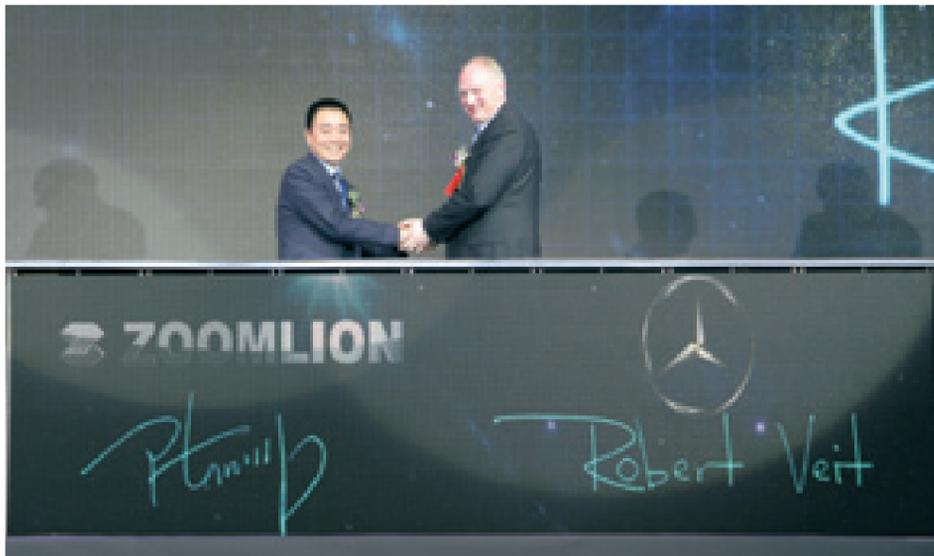
DAIMLER TRUCKS È SEMPRE PIÙ PROTAGONISTA SUL MERCATO CINESE. UNA LETTERA D'INTENTI CON IL PARTNER ZOOMLION RIGUARDA LA CONSEGNA, ENTRO LA FINE DEL 2012, DI 2.500 ACTROS 3341 E 4141 PRODOTTI A WÖRTH E ADATTATI ALLE SPECIFICHE RICHIESTE DELL'AZIENDA PRODUTTRICE DI MACCHINARI PER LE COSTRUZIONI.

**Guido Prina**

**PECHINO** - Con il consolidamento della loro partnership in Cina, Mercedes-Benz Trucks e il costruttore cinese di macchinari per le costruzioni Zoomlion Heavy Industry hanno intensificato la collaborazione. Di recente Chen Xiaofei, Vice presidente di Zoomlion e General manager della Divisione Macchinari per calcestruzzo, e

Robert Veit, Direttore di Daimler Trucks Cina, hanno siglato una lettera di intenti per la consegna, entro la fine del 2012, di 2.500 Actros 3341 e 4141 prodotti a Würth e adattati alle specifiche richieste dell'azienda produttrice di macchinari per le costruzioni.

L'importanza del contratto stipulato con Zoomlion è stata sottolineata da Hubertus Troska, Direttore di Mercedes-Benz Trucks, di cui è



Chen Xiaofei, Vice presidente di Zoomlion e General manager della Divisione Macchinari per calcestruzzo, e Robert Veit, Direttore di Daimler Trucks Cina.



anche responsabile delle operazioni a livello mondiale: "Siamo molto soddisfatti che il nostro partner commerciale abbia scelto i truck Mercedes-Benz per rispondere efficacemente alle sue esigenze operative con applicazioni speciali destinate all'industria delle costruzioni. La lettera d'intenti rafforza la nostra partnership con Zoomlion e conferma la buona immagine dei nostri prodotti e la grande potenzialità della giovane organizzazione di vendita di Mercedes-Benz Trucks in Cina, che contribuisce a rafforzare la nostra presenza in quel mercato".

## LI ASPETTANO CON ANSIA

Gli Actros saranno prodotti nella fabbrica tedesca di Würth, la stessa dove saranno adattati per le specifiche applicazioni richieste da Zoomlion, ovvero pompe per calcestruzzo. Nel 2011 Daimler ha venduto circa 5.800 truck in Cina, diventando leader di mercato tra i competitori europei che operano sul grande mercato del Paese asiatico. Il risultato è che oggi la Cina è il sesto più importante mercato per i truck della Stella.

Gli Actros adattati per specifiche applicazioni sono par-

ticolarmente richiesti in Cina, dove il settore delle costruzioni è in rapida crescita. Il Paese ha programmato di investire oltre 800 miliardi di euro nella costruzione ed espansione delle infrastrutture urbane in un arco di tempo che va dal 2011 al 2015.

L'importanza del contratto stipulato con Zoomlion è stata sottolineata da Hubertus Troska, Direttore di Mercedes-Benz Trucks, di cui è

vende i suoi prodotti in oltre 70 Paesi in tutto il mondo. Negli ultimi anni, l'azienda ha registrato una forte pre-

senza sul mercato delle macchine per calcestruzzo. Zoomlion si avvale di circa 30mila dipendenti e il suo



Andreas Renschler, Responsabile Daimler Trucks e Buses

## IL VALORE STRATEGICO DELLA JOINT VENTURE CON BEIQI FOTON

### Un'altra pietra miliare dell'offensiva Daimler in Cina

**PECHINO** - Beijing Foton Daimler Automotive è la joint venture nata dalla collaborazione con la cinese Beiqi Foton Motor. Come sede produttiva è stato scelto il sito produttivo che Foton già possiede nel distretto Huairou di Pechino. Grandi le aspettative di Daimler, pienamente giustificate dalla crescita esponenziale registrata dal mercato locale dei veicoli industriali. "Con la costituzione della BFDA - ha infatti dichiarato Andreas Renschler, Responsabile Daimler Trucks e Buses - abbiamo compiuto un ulteriore passo avanti nella strategia di crescita globale Daimler Trucks e nell'ampliamento del nostro portfolio prodotti in Cina. La partecipazione al 50 per cento nella Beijing Foton Daimler Automotive ci consentirà di assumere un ruolo chiave sul mercato degli autocarri cinese, caratterizzato da volumi di vendita sempre crescenti".

Stessa soddisfazione è stata espressa dalla controparte cinese: "Con questa joint venture tra Daimler Trucks e Beiqi Foton - ha detto Xu Heyi, azionista di maggioranza della Foton - la pluriennale partnership tra Daimler e Beijing Automotive Industry Group assume in Cina una nuova

quartier generale è situato a Changsha, nella provincia di Hunan.

## DUE OBIETTIVI STRATEGICI

Daimler Trucks sta perseguendo due obiettivi strategici sul mercato cinese. Non solo la vendita dei suoi camion nel segmento premium, ma anche la volontà di acquisire un sempre maggiore ruolo da protagonista nel mercato cinese destinato a crescere nel prossimo futuro. Daimler ha tra l'altro annunciato poco tempo fa il lancio della Beijing Foton Daimler Automotive Corporation, la joint venture creata con il costruttore cinese di truck Foton.

La joint venture consente a Daimler di partecipare al 50 per cento del business di Foton attraverso il brand Auman nel segmento medio e pesante. A regime, la BFDA avrà una capacità produttiva di 160mila unità. Il mercato cinese nel segmento medio e pesante è raddoppiato in cinque anni raggiungendo una quota di oltre un milione di unità. Nel 2011, contava per circa il 40 per cento sul totale delle vendite a livello mondiale per truck medi e pesanti.

dimensione. In questo modo la nostra collaborazione strategica e operativa si intensificherà ulteriormente".

Dal suo ingresso nel segmento dei veicoli industriali nel 1998, Beiqi Foton è arrivata a vendere l'anno scorso più di 100mila camion tra medi e pesanti, diventando una delle più importanti aziende del settore sul mercato cinese. Allo scopo di aumentare la capacità produttiva della joint venture con Daimler è in corso di costruzione un secondo stabilimento, ubicato sempre a Huairou, che a pieno regime sarà in grado di completare fino a 160mila camion all'anno. Il primo camion prodotto dalla joint venture potrebbe uscire dalla catena di montaggio nel terzo trimestre dell'anno. Daimler allestirà nel complesso industriale un centro di produzione dei suoi motori OM 457, che verranno introdotti con l'entrata in vigore della normativa antinquinamento China IV, equivalente a grandi linee all'Euro 4. Foton dal canto suo contribuirà con le proprie linee di veicoli industriali medi e pesanti a marchio Auman, con i suoi stabilimenti produttivi e mettendo a disposizione una collaudata rete di vendita e assistenza.

CNH

## NUOVO STABILIMENTO IN BRASILE

**TORINO** - Piani di espansione per CNH in Sud America. Il marchio del Gruppo Fiat Industrial ha siglato un Protocollo d'Intesa con lo stato del Minas Gerais, in Brasile, per porre le basi di un investimento da 600 milioni di reais brasiliani. L'obiettivo è realizzare un nuovo stabilimento per la produzione di macchine per le costruzioni a Montes Claros, nella regione settentrionale del Minas Gerais. "Questo accordo rafforza i nostri legami con lo Stato del Minas Gerais e riconferma un impegno iniziato 40 anni fa con i primi investimenti della Fiat nella regione. Lo Stato del Minas Gerais occupa una posizione



rilevante nell'economia del Paese", ha dichiarato Sergio Marchionne, Presidente di Fiat Industrial e CNH. Lo stabilimento di Montes Claros rafforzerà la presenza dell'azienda nel Minas Gerais, dove CNH ha già una sede produttiva a Contagem. Fondato nel 1970, questo sito è stato il primo stabilimento della Fiat in Brasile e attualmente produce macchine e attrezzature per i marchi CNH che operano nel settore delle costruzioni: Case e New Holland Construction. Il nuovo impianto, che secondo i piani diventerà operativo nel 2014, porterà alla creazione di circa 2.700 posti di lavoro, di cui 700 diretti e 2.000 nell'indotto, per la produzione di componenti in prossimità del sito. Si prevede che la superficie totale del complesso industriale di Montes Claros sarà di 2 milioni di metri quadrati, di cui 700mila occupati dallo stabilimento produttivo.

Un marchio della Daimler AG



# Un trilocale per il tuo lavoro.

Il nuovo Actros. Una nuova dimensione del comfort.

Lavorare, soggiornare e riposare nel migliore dei modi: le cabine del nuovo Actros si distinguono per una nuova dimensione del comfort. Anche nei più piccoli dettagli. Ad esempio con un'altezza interna fino a 2,13 metri. Con il pianale completamente piatto, anche nella versione larga 2,30 metri, e molti equipaggiamenti che aumentano il comfort e il benessere dell'autista. Ora presso il vostro Concessionario Mercedes-Benz di fiducia e all'indirizzo [www.mercedes-benz.it/truck](http://www.mercedes-benz.it/truck)

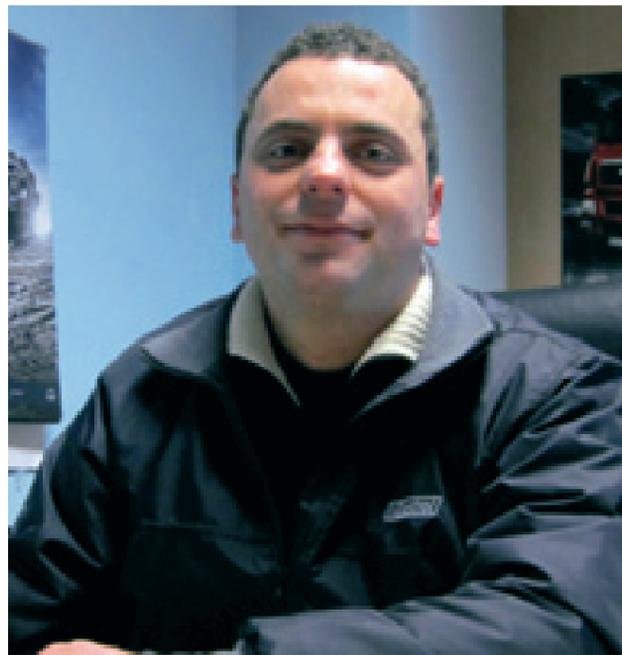


Mercedes-Benz  
Trucks you can trust

MAN / L'azienda della famiglia Paradiso è punto di riferimento nella provincia di Salerno

# Eurocars in piena espansione

“CI TROVIAMO PROPRIO SULL'AUTOSTRADA A3 SALERNO-REGGIO CALABRIA - DICE IL TITOLARE LUCA PARADISO - NEL CORSO DEGLI ANNI QUESTA POSIZIONE CI HA AVANTAGGIATI. INFATTI, GRAZIE ANCHE AL SERVIZIO 24H E ALLA NOSTRA SPECIALIZZAZIONE NEL SETTORE ELETTRICO E D'INIEZIONE, SONO MOLTI I CLIENTI CHE PREFERISCONO FARE LA SOSTA DA NOI PER EFFETTUARE LAVORI DI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE”.



Luca Paradiso, titolare della Eurocars

## Mauro Zola

SALERNO - Arricchimento importante della rete di concessionari Man che grazie alla Eurocars torna sulla piazza di Salerno. E in effetti proprio di un ritorno si tratta, dato che l'azienda fondata e gestita dalla famiglia Paradiso aveva già rappresentato il marchio tedesco. “L'Eurocars nasce nel 1981 - chiarisce Luca Paradiso - dall'unione di diverse esperienze personali: mio padre e i miei zii materni avevano sempre lavorato nel settore dell'automotive, sia con le autovetture che con gli autocarri”. Il rapporto inizia fin da subito con Man, di cui la struttura campana diventa una delle prime concessionarie in Italia, diventando in breve

tempo un punto di riferimento importante, soprattutto nel settore cava/cantiere, sia per la Campania che per la Basilicata.

## IL CAMIONISTA AL PRIMO POSTO

“Successivamente - prosegue il titolare - a causa di situazioni di mercato anomale, strettamente legate al territorio, abbiamo tralasciato la vendita curando solo l'assistenza e la vendita dei ricambi. Il cliente e la sua completa soddisfazione sono sempre stati il fulcro su cui si è basata l'azienda e questo ci ha permesso di continuare a crescere con efficienza e serietà per oltre vent'anni. Dal 2008, al termine dei miei studi in eco-



L'officina della Eurocars è una struttura moderna, funzionale e ben attrezzata, punto di riferimento del dealer campano.

nomia, sono diventato amministratore della società, e sono stato felice di ritrovare ai vertici Man lo stesso nostro interesse nella ripresa del settore commerciale”.

Il territorio di competenza della Eurocars è la provincia di Salerno. “Ci troviamo proprio sulla A3 Salerno-Reggio Calabria. Nel corso degli anni questa posizione ci ha avvantaggiati. Infatti, grazie anche al servizio 24h e alla nostra specializzazione nel settore elettrico e di iniezione, sono molti i clienti che preferiscono fare la sosta da noi per effettuare lavori di manutenzione e riparazione”.

Per quel che riguarda la vendita, l'entroterra della provincia di Salerno, pur non essendo un territorio industriale,

vanta una solida tradizione nella commercializzazione di veicoli industriali, con un parco clienti composto per l'80 per cento da padroncini, mentre il restante 20 per cento comprende flotte che lavorano sulle lunghe tratte. In più, anche se il momento attuale è sicuramente negativo, è attivo in zona il settore del movimento terra.

La composizione del parco clienti influisce molto sulla scelta dei veicoli. “I nostri clienti hanno sempre guardato anche all'aspetto estetico del veicolo, questo perché un padroncino considera il camion la sua casa e anche il suo biglietto da visita. Oggi però la congiuntura economica porta a considerare diverse variabili come l'affidabilità e l'assi-

stenza. L'attenzione è in pratica catalizzata dal contenimento dei costi e dal consumo; per questo prodotti come i TGX della serie EfficientLine sono molto apprezzati e crediamo che ci daranno grandi soddisfazioni”.

## NUOVA SEDE OPERATIVA

Paradiso sfrutterà i punti di forza di tutta la gamma, anche dei modelli che di solito non figurano tra i più richiesti almeno in Italia. “Sicuramente i prodotti più leggeri della gamma riescono a fare presa facilmente sui nostri clienti, visto che si adattano perfettamente al nostro territorio. Poiché non esistono grandi industrie a livello locale, il TGL è

forse quello che potremmo definire come il veicolo più vicino ai trasportatori del nostro territorio”.

I buoni risultati già raggiunti e la speranza in una ripresa generale del settore hanno portato i titolari della Eurocars a investire in una nuova sede operativa, attualmente in via di completamento.

“Avere una struttura piccola ma efficiente credo che per noi in questo momento sia stata una vera fortuna. L'edificio, tuttavia, ormai è desueto rispetto ai nuovi standard. Stiamo lavorando per una nuova e moderna sede nella zona industriale. I nostri sforzi e le nostre intenzioni sono di riuscire a essere operativi nella nuova concessionaria per la fine del 2013”.

## OFFICINA FUNZIONALE E PERFETTAMENTE ATTREZZATA

### Sempre al passo con i tempi

SALERNO - Prima di riattivare la concessionaria, l'officina era il core business dell'azienda Eurocars. Logico quindi che si tratti di una struttura funzionale e attrezzata, che verrà ulteriormente migliorata con il trasferimento nella nuova sede. “Un servizio professionale e di alta qualità - spiega Luca Paradiso - è ciò che potremmo considerare la nostra mission principale. Per questo l'officina è dotata di tutta la strumentazione necessaria per seguire il cliente in ogni sua necessità”. La struttura di base attuale comprende un ponte a quattro colonne, una buca, un magazzino ricambi di oltre 250 metri quadrati, tutti i sistemi di diagnosi computerizzata Man, banchi prova freni e strumentazione per la taratura iniettori. “Inoltre - prosegue Paradiso - siamo associati con una ditta esterna per la revisione dei cronotachigrafi e la pre-revisione del veicolo”. Il tutto gestito da personale all'altezza, per numero e competenze: oltre all'accettatore e al capo-officina, vi lavorano sette meccanici, un elettrauta, un responsabile iniezione e un addetto ai nuovi sistemi che riguardano l'ecologia e l'iniezione.



## BAGAGLIO DI ESPERIENZE E COMPETENZE

### Massimo servizio al cliente

SALERNO - Classica azienda familiare, la Eurocars è oggi diretta da Luca Paradiso. “Anche durante i miei studi universitari - ricorda il manager - non mi sono mai staccato dall'azienda, ho sempre continuato a dare una mano, facendo di tutto, ma interessandomi soprattutto a seguire i clienti storici anche nella fornitura dei veicoli”.

La svolta definitiva avviene nell'ottobre del 2008 “quando sono subentrato definitivamente a mio padre. Con Diego Pellicoli della direzione commerciale Man è nata subito una bella collaborazione, che ci ha portato a essere di nuovo concessionari. In tutto questo c'è sempre il coinvolgimento dei miei zii, che hanno un'esperienza trentennale nel settore dell'assistenza, esperienza che è importante nella gestione del cliente e delle problematiche che comporta fornire un servizio a 360 gradi 24 ore su 24”.

# MAN | FullService

## Il nuovo modo di guidare MAN.

MAN | Finance

MAN | Service

MAN | Support

MAN | TopUsed

Costo giornaliero a partire

da **€ 42,00**

## Il nostro concetto di efficienza va oltre la strada.

Quale produttore leader di veicoli industriali, sappiamo bene quali sono oggi le esigenze delle aziende di trasporto:

- veicoli sempre più affidabili, economici ed efficienti;
- soluzioni finanziarie personalizzate e flessibili;
- contratti di manutenzione con costi certi e costanti;
- rientro dell'usato a condizioni prestabilite.

Per questo nasce **MAN | FullService**, il contratto tutto incluso che vi lascia solo il piacere di guidare e di concentrarvi sui vostri affari.

Scoprite l'innovazione del trasporto presso la rete dei Concessionari MAN che aderiscono all'iniziativa o contattando il **numero verde 800 592620**.

Promozione valida fino al 30/06/2012. Costo giornaliero indicativo dato dall'importo mensile diviso per 30 - Esempio per TGX EfficientLine 18.440 in configurazione standard. Durata finanziamento 60 mesi. Estensione garanzia sulla catena cinematica a 5 anni / 120.000 km all'anno. Valore di riscatto garantito - Tasso annuo nominale fisso TAN 6,0%, TAEG 6,46%. Anticipo 1° rata. Spese istruttoria € 250,00. Spese di incasso € 3,50 a canone mensile. Salvo approvazione MAN Financial Services S.p.A.



RENAULT TRUCKS / Frutto dell'accordo di collaborazione con lo specialista inglese Dennis Eagle

# Access per servizi urbani più efficienti

LA GUIDA DELL'ACCESS RICHIEDE UN PO' D'ABITUDINE, MA POI LA BRILLANTEZZA DEL MOTORE E LA GIUSTA CALIBRATURA DEL CAMBIO AUTOMATICO REGALANO PRESTO UNA BUONA CONFIDENZA. RILEVANTE IL COMFORT DELLA CABINA, ADEGUATA ALL'USO, BEN DIMENSIONATA ANCHE PER QUEL CHE RIGUARDA I VANI PORTAOGGETTI E PERSONALIZZABILE A SECONDA DELLE RICHIESTE.

Mauro Zola

**PERO** - Per sfondare tra le municipalizzate, ampliando la propria gamma di prodotti specifici, Renault Trucks ha stretto un accordo di collaborazione con lo specialista inglese Dennis Eagle. Ne è venuto fuori l'Access, camion con cabina avanzata e ribassata, da circa un anno in catalogo, ma che in Italia sta sbarcando soltanto ora nel mercato degli appalti pubblici. L'esemplare in prova, ad esempio, è un prototipo costruito in base alle specifiche richieste dalla municipalità di Napoli, un appalto a cui concorre l'allestitore Farid, altro partner prezioso per il costruttore francese.

Tornando alla genesi dell'Access, le due realtà si sono spartite i compiti secondo le più marcate inclinazioni. Dennis Eagle ha quindi utilizzato il proprio modello di cabina e la struttura di base, su cui Renault Trucks ha innestato il proprio motore DXi 7, un 7 litri e poco più, in due versioni di potenza, 270 e 310 cv, oltre a tutta la parte elettronica. Dello stesso motore è ora disponibile anche la versione EEV, il che rappresenta un valore aggiunto da non sottovalutare, visto l'impiego quasi esclusivamente urbano e la conseguente attenzione al livello delle emissioni. A supportare il DXi 7 un cambio automatico ben collaudato come l'Allison della serie 3000, a sei rapporti, tanto efficace che gli innesti delle varie marce sono quasi impercettibili. Sempre marchiato Allison il rallentatore che si aggiunge al già efficace freno motore.

## LE MARCE NON SI SENTONO

La gamma completa comprende sia versioni a due che a tre assi, con terzo asse idraulico sterzante non sollevabile, e passi che variano da 3.250 a 5.000 mm. La norma riguardo alle sospensioni prevede una soluzione a balestre rinforzate sull'anteriore, che possono essere a richiesta sostituite da un'alternativa pneumatica, che è invece scelta obbligata sul posteriore.

Punto di forza e caratterizzazione dell'Access è la cabina, che come dicevamo deve il look e l'allestimento all'esperienza del costruttore inglese. Avanzata e ribassata, può ospitare oltre al conducente due o tre passeggeri, per consentire, ad esempio nel servizio di raccolta, il lavoro di squadra, dal momento che il pavimento è completamente piatto e ci si può spostare age-



## ELEVATA DOTAZIONE ELETTRONICA DEL COMPATTATORE FARID

### Costruito su misura per tutte le esigenze



**PERO** - Avremmo voluto provare anche le funzioni dell'allestimento, ma abbiamo presto capito che era meglio lasciar



Cabina avanzata e ribassata, l'Access punta a essere la testa di ariete della Losanga nel settore specifico delle municipalizzate e degli appalti pubblici. La gamma comprende versioni a due e tre assi.

volmente da destra a sinistra. Sul lato passeggero può essere richiesta, come sull'esemplare del test, una porta a soffietto invece di quella tradizionale: ciò permette di scendere più facilmente se ci trova vicino a ostacoli di vario genere e senza la necessità di preoccuparsi di chiudersi il portello alle spalle.

## SCENDI E SALI SENZA FATICA

Il primo gradino si trova a 435 mm dal suolo, mentre il pavimento è a 805 mm, il che riduce di molto la fatica di chi deve salire e scendere in continuazione. In più, la conformazione stessa della cabina, dopo aver preso le misure che l'avanzamento rende abbastanza diverse da quelle di un normale camion, concede una visibilità unica e utile nel traffico urbano. Completano il quadro tre prese di forza, un rallentatore sullo scarico da 130 kW di serie e in aggiunta il già citato Allison da 295 kW, azionato tramite il pedale del freno o al rilascio dell'acceleratore, che può essere sostituito da un elettrico Telma da 280 kW.

Passando al test vero e proprio, la prima annotazione riguarda il comfort della cabina,

che se a una prima occhiata pare più basilare rispetto a quanto oggi offrono i maggiori costruttori, è invece adeguata all'uso, ben dimensionata anche per quel che riguarda i vani portaoggetti e può inoltre essere personalizzata a seconda delle richieste dell'estensore dell'appalto. La guida dell'Access richiede un po' d'abitudine, ma poi la brillantezza del motore e la giusta calibratura del cambio automatico regalano presto una buona confidenza; del resto, gran parte del lavoro un mezzo di questo genere lo

svolge a velocità che raramente superano i 40 km/h.

Molto buona l'insonorizzazione ed efficaci le dotazioni di sicurezza, con ad esempio la porta lato passeggero che si apre soltanto con il cambio in folle, oppure l'antiavviamento del motore, controllato da un trasponder consegnato all'autista. Un insieme di caratteristiche che sembra aver fatto breccia negli allestitori italiani: oltre al mezzo in prova altri due sono già stati allestiti e ulteriori richieste stanno arrivando alla filiale del costruttore francese.

## LA CARTA D'IDENTITÀ



**Cognome** - Renault Trucks

**Nome** - Access 310.26 6x2\*4 BOM

**Cabina** - Access.

**Motore** - DXi 7, Euro 5, 7.150 cc, 6 cilindri in linea, 4 valvole per cilindro, sistema di iniezione Common Rail con turbocompressore, convertitore catalitico SCR, potenza 225 kW/310 cv a 2.300 giri/min, coppia 1.153 Nm da 1.200 a 1.800 giri/min.

**Cambio** - Automatico Allison 3000 a 6 marce con convertitore di coppia.

**Pneumatici** - 295/80 R 22,5.

**Sospensioni** - Anteriori a balestre paraboliche a due lame rinforzate, posteriori pneumatiche a 4 cuscini con barra stabilizzatrice e ammortizzatori telescopici.

**Freni** - A disco, ABS, ASR, EBS 5, freno motore allo scarico, rallentatore idraulico Allison.

**Dimensioni** - Passo 4.200 mm. Larghezza max 2.490 mm. Altezza telaio a carico 940 mm. Raggio di volta fuori tutto 9.980 mm.

**Masse** - Massa max ammessa asse anteriore 8.000 kg, massa max ammessa 1° asse posteriore 12.000 kg, 2° asse posteriore 7.500 kg, massa complessiva autotelaio 7.315 kg, MTT 26.000 kg.

**Serbatoio carburante** - 250 litri (AdBlue 25 litri).

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

OFFERTA  
RENAULT PREMIUM TRATTORE

Riparti con una  
marcia in più

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



- **Tutto compreso**, veicolo, riparazione e manutenzione **per 5 anni**
- Rata completa a partire **da 1.299 euro/mese\***

\* Importo IVA esclusa - Anticipo 10%, buy-back a 60 mesi - Tasso annuo nominale fisso TAN 6,400%, TAEG 6,579% - Spese apertura pratica 250 € - Salvo approvazione Renault Trucks Financial Services, condizioni offerta per profilo cliente Rating B - Veicolo Premium 460, a telaio con equipaggiamento standard - Presso tutti i distributori autorizzati Renault Trucks aderenti all'iniziativa.





MERCEDES-BENZ / A bordo del Nuovo Actros da 510 cv e con cabina GigaSpace

# Un sogno che è realtà

IL PRIMO APPROCCIO CON UN CAMION COME IL NUOVO ACTROS RICHIEDE UN PO' DI PAZIENZA, SI HA A CHE FARE CON UN MECCANISMO COMPLESSO, CON TANTA ELETTRONICA E COMANDI SISTEMATI IN POSIZIONE DIVERSA RISPETTO AL VEICOLO CLASSICO.

ha a che fare con un meccanismo complesso, con tanta elettronica e con comandi sistemati in posizione diversa rispetto al veicolo classico. La leva del cambio e del Retarder ad esempio non è più

sul piantone dello sterzo, ma alla destra del volante, il che ne rende più comodo l'uso perché non bisogna distrarre le mani dalla guida anche quando si lavora in modalità manuale. Sulle razze del vo-

Actros.

L'uso del Tempomat è l'elemento che richiede una maggior pratica. Il sistema, come noto, serve per mantenere una velocità costante e risulta molto utile soprattutto quando si viaggia in pianura. La priorità andrebbe però data al programma Economy, che si seleziona sempre dalla

Mauro Zola

**VITTUONE** - Un sogno va avvicinato col giusto rispetto. E questa versione del nuovo Actros con motore da 510 cv e cabina GigaSpace, la più grande della gamma, è per molti ormai poco meno di un sogno, vista la congiuntura economica e la necessità di ripiegare su versioni meno performanti ma più accessibili. Senza sogni però non si vive e dunque ben venga questa configurazione, con la speranza che in un futuro prossimo siano nuovamente in tanti a potersela permettere. Anche perché ne vale davvero la pena.

Il primo approccio con un camion come il nuovo Actros richiede un po' di pazienza, si



La leva del cambio e del Retarder non è più sul piantone dello sterzo ma alla destra del volante.

## LE CARATTERISTICHE VINCENTI DEL MOTORE

### Giri motore ideali per lunghi tratti

**VITTUONE** - La versione da 510 cv del 12,8 litri Euro 5 rappresenta oggi il top della gamma, in attesa che arrivi l'atteso, e per la verità non ancora annunciato, 15,7 litri con la sua cavalleria esagerata. Rispetto all'8 cilindri a V con la stessa potenza montato sul modello precedente, questo sei cilindri in linea presenta una coppia diversa, molto regolare, con un funzionamento più elastico.

Questo lo si nota bene quando si affrontano le salite: l'Actros lavora bene quando arriva nella zona di coppia massima che è disponibile già dai 1.050 giri/min e tiene con facilità il numero di giri ideale per lunghi tratti, dando una sensazione di guida più rilassante, anche

perché non perde mai la marcia, mentre l'8 cilindri abbinato al Powershift 2 scavalava molto prima per cercare una maggior potenza da subito.

In aggiunta sui tratti con pendenza prolungata il sei cilindri è più silenzioso (con buona pace di chi amava il rombo dell'8 a V), e si hanno le stesse performance con un minor consumo e una guida che può essere definita divertente, forse meno scattante ma più uniforme. Questo in virtù di un miglior sfruttamento della coppia, che ben si sposa con l'evoluzione del cambio automatizzato, sempre senza sincronizzatore, che conta su un innesto delle marce più rapido, anche in scalata.

lante ci sono poi otto pulsanti che comandano Tempomat e limitatore di velocità, oltre a radio e telefono cellulare. Si tratta di una soluzione funzionale, basta solo prima capire bene dove sono. In tutto, a un autista di media capacità basta un'ora per prendere possesso dei comandi, appena di più per acquisire dei veri e propri automatismi. Per facilitare questa fase Mercedes-Benz ha introdotto nelle concessionarie la figura del Driver Consultant, che si occupa proprio di istruire il cliente al momento del ritiro del mezzo, ma anche di seguirlo nel caso dovesse avere qualche difficoltà, il tutto con l'obiettivo di sviluppare in pieno le qualità del nuovo

## LA CARTA D'IDENTITÀ



**Nome** - Nuovo Actros 1851 LS

**Cognome** - Mercedes-Benz

**Cabina** - GigaSpace

**Motore** - OM 401 LA, Euro 5, 12.809 cc, 6 cilindri in linea, doppio albero a camme, 24 valvole, sistema di iniezione Amplified Pressure Common Rail System, turbocompressore a gas di scarico con intercooler, valvola Wastegate, sistema di ricircolo dei gas di scarico raffreddato, EGR. Potenza 375 kW/510 cv a 1.800 giri/min., coppia 2.500 Nm a 1.100 giri/min.

**Cambio** - Automatizzato Powershift 3 a 12 marce + 2 retro-marce.

**Pneumatici** - 315/80 R22,5.

**Sospensioni** - Anteriori a molle paraboliche, ammortizzatori e barra stabilizzatrice, posteriori pneumatiche a gestione elettronica, a quattro soffiotti con ammortizzatori telescopici e barra stabilizzatrice.

**Freni** - Pneumatici Telligent a dischi, con ABS, EBS, ASR, Electronic Air Processing Unit, freno motore a tre stadi, Retarder ad acqua Voith.

**Dimensioni** - Passo 3.700 mm. Altezza interna cabina 2.130 mm.

**Serbatoio carburante** - 390 litri (adBlue 60 litri).



Lo spazio vitale a bordo del Mercedes-Benz Nuovo Actros è tra i maggiori della produzione europea.

leva del cambio e che modifica la logica di cambiata, impostando in automatico una velocità massima di 85 km/h, inserendo l'EcoRoll, che mette il veicolo in folle se questo non ha bisogno di coppia (sia positiva che negativa) ed escludendo la funzione Kick Down, cioè la possibilità, accelerando a fondo, di scalare le marce per avere un quid di potenza in più, ad esempio in salita. Con l'Economy inserito cambia anche il funzionamento del Tempomat e in particolare il cambio delle marce in salita, che non guarda più al massimo della potenza ma cerca un compromesso con l'economia d'esercizio, senza che tempi di percorrenza e prestazioni vengano penalizzati. Questo per le lunghe tratte autostradali, mentre nei tratti urbani con molte salite e rotonde alla francese, i risultati migliori si ottengono usando il Powershift 3 in modalità manuale, a patto che l'autista abbia la giusta sensibilità e ben conosca il tratto su cui si viaggia.

Tra le caratteristiche più interessanti il Retarder Voith, creato in esclusiva per Merce-

des-Benz, raffreddato dall'acqua del circuito di raffreddamento; il principio base del funzionamento del rallentatore resta lo stesso, ci sono cinque scatti (tre per il freno motore potenziato, due per il Voith), ognuno dei quali rappresenta il 20 per cento della forza frenante, che ha il suo massimo intorno ai 1.020 Nm, ma è molto migliorata la performance del Retarder perché l'acqua di raffreddamento circola infatti velocemente dai 1.900 ai 2.300 giri/min e ne ottimizza le performance.

Al momento di partire la prima presa di contatto è con la regolazione di sedile e volante, con il primo che è stato dotato di un'escursione più lunga, che raggiunge i 250 mm con il lettino supe-

riore rialzato, rendendo più facile trovare la posizione perfetta anche per autisti particolarmente alti; il concetto della seduta, la cui larghezza

MA POI SI VIVE UN  
VERO E PROPRIO  
CRESCENDO  
ROSSINIANO MAN  
MANO CHE  
SI TOCCA CON  
MANO IL  
FUNZIONAMENTO  
DI OGNI  
DETTAGLIO DI  
QUELLO CHE  
È UNO  
STRAORDINARIO  
COCKTAIL  
TECNOLOGICO.

ha raggiunto i 540 mm, è uguale al passato, ma in più c'è la funzione di adattamento automatico al peso del guidatore, la regolazione dell'ammortizzazione verticale e l'adattamento del profilo laterale. A cui si aggiungono nella versione Comfort tutta una serie di regolazioni aggiuntive, da quella all'altezza delle spalle a quella del supporto lombare, dal riscaldamento a regolazione elettronica allo schienale frazionato. Anche il volante è regolabile, tramite un pulsante a pedale posizionato a sinistra dell'acceleratore, e pure in questo caso si ha un'escursione mag-

STREAMSPACE, BIGSPACE E GIGASPACE A CONFRONTO

Quale cabina scegliere?



La gamma Nuovo Actros offre valide alternative di cabine.

VITTUONE - Meglio larga o stretta? Vista la disponibilità nel piazzale Mercedes-Benz di due versioni della cabina StreamSpace con diversa larghezza, ne abbiamo approfittato per fare un piccolo confronto.

Oltre alla versione con larghezza di 2.300 mm e tunnel motore di 170 mm, la StreamSpace è a listino anche con fondo completamente piatto e quindi un'altezza interna di 1,97 m e in due larghezze, oltre a quella già citata di 2,3 m anche di 2,5 m. Proprio quest'ultima è sicuramente il modello ideale per una flotta, dato che costa più o meno 1.800 euro in meno rispetto alla BigSpace, ma soprattutto perché garantisce i migliori risultati a livello di consumi, con un risparmio del 2 per cento rispetto alla versione larga 2,3 m, dello 0,5 per cento rispetto alla BigSpace e dell'1 per cento nei confronti della GigaSpace, ciò per questioni di aerodinamica, di flussi dell'aria che si armonizzano meglio con la linea filante e il tetto non troppo rialzato. Questo limita un po' la diffusione del modello più stretto, riservato probabilmente a impieghi specifici.

giore rispetto al precedente modello.

Preso il via notiamo, fin dalle prime rotonde dell'area industriale di Vittuone, l'evoluzione della guidabilità, ottenuta montando sul posteriore un assale più largo, e accorciando il trapezio per avere una miglior stabilità di guida in curva, evidenziata dalla precisione dello sterzo, il migliore che abbiamo fino a qui avuto occasione di testare. Ai massimi livelli la sicurezza con, finalmente, l'Esp fornito di serie. Si tratta di un passo avanti fondamentale, per quanto vada considerato per il suo giusto compito: l'Esp è un sistema in grado di metter-

ci una pezza se si prende una curva con troppa leggerezza, ma sarebbe uno sbaglio madornale affidargli il totale ed esclusivo controllo, che invece deve rimanere in mano all'autista, perché neanche l'Esp può contrastare le leggi della fisica.

Ottima anche la stabilità, con le sospensioni posteriori pneumatiche che ora dispongono di quattro soffiotti. A quella del mezzo corrisponde la stabilità della cabina, che può avere, a scelta, sospensioni pneumatiche o meccaniche e che è davvero curata: lo si vede da particolari come il display elettronico della climatizzazione che rende

molto più facile una regolazione personalizzata. In questo caso i comandi sono simili a quelli del passato, mentre è tutto nuovo il display che campeggia al centro del cruscotto e da cui si possono tenere sotto controllo numerose funzioni. Ma il particolare che più colpisce sono naturalmente le maggiori dimensioni, soprattutto nel caso della GigaSpace, molto più capiente della MegaSpace in uso sulla versione attuale dell'Actros, con un'altezza interna record che arriva fino a 2,13 m e quindi garantisce uno spazio vitale tra i maggiori nella produzione europea.

FLEETBOARD: UN AIUTO STRAORDINARIO ALLA GESTIONE DEL VEICOLO

Sotto controllo anche lo stile di guida



L'hardware di base del sistema di gestione delle flotte FleetBoard è fornito di serie sul Nuovo Actros.

VITTUONE - Se ne parla forse troppo poco, così tante sono infatti le novità che caratterizzano il nuovo Actros da mettere in ombra la scelta del costruttore di fornire di serie l'hardware di base del proprio sistema di gestione delle flotte: il FleetBoard.

Per farlo conoscere ai possibili utilizzatori, il pacchetto completo è disponibili-

le gratuitamente per i primi quattro mesi, mentre la funzione Eco Support, che analizza in tempo reale lo stile di guida dell'autista, resta disponibile di serie su tutti i modelli, indipendentemente dalla sottoscrizione o no dell'abbonamento.

La parte restante dell'offerta, che secondo i calcoli del costruttore permette di risparmiare fino al 15 per cento sui consumi di carburante e di allungare considerevolmente gli intervalli di manutenzione, può essere suddivisa in tre blocchi. Il primo, la Gestione Flotte, registra e rielabora tutti i dati tecnici relativi all'utilizzo quotidiano del camion, come i consumi o l'usura dei componenti, una serie di rilievi che, tramite lo schermo DispoPilot offerto in opzione, possono essere usati anche dall'autista, che può in questo modo tenere d'occhio il proprio stile di guida.

La Gestione Trasporti invece si rivolge al responsabile della flotta aziendale, che può ricevere in tempo reale tutte le indicazioni sulla posizione del camion e lo stato degli ordini. Eventuali cambi di rotta o di destinazione possono invece essere comunicati all'autista sempre tramite il terminale DispoPilot.

Ultima funzione quella del Controllo Tempi, con cui vengono aggiornati i tempi di guida, l'identificazione degli autisti e la loro posizione, con in più la lettura a distanza delle schede dati del tachimetro digitale.



L'accesso a bordo facilitato è uno dei tanti punti di forza del Nuovo Actros 510 cv equipaggiato con cabina GigaSpace. Lo abbiamo constatato durante il tragitto del nostro test drive.



UNIMOG / Consegnato il 500esimo veicolo della gamma UGN alla società RAV

# Autostrade senza frontiere

LA GAMMA UGN È UN GRANDE SUCCESSO IN TUTTA EUROPA: NEL VECCHIO CONTINENTE CIRCOLANO CIRCA 10MILA UNITÀ DEL MODELLO, QUASI TUTTI IMPIEGATI PER LA MANUTENZIONE STRADALE INVERNALE ED ESTIVA E PER I SERVIZI DI PROTEZIONE CIVILE.

Fabio Basilico

**SAINT PIERRE** - In Valle d'Aosta si è celebrato uno storico traguardo per Unimog. A Saint Pierre è stato consegnato alla società RAV, Raccordo Autostradale Valle d'Aosta Spa, il 500° Unimog della gamma UGN venduto in Italia.

Dall'avvio della commercializzazione in Italia, questa consegna dell'importante esemplare, un Unimog U 400, testimonia la storia di successi di un veicolo unico al mondo, insieme versatile e longevo.

Il nuovo Unimog U 400

serie UGN sostituisce il suo "antenato" U 2450 che ha svolto l'impegnativo lavoro di manutenzione delle autostrade della Valle d'Aosta per oltre 20 anni.

## PER SERVIZI IMPEGNATIVI

Per utilizzare gli attrezzi che equipaggiavano il vecchio Unimog sul nuovo U 400 è stato sufficiente sostituire gli innesti idraulici rapidi sostenendo una spesa di poche decine di euro.

Alla cerimonia di consegna, avvenuta a Saint Pierre presso la sede della RAV,



Consegna della targa commemorativa che celebra la fornitura del 500° Unimog UGN venduto in Italia.

hanno partecipato Pierluigi Marquis e Mario Battaglia, Presidente e Amministratore delegato di RAV.

Le chiavi del veicolo e una targa commemorativa sono state consegnate al Responsabile Autoparco Christian Carradore da Roberto Ferrario di Idea Uno Spa, la concessionaria Mercedes-Benz che ha concluso la transazione di vendita.

Per Mercedes-Benz erano presenti Guido Corradi, Responsabile Veicoli Speciali Mercedes-Benz Italia e Oscar Mor, Ispettore Veicoli Speciali nel Nord Italia.

## UNA GAMMA DI SUCCESSO

La gamma UGN (Unimog Geräteträger Neu - Nuovo Unimog portattrezzi) è un grande successo in tutta Europa: nel Vecchio Continente circolano circa 10mila unità del modello, quasi tutti impiegati per la manutenzione stradale invernale ed estiva e per i servizi di protezione civile.

Mercedes-Benz Unimog è utilizzato in tutto il mondo nei servizi comunali come veicolo portattrezzi polifunzionale, in ogni condizione e su qualsiasi terreno: sgombrare, spargere, fresare, pulire, trasportare, Unimog non si ferma di fronte a nulla.

Nato come veicolo dalle superbe doti fuoristradistiche, Unimog si caratterizza per trazione integrale permanente con bloccaggio dei differenziali, cabina esente da corrosione, assi a portale, cambio con riduttori e propulsori ricchi di coppia, progettati e sviluppati ad hoc per gli impieghi gravosi che il veicolo è in grado di affrontare ogni giorno e per moltissimi anni.

Proprio come quelli della società RAV, costituita nel 1983 per costruire il segmento mancante alla completa connessione, attraverso il Traforo del Monte Bianco, della rete autostradale italiana con quella europea e ampliare le potenzialità della mobilità continentale.

La società, operativa a tutti gli effetti dal 1988, ha l'obiettivo di perseguire e mantenere elevati standard di sicurezza e migliorare costantemente la qualità dei servizi all'utenza, in termini di assistenza, fluidità del traffico, informazione e comfort.

ROBUSTO, VERSATILE, LONGEVO, RESISTENTE E CON CAPACITÀ FUORISTRADISTICHE FUORI DAL COMUNE

## Il mito dell'Unimog: basta una parola per dire tutto



**SAINT PIERRE** - All'interno della vasta gamma di Veicoli Speciali Mercedes-Benz, Unimog occupa un ruolo da assoluto protagonista. Merito delle sue indubbie caratteristiche che lo qualificano come un autentico "veicoli speciale": robusto, versatile, longevo, resistente e con capa-

cià fuoristradistiche fuori dal comune. Ideale in veste di veicolo porta-attrezzi nei servizi comunali è la gamma Unimog U 300/U 400/U 500 che, grazie alla trazione integrale permanente con riduttore e la classica tecnica Unimog con assi a portale, pneumatici singoli e molle elicoidali, raggruppa veicoli che non si fermano davanti a nulla.

Tra le peculiarità rientrano il sistema di regolazione della pressione di gonfiaggio, ottenibile a richiesta. Disponendo di 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 apprezzato sia per i percorsi in fuoristrada sia per percorrere strette vie cittadine: la sua larghezza è infatti di soli 2,3 m.

Per molti la gamma pesante U 4000/5000 è l'Unimog per antonomasia. Le sue efficaci doti fuoristradistiche e l'estrema resistenza alle sollecitazioni fanno di questo veicolo un autocarro altamente versatile sullo sterrato, dotato di trazione integrale, bloccaggi dei differenziali, fino a 16 marce avanti, elevata capacità torsionale del telaio, pneumatici singoli e una ragguardevole altezza libera da terra grazie agli assi a portale. La gamma

U4000/5000 si dimostra idonea per l'utilizzo come veicolo antincendio e trasporti. I mezzi sono disponibili anche con cabina doppia con 7 posti totali. La famiglia Unimog comprende anche il compatto U 20, già noto come versatile e potente porta-attrezzi a trazione integrale, ma che riscuote successo anche come veicolo antincendio boschivo. Questo modello con peso totale a terra di 9,3 tonnellate può infatti essere dotato di allestimento con oltre 2.500 litri d'acqua a bordo.

Grazie alle sue dimensioni contenute (la larghezza è di 2,15 m e il diametro di volta di 12,6 m), Unimog U 20 si rivela ideale anche per le vie strette dei centri urbani. E la trazione integrale lo rende adeguato per l'impiego lontano dalle strade asfaltate. È il primo Unimog con cabina a guida avanzata e 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 porta-attrezzi, con il suo cassone ribaltabile Unimog U 20 può fungere da trasporto materiali. Con due zone d'attacco sulla parte anteriore, una zona di montaggio, la piastra frontale, la presa di forza meccanica frontale e la presa di forza dal cambio il veicolo è pronto per "mettersi sulle spalle" un'ampia varietà di attrezzi e di compiti da affrontare.

Massimiliano Campanella

MERCEDES-BENZ / A Stoccolma veicoli Econic al servizio della società di catering

# Voilà, il pranzo è servito

MILANO - Mercedes-Benz Econic, l'avanzato veicolo di trasporto a pianale ribassato prodotto nello stabilimento Daimler di Würth, sta dimostrando crescente competenza nel settore dei servizi a terra dell'aeroporto, mostrando i suoi punti di forza persino come veicolo da ristorazione presso l'aeroporto di Stoccolma-Arlanda. L'azienda di catering Gate Gourmet è al servizio dei viaggiatori aerei nell'aeroporto più grande della Svezia con pasti, snack, bevande e altri servizi in volo utilizzando 10 veicoli Mercedes-Benz Econic. Inoltre, la controllata LSG Lufthansa ha recentemente firmato un contratto per non meno di 39 veicoli.

## LEADER DI MERCATO NELLA RISTORAZIONE

Lufthansa è la società madre della LSG Sky Chefs, con sede a Neu-Isenburg, vicino all'aeroporto di Francoforte. LSG è stata fondata nel 1966 e nel 1993 ha acquisito una quota del 25 per cento in Sky Chefs, ristoratori di American Airlines, fondata nel lontano 1942. Nel 1995, la controllata Lufthansa ha acquisito le restanti azioni della società, il cui nome da quel momento ha incluso anche la denominazione "Sky Chefs". Le 133 società appartenenti al Gruppo LSG Sky Chefs, che dispone di 195 operazioni in 50 Paesi, servono oltre 300 compagnie aeree in tutto il mondo. Attualmente, circa 460 milioni di pasti vengono prodotti ogni anno. Nel 2010 la società aveva un organico di quasi 28.500 dipendenti. Gate Gourmet, invece, appartiene alla Gategroup Holding, con sede a Zurigo. Gategroup ha le sue radici nella compagnia aerea Swissair, fondata nel 1931. L'azienda gestisce più di 130 siti in 35 Paesi e conta circa 22mila dipendenti. Come nel caso delle consegne delle merci con trasporto

GATE GOURMET HA SCELTO L'UNICO HEAVY-DUTY TRUCK, PRODOTTO IN SERIE NELLO STABILIMENTO DI WÜRTH, IN GRADO DI ARRIVARE ABBASTANZA VICINO A UN VELIVOLO DI FORMA OVALE. SOTTO IL COFANO MOTORI EEV DELLA SERIE 900 A SEI CILINDRI IN LINEA DIESEL O A GAS NATURALE.

aereo, il settore aereo catering si avvale di veicoli speciali dotati di piattaforme elevatrici a pantografo che permettono di sollevare contenitori fino a un'altezza di 5,70 m, all'altezza dei vani di carico degli aeromobili. Preparare un aeromobile per il decollo - sia esso un A 320, A 380, o un Boeing 757 o un velivolo più piccolo - richiede un notevole lavoro al terminal: caricamento bagagli, rifornimento, pulizia e catering sono tutti passi che devono essere affrontati non solo il più rapidamente possibile, ma anche in modo puntuale fino al secondo. Dal 2008 Gate Gourmet fa uso di dieci Mercedes-Benz Econic, completi di piattaforme elevatrici a pantografo. Dal wide-bodied A 380 fino al piccolo MD 80, i veicoli sono in grado di servire tutti i tipi di aeromobili, senza la necessità di ricorrere a un altro veicolo. Questo di per sé è un grande vantaggio. L'unico veicolo a pianale ribassato frutto della progettazione Würth continua a stupire. "È facile da guidare, quasi come una macchina, e la cabina bassa è davvero comoda", dicono i driver.

L'ampio parabrezza panoramico Econic contribuisce a garantire una visibilità ottimale, mentre la trasmissione automatica di serie consente manovre precise. Anche quando

gli spazi si fanno stretti intorno al velivolo e diventa difficile uscire da un veicolo, la porta si apre con il semplice tocco di un pulsante. In queste circostanze l'Econic ha un chiaro vantaggio, motivo per cui è forte la domanda in particolare nel settore dello smaltimento dei rifiuti urbani, da Parigi a Praga, da Valencia ad Atene.

## IDEALE PER IL CATERING

Prodotto in serie e disponibile con un'altezza complessiva di 2,35 m (con cabina bassa), Mercedes-Benz Econic è l'unico heavy-duty truck in grado di arrivare abbastanza vicino a un velivolo di forma ovale: truck più pesanti non riuscirebbero, mentre di quelli più leggeri (ad esempio da 12 t) ne occorrono maggiori unità per una consegna, e spesso lo spazio non è sufficiente. L'Econic, con peso a pieno carico da 18 a 26 t, è proprio della giusta dimensione e su misura per la ristorazione grazie a telaio ribassato, sospensioni pneumatiche integrali, porta a libro, parabrezza panoramico e cambio automatico.

Secondo i documenti storici di Lufthansa, nel 1930, quando sono iniziati i viaggi in aereo per motivi commer-



Completati di piattaforme elevatrici a pantografo, gli Econic di Gate Gourmet sono in grado di servire tutti i tipi di aeromobili in transito presso lo scalo di Stoccolma senza ricorrere a un altro veicolo.

ciali, era abbastanza normale per uno chef viaggiare a bordo dell'aeromobile per preparare i pasti in una cucina adeguata. Oggi si arrivano a produrre fino a 700mila pasti a settimana, che vengono trasportati all'aeromobile da veicoli per ristorazione, riscaldati e serviti su carrelli.

L'Econic ha tutta una serie di altri vantaggi da offrire anche sotto il cofano: può essere guidato dalla serie 900, motori a sei cilindri in linea diesel o a gas naturale (entrambi con certificazione EEV). Nell'aeroporto di Arlanda, Gate Gourmet utilizza i motori diesel. A Stoccolma anche Vatten

Bromma - che fornisce l'acqua potabile e smaltisce le acque reflue di una città da due milioni di abitanti - utilizza dal 2002 Mercedes-Benz Econic ma con motori a gas naturale: la M 906 con motore a gas naturale GAL eroga 205 kW/279 cv e ha una cilindrata di 6.9 litri.

DAIMLER TRUCKS / In Nord America già ottenuta la certificazione di conformità GHG14

# La Stella anticipa i tempi

STOCCARDA - L'americana Daimler tramite la controllata Daimler Trucks North America (DTNA) è stata certificata dalla Environmental Protection Agency (EPA) come pienamente compatibile con il nuovo regolamento "Greenhouse Gas 2014" (GHG14). Una compatibilità estesa all'intero portafoglio pro-

dotti: mezzi per il trasporto a lunga distanza, truck medi, da costruzione e veicoli municipali.

Daimler ha ottenuto in anticipo il rispetto della certificazione da parte dell'EPA e del Dipartimento di Highway Transportation Traffic Safety Administration (NHTSA), nell'ambito del programma per la riduzione di gas serra dovuti a truck pesanti e medi, che entrerà in vigore a partire dai modelli del 2013. Daimler ha fissato l'obiettivo di assumere un ruolo guida nei confronti dell'ambiente, delle soluzioni di trasporto efficienti e sostenibili in tutta la regione NAFTA. In base alle nuove normative GHG14, camion e autobus costruiti nel 2014 dovrebbero consentire nel 2018 di ridurre il consumo di petrolio di 530 milioni di barili e le emissioni di gas serra di 270 milioni di tonnellate.

"Gli Stati Uniti - ha dichiarato Martin Daum, Presidente e Ceo di DTNA - stanno affrontando grandi sfide in materia di riduzione dei gas serra e della dipendenza dal petrolio straniero. Attraverso la sua collaborazione con l'EPA e

IN PARTICOLARE CASCADIA, AMMIRAGLIA HEAVY-DUTY DEI CAMION FREIGHTLINER, SI DISTINGUE OFFRENDO LA MASSIMA EFFICIENZA NEI CONSUMI DI CARBURANTE E UN'AERODINAMICA ECCELLENTE.

l'NHTSA, Daimler vuole dare risposte a queste sfide. La conformità precoce alle normative GHG14 sottolinea la nostra direzione strategica. Vogliamo definire lo standard di efficienza in consumi ed emissioni ridotte".

Il regolamento contribuisce al miglioramento della sicurezza energetica, aumenta il risparmio di carburante e riduce le emissioni di gas serra. Inoltre, il nuovo standard GHG14 prevede certezza normativa per i produttori. Per chiarire: GHG14 non sostituisce lo standard di emissione EPA 10 (valido dal gennaio 2010 e paragonabile allo standard Euro 6) che è attualmente in vigore nella regione NAFTA, perché EPA 10 affronta e regola i tradizionali inquinanti (particelle, ossido di azoto).

Le agenzie hanno sviluppato queste regole sulla base di leggi applicabili alle loro rispettive giurisdizioni: EPA ha determinato i limiti per le emissioni di gas serra nell'ambito del Clean Air Act, e NHTSA ha incluso lo standard nel consumo di carburante, una parte della Energy Independence and Security Act (EISA). L'intera gamma di veicoli DTNA è certificata dal nuovo standard GHG14. In particolare Cascadia, l'ammiraglia heavy-duty dei camion Freightliner, si distingue offrendo la massima efficienza nei consumi di carburante e un'aerodinamica eccellente. Il Cascadia è anche leader nel costo totale di proprietà. È dotato di tecnologia Daimler BlueTec in termini di emissioni e di motori con il marchio Detroit DD che continuano a brillare in termini di efficienza complessiva nel consumo di combustibile.

Daimler Trucks North America, con sede a Portland, è una società Daimler produttrice leader di camion medi e pesanti in Nord America. Daimler Trucks North America produce e commercializza veicoli di classe 4-8 coi marchi Freightliner, Western Star e Thomas Built Buses.



L'intera gamma di veicoli Daimler Trucks North America è certificata in base ai nuovi standard "Gas serra standard 2014" (GHG14), a cominciare dal Cascadia, fiore all'occhiello di Freightliner.

## DAF LF 55 18 t TIPPER

IL CAMION PIÙ LEGGERO DELLA GAMMA OLANDESE È QUI EQUIPAGGIATO CON GRU RETROCABINA E CASSONE RIBALTABILE TRILATERALE, LA CONFIGURAZIONE IDEALE PER SUPPORTARE IMPRESE O ANCHE MAGAZZINI EDILI. I PRIMI APPREZZAMENTI ARRIVANO PER IL MOTORE CHE DISPONE DI 300 CV PIUTTOSTO BRILLANTI E DI UNA COPPIA E UNA FLUIDITÀ DI ESERCIZIO CHE LO METTONO IN PRIMO PIANO RISPETTO A MOLTI DEI CONCORRENTI.

Mauro Zola

BIELLA - Se il progetto Vocational di Daf, cioè la presentazione al mercato di veicoli già allestiti e quindi in tale veste disponibili direttamente in concessionaria, ha possibilità di successo, queste sono in buona parte legate a questo modello di LF, il camion più leggero della gamma olandese equipaggiato con gru retrocabina e cassone ribaltabile trilaterale, quindi in configurazione ideale per supportare imprese o anche magazzini edili. Un'impresa possibile ma certo difficile, soprattutto perché il settore oggi se lo dividono due concorrenti agguerriti come Iveco con il best seller Eurocargo e Isuzu, che punta sulla forza del prezzo anche se non dispone di modelli in grado



## LA CARTA D'IDENTITÀ

**Cognome** - Daf  
**Nome** - LF 55 18 t Tipper  
**Cabina** - Day Cab.  
**Motore** - GR 220, EEV, 6.700 cc, 6 cilindri in linea, 4 valvole per cilindro, sistema di iniezione Common Rail, turbocompressore con intercooler, convertitore catalitico SCR, potenza 220 kW/300 cv da 1.900 a 2.500 giri/min, coppia 1.100 Nm da 1.200 a 1.800 giri/min.  
**Cambio** - Manuale a 9 marce.  
**Pneumatici** - 12R 22,5 Bridgestone R297.  
**Sospensioni** - Anteriori a balestra parabolica con ammortizzatori e barra stabilizzatrice, posteriori a balestre paraboliche con ammortizzatori.  
**Freni** - A disco ventilati, EBL, ASR, freno motore allo scarico.  
**Dimensioni** - Passo 3.750 mm.  
**Masse** - Massa max ammessa asse anteriore 7.500 kg, massa max ammessa asse posteriore 11.500, massa complessiva autotelaio 5.061 kg, MTT 18.000 kg.  
**Serbatoio carburante** - 200 litri (AdBlue 26 litri).

coglie invece il cambio, un classico manuale a nove marce, che richiede in effetti innesti decisi e un po' di rudezza, condizione che forse potrebbe cambiare dopo un periodo di più lungo uso.

Passando alla struttura di base, per raggiungere la cabina il primo dei due gradini, ripiegabile, è sistemato a una distanza da terra ben maggiore del modello stradale, il che richiede uno sforzo all'autista, sforzo che va ripetuto molte volte nell'arco della giornata. Ma è un particolare comunque apprezzato, dato che mette al riparo da piccoli e sgradevoli inconvenienti quando si consegna in cantieri particolarmente difficili.

Così come è apprezzata la cabina, in questa versione resa più confortevole dal sedile del conducente che è a sospensione pneumatica, così come la panchetta passeggeri è in versione Luxury. In sostanza lo spazio a disposizione è adeguato come la strumentazione, ben adattata all'impiego finale e completa di optional irrinunciabili come aria condizionata e impianto infotainment.

Per il resto, da notare che, come è tradizione per l'entry level della gamma Daf, la tara del veicolo resta una delle più basse della categoria, anche in questa versione più pesante del consueto a causa dei rinforzi, caratteristica la cui importanza cresce dato che l'allestimento in questo caso pesa davvero; non mancano poi particolari fondamentali per chi deve operare su terreni sconnessi, come il bloccaggio del differenziale. Il tutto unito a una condizione per nulla trascurabile come il prezzo d'attacco competitivo: in questa configurazione il listino indica poco più di 73mila euro, pur se molto influenzato dall'allestimento (che non è compreso in quella cifra), il che potrebbe spingere una parte dell'utenza verso la versione autotelaio, da assemblare poi secondo le proprie personali inclinazioni e disponibilità.

# Il leggero tuttofare



di arrivare ai livelli di potenza e carico dell'LF55. Trattandosi di un camion particolare, anche il nostro test si è svolto in una lo-

cation particolare, naturalmente un magazzino edile, in cui abbiamo affidato il Daf nelle mani esperte di chi mezzi simili li

usa tutti i giorni dell'anno.

I primi apprezzamenti arrivano per il motore, che non raggiunge i sette litri di cilindrata

## TRA I PLUS DELLA GRU FASSI F165CPX L'ESCLUSIVO SISTEMA RACK AND PINION Quando la praticità è sinonimo di efficienza

BIELLA - Il punto debole dell'abbinata camion, cassone e gru si è rivelata proprio quest'ultima, secondo il parere dei tecnici che hanno testato per noi la combinazione. E questo nonostante si trattasse di un modello Fassi, che è un marchio apprezzato e riconosciuto non soltanto in Italia. Sotto osservazione soprattutto la velocità di sfilo e una certa complessità nella struttura stessa della gru retrocabina media F165CPX, caratteristiche che poco si adattano alle esigenze di un magazzino edile, che punta tutto sulla semplicità e la

velocità di scarico. Tra i tratti positivi invece la velocità di rotazione, garantita dal sistema esclusivo Fassi Rack and Pinion, la possibilità di muoversi anche sopra la cabina dell'LF e il telecomando, che consente a un solo operatore di provvedere facilmente allo scarico, sistemando le forche sotto i bancali senza tralasciare il controllo della gru. Certo, vanno considerate le preferenze personali, soprattutto il tipo di lavoro che si deve andare a fare, che in questo caso privilegia decisamente la praticità rispetto allo sviluppo tecnologico.

## I concorrenti



### Iveco Eurocargo ML180E30K

**Motore:** Tector E30, 6 cilindri in linea, 5.880 cc, potenza 220 kW/299 cv a 2.500 giri/min, coppia 1.050 Nm da 1.250 a 1.850 giri/min.



### Man TGM 18.290 BB

**Motore:** D0836LFL61, 6 cilindri in linea, 6.871 cc, potenza 213 kW/290 cv a 2.300 giri/min, coppia 1.100 Nm da 1.200 a 1.750 giri/min.



### Renault Trucks Midlum 300.18 Heavy K

**Motore:** DXi 7, 6 cilindri in linea, 7.150 cc, potenza 217 kW/300 cv da 2.200 a 2.300 giri/min, coppia 1.070 Nm da 1.200 a 1.800 giri/min.



### Volvo Trucks FLH 18 42 RDL

**Motore:** D7F290, 6 cilindri in linea, 7.200 cc, potenza 213 kW/290 cv da 2.000 a 2.300 giri/min, coppia 1.070 Nm da 1.200 a 1.700 giri/min.

ma dispone di 300 cv piuttosto brillanti e di una coppia e una fluidità di esercizio che lo mettono in primo piano rispetto a molti dei concorrenti. A questo aggiunge la particolarità di essere in regola con gli standard EEV sulle emissioni, fatto che però non pare più di tanto importante, mentre invece dovrebbe. Meno pareri favorevoli rac-



DAIMLER TRUCKS / Grande offensiva per continuare sulla strada del successo

# Occhi puntati in alto

“QUEST’ANNO VOGLIAMO ANCORA UNA VOLTA PROVARE CHE LA NOSTRA STRATEGIA GLOBALE DI ECCELLENZA STA FUNZIONANDO ALLA PERFEZIONE”, HA DICHIARATO ANDREAS RENSCHLER, MEMBRO DEL COMITATO DI AMMINISTRAZIONE DI DAIMLER E RESPONSABILE DI DAIMLER TRUCKS E BUSES.

Fabio Basilico

**Stoccarda** - Nel 2012 Daimler Trucks punta a replicare il successo del 2011. Dopo che lo scorso anno le vendite e i ricavi sono cresciuti del 20 per cento, la divisione truck del Gruppo Daimler mira a un incremento significativo delle vendite. Sebbene i mercati dell’area Nafta (Stati Uniti, Canada e Messico) e quelli asiatici abbiano registrato risultati positivi nei primi mesi del 2012, la situazione del mercato globale è ancora molto difficile in Europa e in America Latina. “Quest’anno vogliamo ancora una volta provare che la nostra strategia globale di eccellenza sta funzionando alla perfezione - ha dichiarato Andreas Renschler, membro del Comitato di amministrazione di Daimler e Responsabile di Daimler Trucks e Buses - Operiamo a livello mondiale, cinque brand del settore truck offrono i giusti prodotti per ogni area geografica e stiamo compiendo le mosse giuste per essere sempre più protagonisti nei mercati in crescita di India e Cina”. L’obiettivo chiaro di Daimler Trucks è dunque quello di aumentare la propria quota mercato in tutte le aree del mondo in cui opera.

Poche settimane fa, Daimler Trucks ha presentato l’ampia gamma di prodotti offerti in India sotto il nuovo marchio BharatBenz. Si tratta di camion prodotti localmente, nello stabilimento di Chennai: nel medio

periodo oltre 70mila unità all’anno dovrebbero essere assemblate in India, con una copertura completa del mercato, dai truck leggeri a quelli pesanti. Lo scorso dicembre, il governo cinese ha approvato definitivamente la costituzione della Beijing Foton Daimler Automotive Corporation, joint venture tra Daimler e il costruttore cinese di truck Foton. Le due società coopereranno alla produzione di veicoli di gamma media e pesante destinati a quello che è a tutti gli effetti il più grande mercato di riferimento per il settore a livello mondiale. La joint venture produrrà annualmente 160mila veicoli a partire da settembre. Il mercato cinese per i truck di gamma media e pesante è, secondo gli esperti, destinato a crescere a circa 1,5 milioni di pezzi entro il 2020 contro gli 1,2 milioni registrati nel 2010.

Questa offensiva di prodotto dovrebbe consentire a Daimler Trucks di raggiungere agevolmente i target programmati per le vendite a medio termine: circa 500mila truck a livello mondiale nel 2013 e oltre 700mila ogni anno entro la fine di questo decennio. In un altro dei Paesi dell’area Bric (Brasile, Russia, India e Cina), la Russia, la cooperazione tra Daimler Trucks e il leader del mercato locale dei truck pesanti Kamaz sta procedendo bene. Le vendite di camion Mercedes-Benz e della gamma Fuso Canter sono costantemente aumentate in



Andreas Renschler, membro del Comitato di amministrazione di Daimler e Responsabile di Daimler Trucks e Buses

Russia dopo che l’impianto di Chelny in Tatarstan ha cominciato ad assemblare questi veicoli nel 2010. Oltre 1.200 Canter e circa 2.800 truck Mercedes-Benz sono stati venduti in Russia prima della fine del 2011. Per venire incontro alle esigenze dei clienti del più importante mercato truck europeo, i due partner hanno presentato il loro primo veicolo coprodotto, ovvero un Kamaz dotato di componenti Daimler che lo rendono conforme alla normativa Euro 5 sulle emissioni. Il modello sarà lanciato in Russia nel 2014.

Nel 2011 Daimler Trucks ha venduto a livello mondiale 425.800 unità e i ricavi sono stati pari a 28,8 miliardi di euro. Un grande contributo è stato fornito da Daimler Trucks North America che ha incrementato le vendite del 50 per cento a 118.800 unità. Nel seg-

mento dei veicoli delle Classi da 6 a 8 DTNA ha una quota mercato del 31,9 per cento.

Le vendite in Europa e America Latina sono cresciute dalle 135.200 unità del 2010 alle 159.300 del 2011. L’Europa Occidentale ha dato il suo contributo: Daimler si conferma alla guida del mercato medio e pesante, con vendite cresciute del 14 per cento a 57.100 unità. Di particolare rilevanza le vendite di Mitsubishi Fuso: +5 per cento a un totale di 147.700 unità. Con 61.900 veicoli venduti, Daimler Trucks ha registrato nel 2011 un nuovo record di vendite in America Latina, con 44.100 unità riferite al solo Brasile, il più grande mercato della regione. Nel conteggio totale dei veicoli venduti a livello mondiale vanno incluse le oltre 8mila unità provviste di sistemi di propulsione alternative, inclusi circa 2.700 truck ibridi.

## TKE EMILCAMION

### PRONTA LA NUOVA S5 EVO SERIE 2012



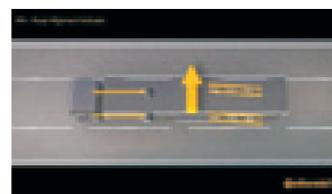
ARGELATO - Il Gruppo TecnoKar, dopo l’acquisizione di Emilcamion, ha voluto subito dare dimostrazione delle nuove potenzialità operative conseguite, non solo dal punto di vista commerciale ma anche

tecnico, mettendo a frutto il lavoro congiunto degli staff TecnoKar ed Emilcamion. Obiettivo: la realizzazione di nuovi prodotti. Il primo frutto è il nuovo ribaltabile posteriore S5 EVO serie 2012, già prodotto di punta Emilcamion che è stato completamente riprogettato con l’intento di introdurre nuove soluzioni tecniche e tecnologiche innovative, alcune già presenti nella produzione dei trailers di TecnoKar. Il nuovo controltelaio è costruito interamente in acciaio ed è equipaggiato di una nuova mensola posteriore di rotazione allargata che garantisce una maggiore stabilità in fase di scarico del materiale. È dotato di un supporto centrale, applicato tra controltelaio e cassa, con la duplice funzione di guidare la cassa in posizione centrale durante l’ultima fase di abbassamento e di mantenere la stabilità durante la marcia. Il controltelaio è anche dotato di tamponi continui in gomma sui quali la vasca appoggia per tutta la sua lunghezza distribuendo molto più omogeneamente le pressioni del carico. Il fondo della vasca è maggiormente arrotondato e ciò facilita la discesa del materiale durante lo scarico. Inoltre, l’altezza dell’apertura ad ala di gabbiano della sponda posteriore è stata portata di serie a 700 mm che grazie alla sponda arcuata nella parte centrale aumentano a 950 mm rispetto al filo superiore delle pareti. La sponda può essere indipendentemente aperta sia ad ala di gabbiano che basculante grazie al sistema idraulico di controllo Dual-Control. S5 EVO serie 2012 mantiene la copertura con ribaltina automatica dell’ultimo arco e il comando automatico a controllo elettronico di apertura e arretramento del telo a inizio ribaltamento. La copertura è dotata di pattini in teflon che scorrono dentro un apposito canale ricavato nel perimetro della vasca migliorando la stabilità di scorrimento e la sua tenuta anche lungo percorsi particolarmente ventosi. I cavi di scorrimento del telo, per evitare l’interferenza durante il caricamento del veicolo, sono più bassi di 25 mm rispetto al filo superiore delle pareti laterali. La S5 EVO serie 2012 verrà prodotta nelle versioni Basic e Lunga. Quest’ultima viene costruita con uno sbalzo posteriore sufficiente a non avere la necessità della prolunga scarico dell’asfalto in finitrice.

## VAI DI CONTINENTAL

### PER IL CORRETTO ALLINEAMENTO DELLE RUOTE DI AUTOCARRI E BUS

MILANO - Per la prima volta in Europa, un costruttore di pneumatici autocarro offre una soluzione al problema del disallineamento delle ruote di autocarri e autobus. Si tratta di Continental che ha sviluppato l’indicatore VAI, grazie al quale è possibile verificare, senza complicate misurazioni elettroniche, il corretto allineamento delle ruote di un autocarro o di un rimorchio già entro i primi millimetri di usura del battistrada. Il nuovo sistema VAI è stato prima testato con successo negli Stati Uniti, dove tra l’altro è stato anche brevettato. Anche i migliori pneumatici per trasporto di merci o persone non possono contrastare gli effetti di un errato allineamento delle ruote. Per evitare i notevoli aumenti del consumo di carburante dovuti a



disallineamento o errato angolo di campanatura, Continental offre un pratico metodo di controllo, che consiste in un indicatore dell’usura del battistrada presente su ogni singolo pneumatico. Composto da una serie di lamelle di diversa profondità (1, 2,5 e

4 mm) collocate a specchio sulla spalla del pneumatico, l’indicatore VAI consente di rilevare visivamente se vi è usura irregolare del pneumatico derivata da un difetto di allineamento. Dopo anche solo poche migliaia di chilometri un confronto visivo fra gli indicatori posti sui fianchi dei pneumatici che si trovano sullo stesso asse può rivelare se il livello della gomma è lo stesso su entrambi i pneumatici o se ce n’è uno in cui il consumo è stato maggiore: segno evidente di un disallineamento. In questo modo, anche l’utente meno esperto è in grado di riconoscere un allineamento scorretto delle ruote dell’autocarro già entro i primi millimetri di usura del battistrada. VAI rende visibili eventuali problematiche di allineamento ancor prima che l’usura dei pneumatici sia evidente prevenendo il danneggiamento dei pneumatici. Questo consente un beneficio economico sostanziale alla flotta, valorizzando al massimo la durata dei pneumatici, riducendo il consumo di carburante grazie alla minor resistenza al rotolamento e salvaguardando la ricostruibilità della carcassa. Continental offrirà il nuovo sistema VAI come standard, senza alcun costo aggiuntivo, sui pneumatici autocarro della Generazione 2 per lunghe percorrenze destinati ad assi sterzanti nelle dimensioni 315/70 R 22.5 - versione standard e XL - e 355/50 R 22.5.



F1950RA, LA PIÙ GRANDE AL MONDO NEL CANTONE DEI GRIGIONI

## Il Gruppo di Albino chiude il 2011 con il segno più

**BERGAMO** - Ottima prova nei primi utilizzi in Svizzera per la gru di carico Fassi più grande al mondo, la Fassi 1950RA 2.28, di proprietà dell'azienda a conduzione familiare Caduff nei Grigioni. Il parco veicoli della Caduff di Tavanasa conta numerose autogru. Finora, le migliori prestazioni dell'azienda familiare erano affidate alla Fassi F1100AXP, con ben cinque modelli dedicati ai lavori di sollevamento. "Erano sempre più frequenti - spiega Claudio Caduff, spesso impegnato personalmente sul seggiolino di guida - i casi in cui raggiungevamo il limite, soprattutto di sbraccio e di capacità di sollevamento. La scelta è caduta sul modello Fassi 1950 perché volevamo poter contare ancora su un partner forte". Da novembre 2011 la famiglia Caduff dispone di una gru di carico Fassi F1950RA he-dynamic, il modello top di gamma realizzato dal produttore italiano e allestito in Svizzera. Basta un'occhiata ai dati tecnici per capire cosa si nasconde dietro il codice Fassi F1950RA 2.28: uno sbraccio orizzontale che può raggiungere i 45

m, un momento di carico fino a 138 t/m per un peso proprio di circa 15 t. Per l'operatore significa che con sbraccio orizzontale di 19,40 m si possono sollevare pesi fino a 6mila kg, a seconda del posizionamento del gancio di sollevamento è possibile sollevare pesi fino a 40 t. Il primo modello di questa maxi-gru è stato realizzato da Notterkran di Boswil. Dopo i primi utilizzi, Caduff è rimasto particolarmente impressionato dalla velocità della gru e dall'incredibile potenza dell'argano: 16 t in tiro quadruplo. Tutti quei lavori di sollevamento che finora richiedevano l'impiego di un'autogru - di cui tuttavia Caduff non disponeva - possono ora essere effettuati con la nuova gru di carico. È inoltre possibile sollevare carichi molto pesanti e depositarli a maggiore distanza dai percorsi carrabili.

Grande soddisfazione per il gruppo di Albino per il successo della F1950RA così come per i dati economici. L'azienda bergamasca ha chiuso il 2011 con un miglioramento del fatturato, passato dai 110 milioni di euro

del 2010 ai 118 milioni del 2011, e con un incremento di gru vendute del 6,5 per cento. Ben il 90 per cento delle vendite è stato realizzato grazie all'export. Riscontri significativi in particolare sono stati ottenuti in Francia, Germania e in tutto il Nord Europa, mentre al di fuori del mercato europeo, Russia, Sud Africa, Australia, Canada e tutto il Sud America hanno avuto buone performance. In Italia il mercato delle gru retro cabina ha registrato un'ulteriore contrazione rispetto al 2010. Sul totale degli ordini del 2011 il nord Italia ha registrato il 65 per cento, mentre la crisi si è fatta sentire maggiormente al Centro-Sud con solo il 35 per cento. Da segnalare il buon riscontro avuto dal lancio del nuovo modello top di gamma, la F1950RA he-dynamic, che in pochi mesi ha ottenuto diversi ordini in tutto il mondo e tuttora è molto richiesta. Entro l'estate arriverà la versione "lunga" con prolunga idraulica e Fassi completerà l'offerta delle gru medio piccole con le versioni a singola e doppia biella.



FASSI GRU / Nasce CRG, un'organizzazione di officine specializzate nel sollevamento

# L'associazione fa la forza

OBBIETTIVO: GARANTIRE MANUTENZIONE, RIPARAZIONE E REVISIONE DEGLI APPARECCHI IN TUTTE LE REGIONI D'ITALIA CON LO STESSO LIVELLO DI EFFICIENZA E SICUREZZA.

**Piero Ferrari**

**BERGAMO** - Quello del sollevamento è un settore altamente specialistico: operare la manutenzione su gru da carico e piattaforme di lavoro aereo richiede competenze specifiche, spazi e attrezzature adeguate. La normativa in materia è estremamente rigida, e giustamente, dovendo garantire la massima sicurezza. Per fare fronte all'esigenza che ne deriva per gli operatori, che devono affrontare spesso spese ingenti e sono costretti a lunghi fermi macchina, è nata l'Associazione CRG (Centro revisione gru).

Presentata alla Fiera Edile di Bergamo Ediltech 2012 dalle aziende Fassi Gru e Grucar, CRG è un'organizzazione di officine di manutenzione, riparazione e revisione: operano tutte nel settore del sollevamento, sono dislocate in tutte le regioni italiane e sono specializzate negli apparecchi montati su autocarro (gru e piattaforme) di qualunque marca e modello. Un sodalizio che si pone un obiettivo ambizioso: garantire la massima efficienza e l'assoluta sicurezza, nel rispetto delle normative vigenti, dei macchinari, limitando nel contempo i costi derivanti da riparazioni e fermi macchina. In particolare il Centro revisione si pone l'obiettivo di contribuire a risolvere il pesante arretrato accumulatosi negli anni (solo il 30 per cento degli apparecchi di sollevamento è regolarmente verificato in Lombardia), di verifiche periodiche non effettuate a seguito della carenza di risorse della struttura pubblica. Nel 2009 tale funzione di verifica è stata allargata a soggetti privati abilitati. In previsione del nuovo sistema di verifiche, che dovrebbe partire dopo due pro-

l'organizzazione di revisione gru si è strutturata per soddisfare le numerose richieste pendenti per l'effettuazione dei collaudi di legge, in collaborazione con soggetti pubblici o privati abilitati.

Per fregiarsi del marchio CRG, le officine specializzate devono sottoporsi a un processo di qualificazione, rispondendo ai requisiti minimi di qualità richiesti per poter fornire, attraverso procedure testate e nel rispetto delle norme, una lunga serie di prestazioni: assistenza specializzata in officina; intervento d'emergenza su cantiere/sito d'impiego; interventi di controllo periodici, secondo frequenze stabilite in base alle indicazioni fornite dai fabbricanti o dalle norme tecniche; controllo, verifica e aggiornamento della documentazione obbligatoria prevista dalla Direttiva Macchine; aggiornamento del Registro di Controllo (obbligatoriamente tenuto a cura del datore di lavoro); verifica di funzionalità propeudetica al superamento della verifica periodica ispettiva; effettuazione e report dell'indagine supplementare eseguita da un ingegnere esperto, secondo le norme tecniche, per gru messe in servizio da oltre 20 anni. Nelle competenze dei Centri CRG rientra la formazione degli operatori di apparecchi di sollevamento secondo la richiesta di specifica abilitazione. Compito dei Centri CRG è garantire, a coloro che vi si affidano, qualità assicurata delle prestazioni, interventi nel rispetto di tutte le disposizioni legislative, pronta risposta alle richieste di intervento, trasparenza delle tariffe e preventivi, utilizzo di ricambi originali, registrazione documentale degli interventi operati, collaudo finale di consegna, garanzia delle prestazioni offerte.



Per fregiarsi del marchio CRG, le officine specializzate devono sottoporsi a un processo di qualificazione, rispondendo ai requisiti minimi di qualità richiesti per poter fornire una lunga serie di prestazioni.

**BOSCH**

## NUOVE SPAZZOLE AEROTWIN RETROFIT



**MILANO** - Avere un'ottima visibilità in ogni condizione atmosferica è un fattore fondamentale per la sicurezza di marcia di chi è al volante quotidianamente di veicoli da lavoro. Bosch, prima azienda a offrire sul mercato, con Aerotwin, spazzole flat senza armature e senza snodi esterni vanta oggi per questo prodotto un'ulteriore primato: quello relativo a una gamma completa anche per veicoli commerciali leggeri e pesanti. Grazie a una tecnologia d'avanguardia Aerotwin assicura importanti vantaggi ai guidatori: una tergitura ottimale su tutta la superficie del parabrezza, un'estrema silenziosità di funzionamento, una durata superiore del 30 per cento rispetto alle spazzole di tipo tradizionale, una sostituzione facile e veloce grazie ad adattatori universali pre-assemblati. La gamma di spazzole Aerotwin Retrofit è composta da soli 9 codici di spazzole (con lunghezze da 450 a 700 mm) in confezione singola, comprendente tutti i tipi di agganci necessari per la corretta installazione su questa tipologia di veicoli (bracci 9x4, 12x4 o fissaggio a vite). Sono inoltre disponibili anche Aerotwin con ugello lavavetro integrato, come quelle montate su Iveco Daily. La Divisione Automotive Aftermarket del Gruppo Bosch fornisce in tutto il mondo un'ampia gamma di ricambi, servizi e attrezzature per la manutenzione e la riparazione di vetture e di veicoli commerciali. L'offerta comprende ricambi caratterizzati da un identico livello qualitativo dei componenti forniti da Bosch al primo equipaggiamento ed è completata da una gamma di prodotti revisionati e garantiti. La Divisione conta circa 15mila officine della rete Bosch Car Service, il più grande network d'autoriparazione indipendente.

MARANGONI / Convention della divisione Commercial & Earthmover Tyres

# Incontro al cambiamento

“VIVIAMO UN MOMENTO DI GRANDISSIMI CAMBIAMENTI, A TUTTI I LIVELLI DELLA SOCIETÀ, DELL'ECONOMIA E DEL LAVORO - HA DICHIARATO BRENNO BENAGLIA, DIRETTORE COMMERCIALE DELLA DIVISIONE COMMERCIAL & EARTHMOVER TYRES MARANGONI - CAMBIAMENTI CHE PER ESSERE AFFRONTATI RICHIEDONO TRE QUALITÀ: CONOSCENZA, CORAGGIO E DETERMINAZIONE”.

Marco Chiniò

ROVERETO - “Pronti alla sfida del cambiamento”. Questo il potente messaggio lanciato dalla convention annuale della divisione Commercial & Earthmover Tyres di Marangoni Spa. Sede dell'incontro lo storico stabilimento di Rovereto, nel quale vengono prodotti tutti i pneumatici ricostruiti Marix Marangoni. I partecipanti sono stati oltre 90, tra funzionari, agenti della rete Italia e i colleghi degli uffici commerciali, della logistica e delle attività industriali.

“Viviamo un momento di grandissimi cambiamenti, a tutti i livelli della società, dell'economia e del lavoro - ha detto a inizio lavori Brenno Benaglia, Direttore Commerciale della divisione Commercial & Earthmover Tyres Marangoni - cambiamenti che per essere affrontati richiedono tre qualità: conoscenza, coraggio e determinazione. Sono qualità che Marangoni possiede e per questo sono convinto che sapremo interpretare nel modo migliore questo momento”.

In queste parole è dunque condensato l'atteggiamento propositivo dell'azienda trentina nei confronti delle difficili e impegnative sfide del mercato. Un atteggiamento ribadito an-

che da Massimo De Alessandri, Ceo di Marangoni Spa, che nel suo intervento di apertura ha ricordato i valori che costituiscono il Dna della società: la capacità di innovare, la voglia di scommettere, l'umiltà e il rigore che rappresentano il lascito dei fondatori, ancora attivi e presenti nell'attività di Marangoni. La forza di questi valori può esprimersi solo attraverso le persone che li incarnano, vero patrimonio dell'azienda: da qui l'investimento crescente di Marangoni nei programmi di formazione, rivolti ai collaboratori di ogni livello.

## LA FORZA DEI VALORI

De Alessandri ha ricordato poi la dimensione internazionale raggiunta dal Gruppo, unico player globale tra i produttori indipendenti del suo settore e leader tecnologico di riferimento. La conferma di questa leadership tecnologica è una delle chiavi dell'attività svolta da Marangoni nel settore Truck e Movimento Terra, e si esprimerà anche nel futuro attraverso un ulteriore incremento della qualità del prodotto, l'ampliamento di una già vastissima gamma nel settore pneumatico autocarro e Movimento Terra e il potenziamento della Ricerca e Sviluppo.



Giovanni Marangoni, Vice Presidente di Marangoni Spa

Come ha sottolineato Luca Mai, Sales Executive Manager Commercial & Earthmover Tyres, le nuove mescole per la ricostruzione offrono performance in alcuni casi addirittura superiori a quelle del pneumatico nuovo, e soprattutto estremamente mirate all'utilizzo specifico. Questo ruolo di autentico specialista nella ricostruzione determina anche l'importanza cruciale del servizio nell'attività commerciale Marangoni: un servizio che implica sempre più una funzione di consulenza, per indicare all'utente finale il miglior pneumatico in rapporto all'utilizzo specifico. Sempre riguardo al servizio, Brenno Benaglia ha messo in evidenza anche i grandi investimenti realizzati nel settore della logistica, per portare al massimo livello l'efficienza e la rapidità di risposta alle necessità del cliente. Come grande ricostruttore (lo stabilimento di Rovereto è uno dei più grandi al mondo), Marangoni fa della specializzazione e della gamma i suoi punti di forza per conquistare nicchie importanti del mercato, dove il suo know-how e la sua superiorità tecnologica possono realmente fare la differenza. Soprattutto in un settore, come quello della ricostruzione, che

nei momenti di crisi economica ha sempre visto aprirsi importanti opportunità.

## CULTURA DELLA QUALITÀ

Alla base di tutto, però, c'è un unico fattore decisivo in grado di unificare e portare al successo tutte le attività di un'azienda: è la cultura della qualità. Lo ha ricordato nel suo intervento conclusivo Giovanni Marangoni, Vice Presidente di Marangoni Spa, che ha ripercorso le tappe dell'evoluzione del pneumatico, personalmente vissute nel corso di 60 anni di lavoro: “In oltre mezzo secolo c'è stata un'evoluzione enorme del pneumatico, che ha inseguito un'evoluzione forse ancora superiore dei veicoli. Il pneumatico moderno è un sistema complesso, sottoposto a sollecitazioni estreme, che per poter svolgere il suo impegnativo compito deve nascere e svilupparsi all'interno di una cultura della qualità: in ogni momento, dalla produzione delle mescole all'utilizzo su strada. Di questo noi siamo consapevoli e a questo ispiriamo costantemente il nostro operato, si tratti di R&D oppure di consulenza all'utente finale per l'utilizzo migliore”.

## DAF TRUCKS

### NUOVO SITO WEB PER GLI ALLESTITORI

EINDHOVEN - Operazione on line per Daf Trucks. Il costruttore olandese sta lanciando un sito web informativo per gli allestitori, appositamente concepito per lo strategico settore dell'allestimento. Il sito è visibile all'indirizzo [www.DAFBBI.com](http://www.DAFBBI.com). La piattaforma online è disponibile in dieci lingue diverse (inglese, olandese, ceco, francese, tedesco, ungherese, italiano, polacco, spagnolo e russo) e fornisce agli allestitori tutti i dettagli e i consigli necessari per allestire in modo efficiente un telaio Daf. Quando un veicolo esce dalla fabbrica, spesso viene inviato direttamente a un allestitore che si occupa dell'installazione di una sovrastruttura specifica, come un ribaltabile o un cassone di carico, oppure una gru di carico o supporti laterali. Per fornire un supporto ottimale a queste aziende specializzate nell'allestimento e nel montaggio, il nuovo sito internet include disegni dettagliati dei telai, schede tecniche e linee guida per l'allestimento. Gli allestitori possono anche consultare le visualizzazioni a griglia, utilizzabili durante l'applicazione di bande, logo e marchi aziendali al veicolo. Il sito si propone dunque di supportare il settore dell'allestimento al fine di aiutare a creare le migliori soluzioni nel modo più efficiente. Ecco perché gli utenti possono anche scaricare da [www.DAFBBI.com](http://www.DAFBBI.com) i file CAD utili per lo sviluppo dell'allestimento, mentre sono state create animazioni 3D che consentono al trasportatore di vedere esattamente il risultato finale della sovrastruttura completata su strada.

## CNH CONSTRUCTION EQUIPMENT

### MARIO GASPARRI NUOVO PRESIDENTE



BURR RIDGE - CNH Global N.V., leader mondiale nel settore delle macchine agricole e del movimento terra, ha annunciato che il General Manager di CNH International, Mario Gasparri, ha assunto dal 1° aprile l'incarico di Presidente di CNH Construction Equipment. Gasparri sostituisce James McCullough, andato in pensione. Franco Fusignani, Ceo di CNH International SA, assume la gestione generale delle attività aziendali nel ruolo precedentemente ricoperto da Gasparri, mantenendo l'incarico di Presidente e Amministratore delegato di New Holland Agricultural Equipment. Mario Gasparri è stato General Manager di CNH International dal settembre 2010, con la responsabilità dei marchi per l'agricoltura e il movimento terra di CNH in Africa, Medio Oriente, CSI, Asia, Australia e Nuova Zelanda, con un'attenzione particolare a Cina, Turchia, India e Giappone. Negli ultimi 24 anni ha ricoperto diversi incarichi nelle società Fiat, compresi quelli di Managing Director di New Holland per i mercati di India e Asia/Pacifico e Vice Presidente Agricultural Equipment Commercial Operations di CNH International. Con il supporto di oltre 11.300 concessionari in circa 170 Paesi, CNH raccoglie l'esperienza e la tradizione delle sue famiglie di marchi Case e New Holland, unendole alla forza e alle risorse delle sue organizzazioni commerciali, industriali, finanziarie e di post-vendita presenti in tutto il mondo.

## TNT EXPRESS ITALY

### E-COMMERCE ANCORA PIÙ EFFICACE

San Mauro Torinese - TNT Express Italy sempre più in sintonia con il mondo che cambia. La società ha infatti deciso di rinnovare [tnt-click](http://tnt-click.com), il portale web per spedizioni low-cost studiato per il mondo in continua crescita dell'e-commerce (14 miliardi di euro il valore solo in Italia) e rivolto in particolare a operatori e-commerce, professionisti, studi tecnici e alle piccole aziende che navigano in rete. Per migliorare ulteriormente il servizio di spedizioni, [tnt-click](http://tnt-click.com) ha aggiunto nuovi metodi di pagamento che vengono incontro alle diverse esigenze della clientela. Ora è possibile pagare con Postepay, Paypal Prepagata, Unicredit Pagonline (clienti UniCredit) e bonifico (per i clienti Banca Sella internet banking). E in cantiere ci sono nuove iniziative promozionali. [Tnt-click](http://tnt-click.com) si ispira al modello di business delle compagnie aeree low-cost: costo estremamente contenuto (si parte da 6,55 euro per spedizione), gestione self-service completamente on-line ed erogazione efficiente del servizio “basic”. Il trasporto, infatti, avviene unicamente all'interno dei confini italiani e su strada, con pagamento anticipato e assistenza gestita esclusivamente on-line. Le spedizioni viaggiano sul network di TNT Express Italy, il più capillare d'Italia e storicamente il primo modello Hub & Spoke a essere stato realizzato nel Paese. [Tnt-click](http://tnt-click.com) è sempre più frequentato e utilizzato: il trend di crescita è costante e dallo scorso ottobre a oggi le spedizioni hanno subito un incremento settimanale del 41 per cento mentre i clienti registrati sul sito sono aumentati del 27 per cento ogni settimana, generando 10mila spedizioni in poco più di 12 settimane.



Alcuni dei partecipanti all'ultima convention annuale della divisione Commercial & Earthmover Tyres di Marangoni Spa.

IVECO / Giuseppe Pesce, Direttore commerciale Mercato Italia

# I vantaggi di una rete forte e consolidata

AVERE IL NETWORK PIÙ NUMEROSO E CAPILLARE È UNA RISORSA CHE IVECO INTENDE SFRUTTARE AL MASSIMO ALL'INTERNO DEL MERCATO ITALIANO, DOVE IL MARCHIO STA METTENDO IN ATTO UNA POLITICA COMMERCIALE AGGRESSIVA PER FRONTEGGIARE UNA CRISI ECONOMICA GENERALE CHE NON VUOLE ATTENUARE LA SUA MORSA E DI CUI ANCORA NON SI VEDE CHIARAMENTE LA VIA D'USCITA.

Mauro Zola

**TORINO** - La profonda ristrutturazione in atto nell'organigramma Iveco ha toccato anche la direzione commerciale del Mercato Italia, in cui si è insediato da metà dell'anno scorso Giuseppe Pesce, proveniente da Fiat.

**Lei è entrato da soli sette mesi nel mondo dei camion, come ne giudica il periodo?**

“Da luglio dell'anno scorso lo scenario è drasticamente cambiato, c'è stata una perdita di peso del mercato del leggero, con il segmento del Daily che è ora in forte flessione. La stessa cosa sta accadendo per il pesante stradale, che viveva prima una fase positiva. Anche a febbraio le indicazioni sono di un ulteriore calo. Ci troviamo in un periodo sicuramente strano, in cui convivono una generale staticità e l'effervescenza dei grossi flottisti, che hanno un maggior carico di lavoro probabilmente per la debolezza dei concorrenti più piccoli. A parte questi il mercato è totalmente fermo e continua a essere molto negativo il segmento medio, in cui noi possiamo contare su quote ottime ma con numeri minimi”.

**L'andamento dell'anno scorso dimostra come sia ormai impossibile fare previsioni, ma in Italia si avvicinano scadenze che non possono più essere procrastinate, legate a lavori importanti. Possiamo quindi sperare in una ripresa del settore?**

“Certamente sì, non limitata al mondo del camion. Gli analisti ipotizzano che dal secondo semestre ci possa essere un miglioramento. È anche vero che peggio di così non può andare, significherebbe il default totale del sistema. Anche per questo credo che effettivamente qualcosa di meglio lo vedremo. Quanto meglio si fa fatica a stabilirlo. L'intenzione del Governo è di sbloccare le grandi opere pubbliche ma bisogna vedere in che modo e con quali tempi”.

**L'attuale supremazia delle grandi flotte, le uniche attive sul mercato, si trasformerà in una condizione permanente, che segnerà la scomparsa o quasi dei padroncini e delle piccole aziende di trasporto?**

“Nel momento in cui la piccola flotta sparisce, credo che nel breve periodo non ci siano i presupposti perché possa riprendere l'attività. Fare previsioni sulla lunga distanza diventa invece difficile. Certo che quando il mercato va in mano di pochi, questi diventano sempre più bravi a gestirlo”.

**Questo per Iveco è un vantaggio?**

“Noi operiamo all'interno del mercato, quindi non è né un vantaggio né uno svantaggio. Ci dobbiamo adeguare a quella che è un'opportunità”.

**Che forse mette però in difficoltà la rete, poco avvezza a trattare coi grandi clienti.**

“Dire che il marchio si deve adeguare comprende anche la rete, che si deve abituare alla nuova situazione di mercato, sfruttandone le possibilità”.

**In Italia Iveco ha la rete più numerosa e capillare, questo può rivelarsi un problema visti i volumi di vendita ridotti?**

“No, anzi è un'opportunità che ci permette di seguire bene le nostre flotte e di non abbandonare i piccoli clienti,

cosa che invece forse qualche concorrente fa più fatica a fare”.

**Nonostante i numeri bassi Iveco sta recuperando quote di mercato importanti, raggiungendo in alcuni casi percentuali record.**

“Grazie a due fattori fondamentali: il fatto di avere una rete forte, consolidata, che in questo momento ci permette di essere più efficaci sul territorio, e poi l'aver adottato nell'ultimo periodo politiche commerciali più aggressive”.

**Anche sotto il profilo dei prezzi?**

“Più sotto l'aspetto della gestione delle trattative. Quello che chiedo alla mia squadra è di conoscere esattamente quello che succede nel mercato. A quel punto possiamo anche permetterci di non partecipare a una trattativa, però



Giuseppe Pesce, Direttore commerciale Iveco Mercato Italia

dobbiamo sapere perché non l'abbiamo fatto, o perché non abbiamo concluso e il cliente non ha scelto il nostro brand. Vogliamo presidiare al meglio il territorio, ovviamente partendo dai nostri pesanti ma senza tralasciare il resto della gamma o le nicchie di mercato, che prima non erano opportunamente presidiate”.

**Alcuni dei vostri concorrenti stanno puntando più sulle proposte economiche.**

“Per fortuna, avendo una buona rete, abbiamo potuto ristrutturarci nei rapporti con le grosse flotte, proprio per cercare di essere più vicini al cliente a supporto del concessionario. Bisogna rendersi conto che anche se c'è un buon concessionario sul territorio questo non basta. Ci

siamo quindi dotati di una struttura interna dedicata al grande cliente, totalmente diversa dal passato, con un effettivo potere decisionale sul territorio. Un'azione che rientra nella riorganizzazione del Mercato Italia, che oggi vede racchiuse tutte le linee di business, compreso l'after sales, i ricambi, il che permette di offrire al grande cliente dei servizi di cui prima non disponevamo. Abbiamo costruito dei pacchetti molto più efficaci sia in termini di prezzo che di erogazione del servizio, questo ci permette di limitare i danni”.

**Anche il Daily sta andando bene grazie alla nuova gamma.**

“Il volume del venduto è sempre troppo basso, anche se effettivamente quote e performance sono buone e diventa difficile oggi andare oltre. Il lancio del nuovo modello e l'offerta commerciale sull'Euro 5 ci hanno permesso di conquistare delle percentuali importanti”.

**Risultato ottenuto grazie al prodotto, mentre sembra che nei pesanti questo sia diventato quasi marginale rispetto a prezzi e servizi.**

“Rispetto al passato c'è un appiattimento nell'offerta del prodotto, che però fa parte del servizio. Se riusciamo a fornire un camion più affidabile, che consuma meno, che ha delle valenze gestionali, tutto questo va a impattare nell'offerta commerciale. Il cliente ci chiede un approccio sempre più razionale che emotivo. Una strada del resto che sta seguendo anche il mercato dell'auto”.

**Che obiettivi si pone per l'anno in corso?**

“Di essere più presenti sul cliente. Ci faremo sentire indipendentemente dalla propensione dell'azienda all'acquisto. Siamo l'Iveco in Italia e quindi dobbiamo spendere il nostro nome, sia per i clienti consolidati sia dove non si è mai osato andare”.

**Fino a qualche tempo fa le grandi flotte erano quasi monoveicolari, ora invece spaziano da un marchio all'altro.**

“Ogni imprenditore fa le sue scelte, valutando l'offerta che gli si presenta. Vengo da un mercato molto competitivo, e non inorridisco al pensiero che un trasportatore possa scegliere un altro fornitore. Ci può stare di perdere un cliente, l'importante è avere la consapevolezza del perché. Dobbiamo essere più che mai attenti a quello che accade sul mercato e veloci nell'adeguarci”.



UNA GRANDE ESPERIENZA MATURATA IN FIAT E INIZIATA NEL 1988

## Sempre nuove sfide per Giuseppe Pesce

**TORINO** - Napoletano, 46 anni, Giuseppe Pesce ha trascorso la sua intera vita lavorativa nell'ambito del Gruppo Fiat, fin dal 1988 e dagli inizi come ispettore di zona. “Sempre a contatto con la rete ma sul fronte automobili, con un ruolo più di supporto tecnico che commerciale” spiega. “In seguito - prosegue il manager - ho ricoperto vari ruoli, sempre a contatto con i concessionari. Prima nell'ambito della vendita dei ricambi, poi, per due anni e mezzo, nella parte commerciale dei veicoli da lavoro Fiat, quando non esisteva ancora il brand Professional e in pratica erano un'appendice delle auto”. Un nuovo passaggio alle auto, come responsabile di zona del marchio Lancia in varie zone del Nord Italia e poi l'approdo in pianta stabile a Torino. “Per seguire i veicoli commerciali, prima come brand manager poi alle vendite, assu-

mendo il ruolo di capo mercato. In quel periodo ho partecipato alla creazione del brand. Prima non avevamo neppure le bandiere, quando nel 2006 me ne sono andato avevamo consuntivato 114mila consegne”.

Un successo che lo riporta nell'orbita automobilistica e Pesce passa quindi a seguire le vendite in Italia per il marchio Fiat, ruolo in cui resta per cinque anni, fino al passaggio in Iveco. “Sempre all'interno della famiglia. Sono arrivato in un periodo di forte riorganizzazione, chiamato da Enzo Gioachin. In Iveco ci sono un nuovo organigramma, una nuova struttura, un nuovo capo, che ha chiesto di fare delle cose diverse dal passato. Il mio arrivo è dovuto proprio a questo, al fatto di avere un'esperienza più automobilistica, un approccio al mercato leggermente diverso”.

CARRARO

## NUOVO PORTALE: CONCESSIONARIA 2.0

**TREVISO** - “Driving your future”. È il motto della Carraro, concessionaria Mercedes-Benz, smart, Jeep, Subaru e Mitsubishi che ha deciso di andare incontro al futuro aprendosi alla sua carica innovativa.

Protagonista non poteva essere che il web, oggi fonte di molte opportunità per l'automobilista e il trasportatore, che può cercare agevolmente tutte le informazioni che ritiene utili e mettersi in contatto con il mondo. Carraro ha dunque deciso di mettere on line [www.gruppocarraro.it](http://www.gruppocarraro.it), il nuovo portale web del dealer veneto, punto di riferimento anche per i veicoli usati. Non a caso, grazie a un nuovo motore di ricerca, tutto l'usato riguardante auto e veicoli commerciali è direttamente consultabile on line, oltre che dal vivo nelle 12 sedi del Gruppo dislocate nelle province di Belluno, Treviso e Venezia. Gli internauti hanno anche la possibilità di ricevere preziose informazioni tramite newsletter, feed rss o la pagina Facebook che ha già all'attivo oltre mille fan.

“Aprire il nuovo sito web per noi è come inaugurare una nuova concessionaria - dicono Ruggero e Giovanni Carraro, Amministratori della Carraro Spa - perché significa aprire le porte a tante persone che comodamente in casa, in ufficio o dal telefonino possono seguire le promozioni e cercare il veicolo che fa al caso loro prima ancora di rivolgersi ai nostri consulenti negli showroom. Dal momento che l'automobilista e il trasportatore approfittano sempre delle opportunità d'informarsi e dialogare con gli esperti, siamo sicuri che il nuovo sito [gruppocarraro.it](http://www.gruppocarraro.it) li soddisferà in questa ricerca”. Dunque, dopo la concessionaria “eco-sostenibile” inaugurata da Carraro nel 2011 a Santa Maria di Sala, nel veneziano, è arrivata la concessionaria Carraro 2.0. Carraro Spa vanta una rete di vendita e assistenza radicata nelle province di Belluno, Treviso e Venezia. Nel 2011 ha consegnato 4.614 veicoli, la metà dei quali (2.303) auto usate. Un dato che testimonia la reputazione costruita negli anni dal marchio Carraro Cars & Trucks, dedicato proprio al mondo dell'auto e dei veicoli industriali usati.



# QUESTO È UN LAVORO PER... NUOVO DAILY TUO A SOLI 21.800 EURO

SOSPENSIONI AUTOLIVELLANTI  
MOTORE 146 CV MULTIJET II  
ALLESTIMENTO TOP E ESP



NUOVO DAILY  
PERFETTO PER UN SUPEREROE

## IL NUOVO DAILY TIRA FUORI IL SUPEREROE CHE C'È IN TE!

- ◆ **Potente** con il nuovo motore 146 CV Multijet II per avere più potenza e meno consumi
- ◆ **Versatile** con sospensioni autolivellanti per alleggerire le operazioni di carico e scarico
- ◆ **Accessoriato** con ESP e allestimento TOP per un maggior comfort
- ◆ **Vantaggioso** solo fino al 30 aprile ad un prezzo incredibile, anche con leasing: anticipo zero, prima rata a luglio.

Vieni a provarlo in tutte le concessionarie.

Numero verde  
**800-800288**



# IVECO

[www.iveco.it](http://www.iveco.it)

FIAT PROFESSIONAL / Prosegue la fornitura di Fiorino alle Poste Svedesi

# Ben cinquemila in sei anni



CONSUMI ED EMISSIONI RIDOTTE SONO I PUNTI DI FORZA DEL "PICCOLO" TORINESE. IL TURBODIESEL MULTIJET EURO 5 SVILUPPA 75 CV CON CONSUMI CALCOLATI IN 4,2 L/100 KM NEL CICLO COMBINATO, IL CHE PORTA L'AUTONOMIA A OLTRE MILLE KM CON UN PIENO.

**Lino Sinari**

**TORINO** - Grande successo per il Fiorino nel Nord dell'Europa. Lo conferma la nuova commessa siglata da Svenska Posten, la società delle Poste svedesi, con il Gruppo Fiat. In realtà si tratta del prolungamento della fornitura iniziata nel 2009, e che prevedeva la consegna di ben 3mila esemplari del Fiorino, tutti con il motore Multijet da 1,3 litri e il cambio automatizzato Comfort-Matic. A questi se ne aggiungeranno da qui al 2015 altri duemila, portando il

totale a 5mila nel giro di appena sei anni.

Per adeguarle alle necessità del colosso svedese, le Poste sono infatti una delle società più grandi del Paese, con oltre 30mila dipendenti e un'alta qualità garantita del servizio, le piccole multispazio sono innanzitutto colorate in giallo, con la guida portata a destra per semplificare il lavoro del postino, un uso incrementato dei led per migliorare la visibilità nell'abitacolo e un kit di utilities mirate per potenziarne l'operatività.

Più delle modifiche in sede

di trattativa hanno però tenuto le caratteristiche di base del Fiorino Euro 5, a partire dalle dimensioni contenute, che lo rendono ideale anche per l'uso urbano oltre a facilitare il parcheggio, ciò senza che venga penalizzata l'ergonomia interna.

Ma il vero punto di forza che ha fatto la differenza è rappresentato dal motore Euro 5, il turbodiesel Multijet che sviluppa 75 cv, pur mantenendo consumi decisamente bassi, calcolati in 4,2 l/100 km nel ciclo combinato, il che porta l'autonomia a oltre mille km con un pieno.

Altrettanto eccellenti i risultati nelle emissioni, ridotti ad esempio nel caso del CO2 a soli 112 g/km, il valore migliore della categoria. Un aspetto considerato fondamentale in Svezia, nazione in cui la sensibilità alle tematiche ecologiche è decisamente alta.

Questa maxi fornitura non fa che ribadire il feeling tra Fiat e i servizi postali. Anche in Italia infatti è partita da qualche mese la consegna alle Poste delle Panda Euro 5 che vanno sostituire i precedenti modelli

Creato sulla base della versione Adventure, il top di gamma del piccolo pick up

# Debutta il nuovo Strada by Lumberjack

IL NUOVO ALLESTIMENTO È FRUTTO DELLA COLLABORAZIONE DI FIAT PROFESSIONAL CON UN MARCHIO MOLTO CONOSCIUTO NEL MONDO DELLA CALZATURE E DELL'ABBIGLIAMENTO OUTDOOR.

**MILANO** - Ha debuttato a Milano nei padiglioni del Micam, il salone internazionale delle calzature, la versione by Lumberjack del nuovo Fiat Strada, che dal mese scorso è anche disponibile in tutte le concessionarie del marchio torinese.

## ALLESTIMENTO TORINESE

Il nuovo allestimento, creato sulla base della versione Adventure, cioè il top di gamma del piccolo pick up, è stato creato da Fiat Professional in collaborazione naturalmente con Lumberjack, marchio

molto conosciuto nel mondo delle calzature e dell'abbigliamento outdoor; una partnership solo all'apparenza stravagante, dato che le due aziende condividono valori come la concretezza, la qualità e la robustezza, il che ha fatto cadere la scelta del veicolo da personalizzare proprio sul nuovo Strada, quello tra i modelli del costruttore italiano più vocato a un uso outdoor e al confronto con terreni difficili.

A distinguere lo Strada by Lumberjack è innanzitutto il colore della carrozzeria, un rosso che porta il nome del produttore di scarpe, a cui si ag-

giungono una targhetta con il logo dell'azienda, sticker laterali in cui è riportata la scritta "Natural Story", specchietti esterni regolabili elettricamente, e, per rafforzare l'appeal "avventuroso" del pick up, una serie di barre longitudinali sul tetto e l'aggiunta di cerchi in lega da 15" con pneumatici maggiorati e tassellati da 205/65 R15.

## TOP DESIGN PER GLI INTERNI

Altrettanto curati gli interni, a partire dal rivestimento in pelle per i sedili, che sono ergonomici e antisubmarining, fino al volante regolabile in altezza, completa la dotazione una strumentazione completa fino a comprendere bussola e inclinometro e un gran numero di accessori, che comprendono cli-



A distinguere lo **Strada by Lumberjack** è innanzitutto il colore della carrozzeria, un rosso che porta il nome del celebre produttore di scarpe, a cui si aggiungono diversi altri dettagli dal forte appeal.

matizzatore, Abs, airbag anteriori e fendinebbia. A riportare il marchio Lumberjack nell'abitacolo sono i tappetini.

Dato il probabile utilizzo off road di questa versione, d'obbligo la presenza del differenziale E-Locker, un'esclusiva Fiat, con la capacità di bloccare il differenziale anteriore, indirizzando tutta la coppia verso la ruota con maggiore aderenza, questo, anche senza la trazione 4x4, permette di trarsi d'impaccio in condizioni limite, dando allo Strada 4x2, che come tale mantiene un livello di consumi e un peso decisamente contenuti, un pick up a trazione integrale.

L'edizione limitata del Fiat Strada by Lumberjack è disponibile sia con cabina Lunga, cioè a due posti ma con uno

spazio di carico dietro ai sedili, che Doppia, la prima è proposta a 16.700 euro, la seconda a 17.850.

## LO SPAZIO NON MANCA

Il motore è lo stesso della normale gamma Strada, cioè il Multijet 1.3 a 16 valvole, nella sua configurazione più potente, e quindi con 95 cv e una coppia di 200 Nm. Si tratta di uno dei migliori propulsori prodotti dal Fiat, caratterizzato da un turbocompressore a geometria variabile con intercooler, che gli permette di ottenere buone prestazioni senza far troppo salire i consumi, che si attestano, secondo i dati forniti dal costruttore, a 5,3 litri per 100 km in ciclo combinato.

Per il resto il nuovo Strada pur mantenendo dimensioni esterne compatte (lunghezza di 4,6 m; larghezza di 1,71; passo di 2,75 m) dispone di un cassone ampio, che nella versione con cabina Lunga ha una lunghezza di 1.332 mm e di 1.082 mm in quella con cabina Doppia, a cui aggiunge una larghezza di 1.300 mm, 1.070 mm tra i passaruota. Questo è dotato di un rivestimento protettivo antigraffio e dispone sui bordi di una serie di pratici ganci per assicurare il carico. Vi si accede tramite la ribaltina posteriore, abbattibile a 90° oppure asportabile, che può sopportare un peso di 300 kg. La portata utile varia, a seconda delle versioni, da 630 a 665 kg, il peso totale a terra è di 1.915 kg, quello rimorchiabile di mille kg tonni.



# NUOVO FIAT STRADA

# UNLIMITED EDITION

BY  **LUMBERJACK<sup>®</sup>**



SCOPRI NUOVO FIAT STRADA BY LUMBERJACK: IL PICK UP CHE TRASFORMA OGNI TUA IMPRESA IN UN'AVVENTURA SENZA LIMITI.

- Nuovo motore 1.3 Multijet 95 CV Euro 5
- 700 kg di portata
- Differenziale autobloccante elettronico ELD
- Cabina doppia 4 posti
- Interni in pelle
- ABS e clima
- Bussola e inclinometro



**PROFESSIONAL**

**PARLIAMO CON I FATTI.**



**GUIDASINCERA.IT**  
LA GUIDA PER CHI È ALLA GUIDA

Lubrificanti originali



[www.fiatprofessional.it](http://www.fiatprofessional.it)

FORD / Sarà disponibile nel corso dell'anno in Europa e altri mercati

# La sfida globale di Tourneo Custom

L'APPUNTAMENTO CON IL SALONE DI BIRMINGHAM OFFRE A FORD L'OCCASIONE GIUSTA PER SVELARE AL MONDO LA VERSIONE DEFINITIVA DEL SUO NUOVO VEICOLO COMMERCIALE PER TRASPORTO PERSONE.

Fabio Basilio

**BIRMINGHAM** - Sarà disponibile in Europa e in altri mercati internazionali nel corso dell'anno. Al momento però intende colpire l'attenzione del pubblico al Salone di Birmingham. Stiamo parlando della versione definitiva del nuovo Ford Tourneo Custom,

esposto come concept alla recente kermesse ginevrina. L'elegante veicolo commerciale per trasporto persone anticipa l'aggiornamento anche degli altri mezzi da lavoro firmati Ford. Il costruttore ha intenzione di rinnovare l'intera famiglia entro il 2014, partendo da quest'anno.

Linee senza dubbio accattivanti e fortemente automobilistiche, design degli interni ispirato a quello delle auto, dinamiche di guida brillanti, tecnologie intelligenti e motori dalla straordinaria efficienza: ecco in sintesi le qualità del Tourneo Custom, che ha il merito di portare il segmento dei veicoli commercia-

TOURNEO  
CUSTOM  
ANTICIPA  
L'AGGIORNAMENTO  
DELL'INTERA  
GAMMA DEI  
MODELLI  
PROFESSIONALI  
DEL MARCHIO  
CHE SARÀ  
ANNUNCIATO NEL  
2012 E  
COMPLETATO  
ENTRO IL 2014

un'idea di velocità e imponenza.

Il nuovo modello sarà disponibile nelle versioni da 8 e 9 posti, sia a passo corto (4,97 metri) che lungo (5,34 metri), tutte caratterizzate dal generoso spazio a disposizione per passeggeri e bagagli. La versione a passo lungo sfrutta la maggiore lunghezza per incrementare lo spazio di carico.

Tourneo Custom in pratica porta lo stile e la ricercatezza degli interni delle auto nel segmento dei veicoli commerciali per trasporto persone, grazie a un design innovativo e a materiali di qualità. Il pannello strumenti dalle linee scolpite è incentrato sul guidatore e permette di accedere con facilità a tutte le tecnologie di bordo, simili a quelle presenti sulle auto Ford.

I sedili posteriori sono stati completamente ridisegnati, e possono essere completamente configurati (ripiegati o rimossi del tutto) per ottenere l'e-



Elegante e moderno, **Tourneo Custom** si presenta al pubblico sfoggiando linee senza dubbio accattivanti e automobilistiche. Lo stile adotta le soluzioni estetiche del Kinetic Design di **Ford**, già apprezzato sulle più recenti vetture prodotte dal marchio americano.

cessiva stanchezza. Il propulsore è una versione aggiornata del diesel Ford Duratorq TDCi 2.2, disponibile in versioni da 100, 125 e 155 cavalli. Con il cambio manuale a sei rapporti e Start&Stop di serie, Tourneo Custom vanta un consumo

combinato di 6,9 litri/100 km ed emissioni di CO2 di 182 g/km. La produzione del Tourneo Custom comincerà a metà 2012 nella fabbrica Ford di Kocaeli, in Turchia.

Ford presenterà nel corso del 2012 anche nuovi Transit di dimensioni e capacità di carico maggiori. Questi veicoli avranno un vero respiro globale e saranno disponibili in molti mercati compreso il Nord America, anche in versione con trazione posteriore.



li per trasporto persone a nuovi livelli di stile e funzionalità. Tourneo Custom adotta le soluzioni estetiche del Kinetic Design, il corso stilistico già apprezzato sulle più recenti vetture Ford, che connota il veicolo con un'immagine più sportiva e dinamica. Le vetture a filo a elevata aerodinamica, il profilo energetico, accentuato dalla griglia trapezoidale e dai passaruota dalla caratteristica scolpitura, donano al Tourneo Custom

equilibrio desiderato, a seconda delle necessità, tra spazio di carico e numero dei passeggeri. L'elevata dotazione tecnologica del Tourneo Custom comprende diversi dispositivi di sicurezza e ausilio alla guida, tra cui: le tecnologie ECONetic di Ford per la riduzione delle emissioni di CO2, come lo Start&Stop e la Ricarica Rigenerativa Intelligente della batteria, disponibili su tutti i veicoli Euro 5; il Sistema di con-

comunicando anche la posizione del veicolo; i sistemi di protezione avanzata come airbag laterali e a tendina sia per passeggero che guidatore; la telecamera posteriore integrata nello specchietto retrovisore; il Sistema di monitoraggio della corsia e il Driver Alert, due funzioni di assistenza alla guida che avvisano il guidatore se il veicolo devia involontariamente dalla corsia di marcia e se lo stile di guida denota irregolarità da

combinato di 6,9 litri/100 km ed emissioni di CO2 di 182 g/km. La produzione del Tourneo Custom comincerà a metà 2012 nella fabbrica Ford di Kocaeli, in Turchia.

## HANKOOK

### LA SCELTA FREIGHTLINER PER CASCADIA E CORONADO

**NEU-ISENBERG** - In occasione della Mid-America Trucking Show 2012, Hankook Tire, azienda produttrice di pneumatici premium, ha annunciato di essere stata selezionata per la fornitura di pneumatici di primo equipaggiamento da Daimler Trucks North America (DTNA), produttore di autocarri medi e pesanti leader nel settore. Hankook Tire dovrà fornire i pneumatici per i modelli Cascadia e Coronado del marchio Freightliner a partire da maggio. Le due ammiraglie Freightliner saranno equipaggiate con gomme dalla grande efficienza in quanto a consumi, nei due disegni AL11 (asse sterzante) e DL11 (asse trattivo). I disegni AL11 e DL11 sono stati sviluppati appositamente per rispondere ai requisiti del



mercato nordamericano. L'EPA, l'ente di protezione ambientale degli Stati Uniti, ha già conferito ai due prodotti la certificazione SmartWay per le loro prestazioni ecologiche. I pneumatici AL11 ottimizzano le condizioni di guida per le lunghe distanze, fornendo una percorrenza superiore, mentre il loro design innovativo offre una maneggevolezza e una sterzata superiori. I pneumatici DL11 sempre per le lunghe percorrenze hanno un esclusivo design tridimensionale dei tasselli, che minimizza l'usura e allo stesso tempo permette di mantenere un controllo di trazione superiore. DL11 è inoltre dotato di un design e di una miscela completamente nuovi, sviluppati specificamente per offrire performance ottimali e aumentare il risparmio energetico dei modelli Freightliner. Hankook Tire produce pneumatici radiali ad alte prestazioni, innovativi e di alta qualità, per automobili, fuoristrada, Suv, autocarri leggeri, camper, autocarri, autobus e per veicoli da competizione (pista e rally). Nei cinque centri di ricerca e sviluppo dislocati in Corea, Germania, Stati Uniti, Cina e Giappone, Hankook Tire sviluppa tecnologie innovative, su misura per i rispettivi mercati, creando così pneumatici adatti alle reali esigenze dei diversi clienti. Hankook Tire occupa più di 16mila collaboratori a livello globale e distribuisce i propri prodotti in oltre 180 Paesi. La sede europea è a Neu-Isenburg, nelle vicinanze di Francoforte. La società ha filiali in Germania, Gran Bretagna, Francia, Italia, Spagna, Olanda, Ungheria, Russia, Turchia, Svezia e Polonia. Nell'impianto di produzione in Ungheria, entrato in esercizio nel giugno del 2007, vengono prodotti circa 12 milioni di pneumatici all'anno.

Paolo Romani

ROMA - Ranger sempre più sinonimo di sicurezza. Il veicolo Ford ha rafforzato la sua reputazione di pick up più sicuro d'Europa confermando l'attribuzione di 5 stelle Euro NCAP anche con i nuovi criteri, i più restrittivi di sempre. Gli esperti hanno effettuato nuovamente la valutazione del Ranger - che già, primo della sua categoria, aveva ottenuto nel recente passato le famose cinque stelle - utilizzando un nuovo sistema di punteggi introdotto da quest'anno. Anche in questo caso, il pick up ha raggiunto il massimo livello, qualificandolo ancora una volta come unico veicolo del genere presente sul mercato con cinque stelle in dotazione. La Ford Focus, best seller tra le familiari, ha anch'essa confermato le cinque stelle. "Le valutazioni Euro NCAP - ha dichiarato Stuart Southgate, responsabile sicurezza auto di Ford Motor Company - rappresentano il barometro della sicurezza in auto, e tutti i nuovi modelli dovranno confrontarsi con i criteri introdotti nel 2012. La conferma delle cinque stelle per il Ranger e la Focus rappresenta un'ulteriore prova del nostro impegno sul campo della sicurezza. Che è per Ford un valore insostituibile, e siamo soddisfatti dei risultati ottenuti dai nostri veicoli, le cui performance in questo campo vanno anche oltre gli standard più elevati".

#### PEDONI PIÙ PROTETTI

Ranger è dotato di soluzioni avanzate che migliorano la protezione dei pedoni in caso d'urto, tra cui una speciale struttura inserita al di sotto del cofano che riduce l'eventualità di ferite alla testa. Il paraurti frontale utilizza materiali a elevato assorbimento di energia, ed è sviluppato per incrementare ulteriormente la sicurezza dei pedoni. "Il nostro sistema di punteggi - ha detto Michiel van Ratingen, portavoce di Euro NCAP, l'ente indipendente europeo che verifica la sicurezza dei veicoli - è stato recentemente rivisto per attribuire un peso maggiore alla protezione dei pedoni. Il nuovo Ranger è a oggi l'unico veicolo della sua categoria dotato dei requisiti per l'ottenimento delle cinque stelle".

Ford Ranger è un veicolo di carattere che ha nel Dna l'avventura, le condizioni più estreme, le sfide più difficili. Che però non scende a compromessi sulla sicurezza e non rinuncia allo stile e al comfort. Ergonomico, grazie alla facile accessibilità dei comandi in ogni condizione di guida, il nuovo Ford Ranger è pronto a stupire nuovamente, a dimostrarsi capace di muoversi agilmente in qualsiasi contesto, grazie a una straordinaria adattabilità a ogni tipo di condizione, supportato da una vasta gamma di tecnologie di ausilio alla guida che gli consentono di superare ogni difficoltà.

Oltre alla sicurezza, il nuovo Ranger è "Best in Class" nel suo segmento per funzionalità, grazie a una capacità di traino di 3.350 kg e all'altezza di guado di 800 mm; per qualità, con intervalli di manutenzione di 30mila km/2 anni; per comfort e spazio posteriore per le gambe (nella versione a doppia cabina); per livello di rumorosità (-5db, cioè il 60 per cento in meno rispetto al modello precedente); per dimensioni (è il pick up più largo della categoria). L'eccellenza raggiunta dal nuovo

IN AIUTO A CHI GUIDA UNA VASTA GAMMA DI MODERNE E AVANZATE TECNOLOGIE

## Il pick up puro mette tutti a proprio agio



In particolare, la misura del volante è più compatta per facilitare la presa in fuoristrada e allo stesso tempo garantire la comodità di guida.

ROMA - Il nuovo Ranger è un pick up puro: con un angolo di attacco e di uscita di soli 28°, un angolo di dosso di 25° e un'altezza da terra di 229 mm e una di guado di 800 mm, riesce ad affrontare ogni tipo di superficie e supera le caratteristiche off road dei suoi concorrenti. È equipaggiato con il dispositivo elettronico Electronic Shift On the Fly (ESOF): il nuovo sistema consente sempre di passare dalla modalità 4x2 alla modalità 4x4 in movimento (al di sotto dei 120 km/h) senza necessità di fermarsi.

A veicolo fermo è possibile passare alla modalità 4x4 Low con rapporti ridotti: anche il pedale

dell'acceleratore adatta automaticamente la sua sensibilità all'utilizzo con le ridotte, e il veicolo, lavorando insieme al sistema ESP, offre le massime potenzialità di guida in fuori strada. L'ESP, di serie, gestisce la trazione applicata su tutte e quattro le ruote e affianca i seguenti dispositivi, che posizionano il nuovo Ranger ai vertici della categoria per le sue doti dinamiche: controllo elettronico della trazione (TCS), controllo elettronico della velocità in discesa (HDC), assistenza alla partenza in salita (HLA), sistema di controllo stabilità del rimorchio (TSM), controllo adattivo del carico (LAC), assistenza alla frenata di emergenza (EBA), luci d'emergenza in frenata (EBL), sistema elettronico antibalzo (ROM). Il programma elettronico di stabilità ESP utilizza speciali sensori per tenere sotto controllo il comportamento del veicolo e assistere il guidatore nel mantenere il controllo e la stabilità del veicolo.

Il Controllo Antisbandamento del Traino (Trailer Sway Control) tiene sotto controllo il comportamento di eventuali rimorchi trainati dal veicolo ed è in grado di riconoscere eventuali movimenti anomali, correggendone il comportamento applicando alle ruote una specifica forza frenante. Il controllo adattivo del carico (Adaptive Load Control) permette inoltre di mantenere una stabilità ottimale anche quando il veicolo sta trasportando

un carico particolarmente pesante. Durante la guida in discesa, l'apposito sistema di controllo (Hill Descent Control) assicura al veicolo il mantenimento di una specifica velocità, agendo sui freni ed evitando slittamenti e bloccaggi delle ruote. L'Assistenza alla Partenza in Salita (Hill Launch Assist), inoltre, aiuta il guidatore a partire in salita in tutta sicurezza e senza il rischio d'indietreggiare, anche con il veicolo a pieno carico. Il sistema ESP del Ranger include una serie di caratteristiche specifiche per l'off road, riconosce automaticamente quando il fondo stradale è sconnesso e irregolare e si adatta alla situazione per assicurare il miglior comportamento possibile del veicolo.

Oltre al sistema ESP di serie, il nuovo Ranger è equipaggiato con una dotazione completa di dispositivi di sicurezza passiva di serie su tutta la gamma: airbag frontali e laterali, lato guida e passeggero, a tendina, ginocchia guidatore, cinture di sicurezza con limitatore forza di ritenuta, cinture di sicurezza con pre-tensionatore, sensore di allacciamento cinture di sicurezza anteriori, sistema avanzato di protezione dei pedoni.

Per l'utilizzo familiare, su tutte le versioni è presente l'interruttore per la disattivazione dell'airbag passeggero e la versione Doppia Cabina è dotata anche di attacchi IsoFix.

FORD / Nuovo Ranger conferma la 5 stelle Euro NCAP anche con i nuovi criteri restrittivi

# Sicurezza oltre i limiti

UN PICK UP CHE HA NEL Dna LA VOGLIA DI AFFRONTARE OGNI DIFFICOLTÀ E LE CONDIZIONI PIÙ ESTREME, MA CHE NON SCENDE A COMPROMESSI QUANTO A SICUREZZA. LO DIMOSTRA IL PUNTEGGIO MASSIMO OTTENUTO NELLE VALUTAZIONI DELL'ENTE INDIPENDENTE EUROPEO CHE VERIFICA LA SICUREZZA DEI VEICOLI.

guida è ai massimi livelli grazie alla potenza (motori da 150 e 200 cv) e alla generosa coppia (fino a 470 Nm) nonché al diametro di sterzata di 12,7 m.

Le forme accattivanti del nuovo Ranger sono il frutto di

congiunge armoniosamente ai fari, formando otticamente una linea che arriva fino ai passaruota, nonché di un cofano che assieme al parabrezza sottolinea il dinamismo e la sicurezza del veicolo. I fendinebbia sono inte-

montante centrale, disponibile anche nella versione chassis. Infine, troviamo la Doppia Cabina 5 posti: quattro porte tradizionali e 5 posti. Il cassone in acciaio (dotato di ganci di ancoraggio e separatori, di serie per le versioni Limited e Wildtrak) è disponibile in tre lunghezze, a seconda della carrozzeria, che vanno dai 1,549 m della versione Doppia Cabina agli 1,847 m del Super Cab fino ai 2,317 m della versione Cabina Singola.

#### POSSIBILE OGNI IMPRESA

L'interno del nuovo Ranger si contraddistingue per la ricercatezza dei materiali e l'ergonomia dei comandi, posizionati e dimensionati in modo da poter essere facilmente raggiunti anche durante le condizioni di guida più ostiche. In particolare, la misura del volante è più compatta per facilitare la presa in fuoristrada e allo stesso tempo garantire la comodità di guida, mentre il freno di stazionamento, dal nuovo design, è posizionato in modo da poter essere azionato con la massima rapidità. La nuova plancia strumenti, con sistema audio integrato e comandi al volante, è dotata di connettore aux-in, di Bluetooth con comandi vocali, e presa USB/iPod. Il navigatore satellitare è dotato di uno schermo di 5 pollici. A completare il comfort, il condizionatore automatico bi-zona e i nuovi tessuti per i sedili, disponibili anche con foggia sportiva in pelle.

Il nuovo Ranger è equipaggiato con i nuovi motori globali Euro 5, sia con cubatura da 2.2 litri TDCi da 150 cv e 375 Nm di coppia, cambio manuale o automatico entrambi a 6 marce (per la versione Limited), sia con il 3.2 litri TDCi 5 cilindri da 200 cv e ben 470 Nm di coppia, cambio manuale a 6 marce (per la versione Limited) o automatico a 6 marce (per la versione Wildtrak). Entrambe le motorizzazioni vantano il 90 per cento della coppia massima disponibile tra i 1.700 e i 3.500 giri e consumi tra i minori della categoria, con emissioni contenute, e possono superare i mille km di autonomia con un pieno grazie al serbatoio da 80 litri. Il filtro antiparticolato cDPF con vaporizzatore è di serie.



Sopra, un crash test del nuovo Ranger, pick up diventato punto di riferimento del settore per quanto riguarda la sicurezza, un ambito d'intervento strategico per Ford. Sotto, il Ranger su strada.



Ranger lo porta ai vertici della categoria anche per le dinamiche di guida, grazie all'avanzato sistema ESP attivo anche per il

fuori strada; per portata (oltre mille kg); volume di carico (1,8 metri cubi); emissioni (199 g/km di CO2). Il piacere di

un'elaborazione del Kinetic Design di Ford, che ne sottolinea l'imponenza e il fascino. Il frontale è dotato di una griglia che si

grati in profondità per garantire la massima protezione durante l'off road, mentre i moderni retrovisori a bassa resistenza all'aria si integrano perfettamente con l'aerodinamica generale del Ranger. Il cassone è stato disegnato appositamente per ogni carrozzeria, in modo da risultare perfettamente integrato con la cabina anteriore. Questo dà vita a linee curve e continue, che non s'interrompono, dai fari anteriori ai fanali posteriori.

Il nuovo Ranger è disponibile in tre carrozzerie. Il modello Cabina Singola 2 posti (due porte anteriori e massima lunghezza del cassone) è disponibile anche nella versione a chassis cabinato, per allestimenti su misura. La Super Cab 4 posti (due porte anteriori e due porte posteriori ad apertura controvento) è una configurazione tecnologicamente avanzata e priva di

MERCEDES-BENZ VANS / Inziata la produzione del nuovo Sprinter nell'impianto di Buenos Aires

# Tango argentino



Nils Ricky

**BUENOS AIRES** - Facendo seguito alla decisione di introdurre l'attuale nuova gamma europea di modelli Sprinter in Argentina, Mercedes-Benz Argentina SA, filiale del Gruppo Daimler nel Paese sudamericano ha annunciato che è ufficialmente stata avviata la produzione dell'ammiraglia dei van della Stella presso l'impianto

denominato Centro Industrial Juan Manuel Fangio nei pressi della capitale Buenos Aires. Un bel colpo messo a segno nell'ottica della strategia di espansione internazionale perseguita con metodicità e massimo impegno dai vertici di Stoccarda. L'attività di assemblaggio è organizzata su due turni e procede quasi al massimo del potenziale produttivo dell'impianto.

Sprinter viene inizialmente

proposto sul mercato latino-americano nella versione bus al fine di beneficiare immediatamente della rapida crescita della domanda di trasporto passeggeri che si riscontra nell'area. Il lancio sul mercato di questo Sprinter è previsto per il prossimo mese, dimostrando la qualità di fondo del progetto industriale che sottende al van Mercedes-Benz, che sta già dimostrato il suo valore in Euro-



**SPRINTER VIENE INIZIALMENTE PROPOSTO SUL MERCATO LATINO-AMERICANO NELLA VERSIONE BUS AL FINE DI BENEFICIARE IMMEDIATAMENTE DELLA RAPIDA CRESCITA DELLA DOMANDA DI TRASPORTO PASSEGGERI CHE SI RISCONTRA NELL'AREA. IL LANCIO SUL MERCATO È PREVISTO PER IL PROSSIMO MESE.**

pa. Sprinter, del resto, è un vero e proprio portabandiera della gamma Mercedes-Benz Vans ed è con successo esportato in circa 50 Paesi, compresi Brasile, Sud Africa e Australia.

## PORTABANDIERA DELLA GAMMA

Negli oltre 60 anni dalla sua costituzione, lo stabilimento di Mercedes-Benz Argentina ha prodotto più di 200mila Sprinter a Buenos Aires. Lo scorso anno ne sono stati prodotti circa 17mila esemplari destinati alla vendita sia sul mercato argentino che all'estero. In totale, circa 500mila veicoli commerciali sono stati prodotti

a Buenos Aires da quando l'impianto di Mercedes-Benz Argentina è stato fondato nel 1951. Le oltre 1.800 persone impiegate al Juan Manuel Fangio producono telai per city bus, truck oltre naturalmente lo Sprinter. Ciò qualifica Mercedes-Benz Argentina come l'unico costruttore automotive argentino attualmente in grado di coprire l'intero segmento dei veicoli commerciali.

"Mercedes-Benz Vans - ha dichiarato Volker Mornhinweg, Direttore di Mercedes-Benz Vans, nel sottolineare gli eccezionali sviluppi della divisione da lui guidata sul mercato mondiale dei trasporti - è una delle forze trainanti all'interno

del Gruppo Daimler per vendite e profitti a livello mondiale. Siamo perfettamente consapevoli della nostra strategia di crescita globale denominata 'Mercedes-Benz Vans goes global'. In America Latina, vogliamo aumentare le vendite dei nostri van del 30 per cento nei prossimi cinque anni. L'attuale generazione di Sprinter darà pieno impulso a questo sviluppo".

## PRESTAZIONI AL TOP

Roland Zey, Direttore di Mercedes-Benz Argentina, ha enfatizzato la strategia regionale della sua azienda: "Sprinter è una parte essenziale della nostra gamma prodotti. Per tanti anni è stato, e continuerà a esserlo, sinonimo di qualità, efficienza e performance al top. Ciò rende il nostro sito di Buenos Aires una location produttiva d'importanza strategica. Inoltre, in qualità di fabbrica di veicoli commerciali più grande dell'Argentina, l'impianto è un'importante fonte di occupazione per l'intera regione. Siamo orgogliosi che la nuova generazione Sprinter aprirà un nuovo capitolo in questa storia di successi".

Il Gruppo Daimler sta investendo più di 70 milioni di euro in Argentina, parte dei quali vengono utilizzati proprio per avviare la produzione del nuovo Sprinter. Daimler dimostra così di tenere in alta considerazione lo stabilimento di Buenos Aires, intitolato a un vincente della storia dell'automobilismo sportivo, il cinque volte campione del mondo di Formula 1 Juan Manuel Fangio.

VOLKSWAGEN / Amarok Canyon è un originale studio dedicato agli sportivi outdoor

# Per chi ama le avventure estreme

IL PROTOTIPO MOSTRA LE MOLTEPLICI POSSIBILITÀ D'IMPIEGO E SOTTOLINEA LA VOCAZIONE ORIGINARIA DEL VERSATILE PICK UP DEL BRAND DI WOLFSBURG.

**WOLFSBURG** - Se siete attratti dai prototipi allora è d'obbligo vedere l'Amarok Canyon, la variante fortemente sportiva dell'Amarok che ha debuttato a Ginevra. Al Salone Internazionale dell'Automobile numero 82 Volkswagen Veicoli Commerciali ha svelato una variante speciale del nuovo pickup: una versione ancora più off road, dedicata agli amanti degli sport estremi come il kayak freestyle (la canoa in discesa decisamente mozzafiato), che oggi fa tendenza. Un concept pick up per ricercati "Weekend di paura" che, nella sua variante fortemente sportiva, dimostra la versatilità di un pickup di successo come l'Amarok.

L'Amarok Canyon è stato studiato fin nei minimi dettagli dai progettisti del brand di Wolfsburg, dall'assetto alla superficie di carico. "Con questo stravagante studio - afferma Wolfgang Schreiber, Responsabile dello Sviluppo Tecnico della Volkswagen Veicoli Commerciali - dimostriamo le molteplici possibilità d'impiego dell'Amarok. Con la configurazione pensata per lo sport estremo sottolineiamo la vocazione originaria dell'Amarok".

L'altezza e la larghezza del concept superano nettamente le dimensioni originarie dell'Amarok. Anche il colore è inedito: un arancione-rosso Baladi Orange a tre strati. Il telaio è stato rialzato di 40 mm grazie a un kit "body lift" e, compresi i pneumatici, il veicolo risulta più alto di 85 mm. Sul tetto di questo mezzo freestyle è inoltre presente una staffa con quattro fari supplementari. I gruppi ottici posteriori scuri e le protezioni sottoscocca in colore di contrasto conferiscono all'Amarok un aspetto ancora più esclusivo. Due pedane sottoporta a estrazione elettrica consentono a tutti i passeggeri di salire e scendere dal veicolo comodamente, nonostante l'altezza maggiorata. Le pedane sono integrate in modo discreto e, grazie al meccanismo di chiusura che si aziona prima della partenza, le straordinarie capacità off road dell'Amarok Canyon rimangono invariate.

Questo prototipo, sviluppato in modo specifico per le attività outdoor, è cresciuto anche in larghezza. I passaruota sono stati maggiorati di 35 mm per fare spazio agli imponenti pneumatici 275/65 R18, montati sui cerchi modello Durban verniciati nel colore "High Gloss Adamantium Dark". La superficie di carico consente il fissaggio sicuro di due kayak in fibra di carbonio: la parte posteriore delle canoe viene inserita in due cavità presenti sulla superficie stessa, sagomate e rivestite in materiale morbido, mentre quella anteriore viene fissata con cinghie antiscivolo alla barra Styling verniciata in "High Gloss Adamantium

Dark". Le pagaie si fissano all'interno del portellone, in posizione sicura e a portata di mano. È prevista una collocazione adeguata anche per il resto dell'equipaggiamento (caschi, giubbotti salvagente e scarpe da rafting): i caschi vengono sistemati nelle reti sul lato frontale della superficie di carico, il resto dell'attrezzatura in piccoli box dotati di coperchi a tenuta d'acqua.

L'abitacolo è stato personalizzato e impreziosito da dettagli cromatici. I sedili in pelle sono bicolore: le sedute nella tonalità Sterling, in contrasto con l'elegante colore Adamant di poggiatesta e fianchi. Le cuciture decorative dei sedili richiamano la vernice arancione-rossa della carrozzeria. Questo motivo viene ripreso in numerosi altri dettagli, quali le cuciture sul rivestimento del volante a tre razze e della leva del cambio, le cinture di sicurezza e le bocchette di aerazione. Sulla parte bombata della plancia si ritrovano tre strumenti supplementari, che indicano l'angolo di pendenza e di ribaltamento, regalando così ai passeggeri ancora più sicurezza nei percorsi fuoristrada estremi.

Per consentire la massima capacità off road, l'Amarok Canyon è dotato di un potente motore 2.0 TDI Biturbo 180 cv con 400 Nm di coppia massima disponibile tra 1.500 e 2.250 giri. L'efficace trasferimento di queste forze sui terreni più difficili è garantito dalla trazione integrale inseribile 4Motion con riduttore di coppia e bloccaggio del differenziale sull'asse posteriore.



Il telaio dell'Amarok Canyon è stato rialzato di 40 mm grazie a kit "body lift" e, compresi i pneumatici, il veicolo è più alto di 85 mm. Sul tetto è presente una staffa con quattro fari supplementari (a sinistra).



# COME SI FA A LAVORARE SENZA PORTER?

OLTRE  
20 km/l\*



Oggi puoi avere uno strumento di lavoro formidabile al tuo servizio. Con una capacità di carico fino a 1.100 kg, Porter è ancora più efficiente ed economico nei consumi grazie alle nuove motorizzazioni benzina, diesel e bi-fuel Euro 5\*\*. L'utilità non è mai stata così conveniente.

**VEICOLI COMMERCIALI PIAGGIO. GRANDI LAVORATORI DI PICCOLA TAGLIA.**

\* Dati riferiti a Porter D120 pianale lungo 1,7 t, consumo nel ciclo combinato di 21,3 km/l.

\*\* L'immagine si riferisce ad un Porter pianale ribaltabile extra e ad un Porter Maxxi pianale ribaltabile extra.



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

Numero Verde  
**800-388488**

Il Servizio Clienti Piaggio Veicoli Commerciali è a tua disposizione dal lunedì al venerdì dalle 9.00 alle 18.00



Il nuovo Renault Kangoo Z.E. al Centro Agroalimentare di Roma. La furgonetta della Losanga è il primo veicolo commerciale elettrico prodotto in fabbrica. Coniuga funzionalità, economicità, qualità e sicurezza.

**RENAULT / Kangoo Z.E. in prova per esclusivi test drive**

# Commercio sì, ma a zero emissioni

HUB COMMERCIALE DI LIVELLO INTERNAZIONALE, IL CENTRO AGROALIMENTARE DI ROMA APRE LE PORTE ALLA MOBILITÀ ELETTRICA. PROTAGONISTA LA FURGONETTA ELETTA "VAN OF THE YEAR 2012".

Massimiliano Campanella

ROMA - Renault Kangoo Z.E., eletta "Van of the Year 2012", intende proporsi come veicolo del futuro: un futuro di "Zero Emissions" in tutti gli ambiti professionali, a partire dal trasporto. Quale migliore occasione per la Losanga per lanciare le sue idee innovative del CAR (Centro agroalimentare di Roma), hub agroalimentare di livello internazionale? In quella sede, frequentata da clienti e operatori, Renault ha portato tutto il suo know-how in mobilità elettrica: la gamma di veicoli elettrici Renault Z.E., provata in esclusiva dai partner del CAR. E al centro dell'attenzione non poteva che esserci Renault Kangoo Z.E., primo veicolo commerciale elettrico prodotto in fabbrica e capace di coniugare funzionalità, economicità, qualità e sicurezza.

**LA LOSANGA AMICA DELL'AMBIENTE**

Al CAR la mobilità elettrica ha dunque compiuto i primi passi per lo sviluppo di un modello di commercio a zero emissioni. Clienti e operatori sono stati accompagnati alla scoperta di una tecnologia che è ormai realtà e pronta a rendere il trasporto più ecologico. Disponibile per esclusivi test drive, la furgonetta commerciale Kangoo Z.E., primo veicolo commerciale prodotto in versione elettrica già nella fabbrica Renault di Maubeu-

re, in Francia, è pensata per un trasporto delle merci nei centri urbani rispettoso dell'ambiente e come un supporto efficace alle attività commerciali perché concilia funzionalità di carico, economicità d'acquisto e di costi d'utilizzo, e i più elevati standard di qualità, affidabilità e sicurezza.

Si compiono, così, i primi passi verso la definizione di un inedito modello di commercio a zero emissioni e di eco-sostenibilità logistica verso la Capitale. Punto di riferimento della filiera dell'ortofrutta e di quella ittica, il CAR nei prossimi mesi punta a diventare uno snodo nevralgico per favorire e sviluppare un trasporto delle merci verso il centro di Roma e verso i mercati regionali a emissioni zero, promuovendo l'utilizzo di veicoli elettrici per "l'ultimo miglio" e integrando servizi di van-sharing elettrico nella sua gamma di servizi integrati di supporto alle aziende.

L'iniziativa, sviluppata in collaborazione fra Renault e il CAR, ne rafforza la collaborazione, avviata nel 2010 con l'apertura presso il CAR di un Centro Nazionale Veicoli Commerciali Renault, cuore del know-how di Renault in tema di veicoli di serie e allestiti, dedicati a clienti professionali, e nato con l'obiettivo di gestire con efficacia, rapidità e personalizzazione le esigenze diversificate di questo mercato.

Per la mobilità del prossi-

mo futuro, Renault promuove lo sviluppo dei veicoli elettrici, la soluzione più efficace, in virtù delle loro zero emissioni, per il rispetto dell'ambiente. Cuore dell'impegno di Renault per la mobilità sostenibile, una gamma completa di veicoli elettrici (contraddistinti dalla firma Z.E., cioè Zero Emissioni), dotati di una tecnologia di batterie agli ioni di litio all'avanguardia e destinati a una diffusione di massa, opportuna per consentire progressi ambientali decisivi.

Al suo interno la furgonetta elettrica Kangoo Z.E. rappresenta il modello destinato a flotte e operatori professionali, è ideale per il trasporto delle merci in ambito urbano e quindi per le consegne o gli interventi di prossimità, grazie ad una capacità di carico di 650 kg. Equipaggiata con una motorizzazione elettrica da 44 kW, ha un'autonomia media di 170 km.

## OGNI SERVIZIO È UTILE

Con l'intento di favorirne una diffusione su larga scala, l'offerta Renault Z.E. è supportata da un inedito approccio commerciale alla vendita dei veicoli elettrici: un business model innovativo basato su prezzi accessibili e sul noleggio della batteria, un'organizzazione di vendita e assistenza presso l'intera rete di concessionarie Renault, e l'innovativa logica del "One Stop Shopping", cioè l'offerta presso la rete Renault di tutti i servizi utili. Fra di essi, la possibilità di acquistare direttamente in Concessionaria l'infrastruttura per la ricarica domestica e l'abbonamento per l'energia elettrica.

**TOMASSINI STYLE / L'azienda umbra lancia il nuovo Cento 18Style Ambulanza**

# Emergenza sotto controllo

IL MEZZO DI SOCCORSO È BASATO SUL MERCEDES-BENZ SPRINTER 319 F 37/35 CHE GARANTISCE LA NECESSARIA RAPIDITÀ DI INTERVENTO GRAZIE ALLA PRESTAZIONALE MOTORIZZAZIONE 3 LITRI V6 DA 190 CV. DI LIVELLO L'EQUIPAGGIAMENTO DI SICUREZZA E MASSIMA L'ERGONOMIA INTERNA AL VEICOLO.

Fabio Basilico

PASSIGNANO SUL TRASIMENO - Tomassini Style ha di recente presentato al pubblico una nuova linea di produzione. Si tratta di Cento18Style Ambulanza, un veicolo specificamente studiato per venire incontro alle delicate esigenze di pronto intervento in caso di soccorso. Cento18Style Ambulanza è basato su un veicolo molto apprezzato dal mercato per qualità costruttiva e performance complessive, il Mercedes-Benz Sprinter. Nello specifico si tratta del modello 319 F 37/35 che garantisce quella rapidità d'intervento richiesta a un mezzo di soccorso grazie alla prestazionale motorizzazione 3 litri V6 da 190 cavalli. Anche la dotazione di sicurezza è ai massimi livelli: l'Adaptive Esp comprende ABS, ASR (regolazione antislittamento), EBV (ripartizione elettronica forza frenante), BAS (sistema di frenata di emergenza) nonché tutta una serie di sistemi antiribaltamento, fondamentale per un veicolo che ha la necessità di muoversi ad alte velocità e prevalentemente in mezzo al traffico convulso delle città moderne. Cento18Style è anche dotato di sospensioni pneumatiche regolabili con telecomando.

All'interno del veicolo, Tomassini Style ha seguito scrupolosamente criteri di massima ergonomia, con in più la possibilità di personalizzare l'allestimento dell'ambulanza secondo le specifiche richieste del cliente. L'ottimizzazione della disposizione degli apparecchi elettromedicali garantisce un loro veloce ed efficiente utilizzo. In generale, l'arredo interno è realizzato con materiali di qualità e con la massima attenzione al dettaglio, valori che dal 1964 contraddistinguono tutti i prodotti firmati Tomassini Style.

Ci sono poi altre particolarità che rendono molto interessante la nuova proposta della Casa di Passignano sul Trasimeno. Per esempio, l'apertura degli sportelli pensili con la sola pressione di una qualsiasi parte del corpo dell'operatore sanitario. Pensili provvisti di Led per un elevato grado di illuminazione, peraltro garantita in tutto il vano sanitario. Oppure l'ottimizzazione degli spazi per l'alloggia-



mento di presidi tecnici o zaini sanitari fissati con cinghie retrattili. Oltre alla particolare cura che è stata prestata nell'allestimento al fine di evitare rumori e vibrazioni sgraditi, Cento18Style Ambulanza ha un abitacolo sanitario provvisto di sanificatore.

Il vano guida è equipaggiato di una centralina con comandi al volante per la gestione dell'allestimento e il conducente dispone anche di fari per la ricerca del numero civico, disposti sui lati del veicolo.

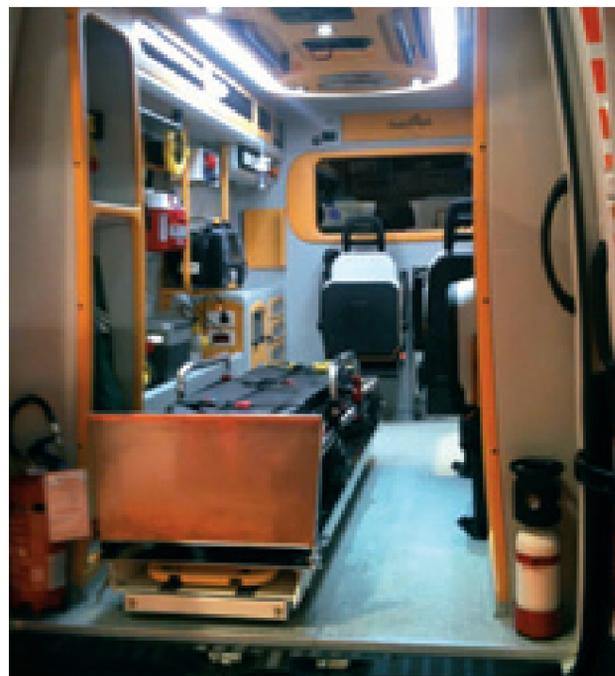
Cento18Style è la prima ambulanza interamente realizzata da un'azienda umbra che non a caso è già leader nella produzione di autobus personalizzati e di mezzi per trasporto persone, dagli scuolabus ai veicoli per impiego urbano fino ai mezzi dedicati alle persone diversamente abili. In tutti gli ambiti d'intervento, Tomassini Style assicura un servizio di assistenza post-vendita qualificato, garantito anche dalla propria officina mobile.

La gamma Utility comprende veicoli allestiti per garantire un rapporto di qualità superiore sulle prestazioni di marcia e sull'affidabilità dei mezzi stessi. Inoltre, sono caratterizzati dalla ricchezza delle dotazioni di serie per quanto riguarda il comfort e la sicurezza attiva e passiva.

Gli allestimenti Utility sono concepiti e progettati dal centro design Tomassini Style per dare tutto il supporto possibile a utenti diversamente abili che hanno diverse necessità di spostarsi sia in ambito urbano che extraurbano. Sono quindi di veicoli tutti muniti di pratiche pedane mobili elevatrici, sedili confortevoli e interni spaziosi e accoglienti. Possono essere richiesti in versione scuolabus, turismo o trasporto urbano. Importante anche la gamma veicoli speciali che spaziano in un vasto campo d'impiego.

Allestimenti speciali sono disponibili per motorhome team corse, uffici stampa, cucine, salette meeting e ricettività varie. Sono inoltre

proposti allestimenti veicoli con parti estensibili. Tomassini Style propone anche un allestimento speciale autobus "rock" dedicato ai gruppi musicali in tournée, dotato di zona relax, toilette, vano doccia e zona cucina. Di particolare interesse gli interventi realizzati su base Unimog, il veicolo tuttofare del Gruppo Daimler. Gli allestimenti proposti sulla base del compatto e versatile Unimog U20 e sul più grande Unimog U5000, particolarmente indicato per il trasporto persone con la possibilità di avere ben 27 +1 +1 posti, sono davvero tanti: unità di controllo e soccorso, unità di primo soccorso, unità di ricerca e rilevamenti per la sicurezza nei cantieri, unità per rilevamenti ambientali, cucine per servizio catering, toilette, stazioni di video sorveglianza, servizi sanitari mobili, regie mobili, motorhome, officine mobili, uffici mobili.



# CITROËN HA LE MIGLIORI CONCESSIONARIE D'ITALIA. SE NON CI CREDETE VENITE A VEDERE.



CITROËN NEMO



CITROËN BERLINGO



CITROËN JUMPY



CITROËN JUMPER

**SU CITROËN JUMPY E JUMPER NAVIGATORE GPS INTEGRATO COMPRESO NEL PREZZO.**

**CITROËN preferisce TOTAL**

L'offerta "Navigatore GPS Integrato compreso nel prezzo" è valida su Citroën Jumpy e Jumper. Scade il 30/06/2012. Le foto sono inserite a titolo informativo. Trofeo "Rete dell'anno 2011" - Fonte: TNS - Elaborazione InterAutoNews.

CITROËN SI AGGIUDICA PER IL SECONDO ANNO CONSECUTIVO  
IL PREMIO INTERAUTONEWS COME MIGLIORI CONCESSIONARIE D'ITALIA.  
MIGLIORI CONCESSIONARIE, MIGLIORI ANCHE I PREZZI.

MERCEDES-BENZ / Nuova Limited Edition che coniuga eleganza e funzionalità alto di gamma

# Viaggi in prima classe con Viano Pearl

È INDUBBIAMENTE IL MODELLO DI PUNTA DELLA GAMMA VIANO, GRAZIE ALLA SUA CAPACITÀ DI CONIUGARE SPAZIOSITÀ ED ESCLUSIVITÀ, FISSANDO NUOVI PARAMETRI DI RIFERIMENTO PER QUANTO RIGUARDA IL COMFORT DEGLI INTERNI, I MATERIALI UTILIZZATI E L'ELEGANTE SPORTIVITÀ DEGLI ESTERNI.

Marco Chiniò

**STOCCARDA** - Il fatto che Viano sia già affermato come monovolume dalle qualità premium è stato da stimolo per Mercedes-Benz ad andare oltre e proporre una nuova Limited Edition denominata Viano Pearl. La nuova ammiraglia Viano deriva direttamente dalla showcar Viano Vision Pearl presentata alla scorsa edizione dello IAA di Hannover. La première internazionale della Limited Edition Viano Pearl si è invece tenuta all'ultimo Salone dell'Automobile di Ginevra. La Limited Edition può già essere ordinata; i primi veicoli saranno consegnati a partire dall'estate. Il prezzo netto è pari a circa 99mila euro.

L'edizione limitata Viano Pearl promette viaggi in prima classe a bordo di un veicolo dinamico ed elegante che conserva tutte le caratteristiche funzionali della monovolume di

partenza. È indubbiamente il modello di punta della gamma Viano, grazie alla sua capacità di coniugare spaziosità ed esclusività, fissando nuovi parametri di riferimento per quanto riguarda il comfort degli interni, i materiali utilizzati e l'elegante sportività degli esterni.

Il design del frontale, con la nuova mascherina del radiatore e un incisivo paraurti con luci diurne a Led integrate, sottolinea in modo efficace tutta la classe di questa esclusiva versione di Viano. A esaltarne il look concorre la nuova vernice "grigio alanite magno", dalla caratteristica superficie opaca. Come alternativa, sarà disponibile dall'inizio della produzione una nuova ed esclusiva vernice metallizzata. Cerchi in lega da 19 pollici a verniciatura bicolore e pneumatici 245/45 R 19 accentuano il dinamismo della Limited Edition Viano Pearl. Una particolarità che impreziosisce

gli esterni è il mancorrente in tonalità scura "Mountain Grey", disponibile a richiesta.

Viano Pearl non lesina sui dettagli di pregio. I gradini d'accesso con modanature in noce e logo Mercedes-Benz retroilluminato danno il benvenuto a bordo ai passeggeri. Inoltre, il vano posteriore sorprende per l'eleganza del pregiato pianale in massello di noce dal tono caldo e accogliente. Nonostante la verniciatura protettiva, infatti, il materiale mantiene un aspetto poroso e naturale. Anche i rivestimenti laterali del vano posteriore e la plancia sono realizzati in noce, mentre padiglione e montanti dei finestrini sono rifiniti con il pregiato tessuto "Dinamica".

I sedili anteriori e i quattro sedili singoli nel vano posteriore sono rivestiti in finissima pelle Nappa in due tonalità, grigio conchiglia e grigio beige. Le cuciture a contrasto sono di forte impatto visivo, così come gli inserti in alluminio spazzolato, abbinati cromaticamente ai due tipi di pelle Nappa. Le discrete luci soffuse "ambient" dietro le modanature d'alluminio sottolineano la sofisticata atmosfera che ricorda la cabina di un elegante yacht.

Una particolarità della Limited Edition Viano Pearl è il cosiddetto "Magic Sky Control" che consente di oscurare i cristalli elettrocromatici dei finestrini del vano posteriore mediante la semplice pressione di un tasto, creando un nuovo "rapporto di visibilità" fra interni ed esterni del veicolo. A seconda delle esigenze, il passaggio dal chiaro allo scuro può avvenire direttamente, oppure gradualmente, in dieci stadi. L'effetto è dovuto alla presenza dei cristalli liquidi nei doppi vetri, che si ridispongono in base alla tensione di alimentazione variando il grado di permeabilità alla luce.



La Limited Edition **Viano Pearl** può già essere ordinata presso i concessionari **Mercedes-Benz**. I primi veicoli saranno consegnati a partire dalla prossima estate. Il prezzo netto è di circa 99mila euro.

ted Edition Viano Pearl è il cosiddetto "Magic Sky Control" che consente di oscurare i cristalli elettrocromatici dei finestrini del vano posteriore mediante la semplice pressione di un tasto, creando un nuovo "rapporto di visibilità" fra interni ed esterni del veicolo. A seconda delle esigenze, il passaggio dal chiaro allo scuro può avvenire direttamente, oppure gradualmente, in dieci stadi. L'effetto è dovuto alla presenza dei cristalli liquidi nei doppi vetri, che si ridispongono in base alla tensione di alimentazione variando il grado di permeabilità alla luce.

Ovviamente, anche la qualità del suono è parte integrante della filosofia del viaggio premium di Viano Pearl. A questo pensa l'impianto audio "BeoSound Viano" di Bang & Olufsen, realizzato e configurato appositamente per la Limited Edition. L'impianto audio è composto da un amplificatore da 1.320 watt di potenza complessiva e 18 altoparlanti ad alto rendimento più quattro tweeter luminosi a forma di lente. Un Hot-spot W-LAN consente inoltre di connettersi a internet con un massimo di quattro terminali contemporaneamente.

Con il suo motore diesel V6

da 165 kW/224 cv di potenza massima, Viano Pearl 3.0 CDI BlueEFFICIENCY assicura prestazioni di marcia superiori a fronte di consumi relativamente contenuti. In alternativa, il nuovo modello top di gamma di Viano è disponibile in versione 3.5 litri con motore a benzina V6 da 190 kW/258 cv. In entrambe i casi, la trasmissione della coppia motrice è affidata a un cambio automatico.

Mercedes-Benz Vans ha chiuso il 2011 con un aumento del 18 per cento delle vendite che hanno superato le 264mila unità. I ricavi ammontano a oltre 9 miliardi di euro (+ 17 per cento).

Anteprima di Vito E-CELL Kombi a trazione elettrica

## Sette posti eco-friendly

**STOCCARDA** - Al Salone di Ginevra, Mercedes-Benz Vans ha presentato in anteprima mondiale anche il Vito E-CELL Kombi a trazione elettrica, il primo veicolo di serie a sette posti al mondo a zero emissioni. Con un'autonomia di circa 130 chilometri, Vito E-CELL Kombi può essere utilizzato per tutti gli impieghi di trasporto di persone in ambito urbano, in particolare dove le normative in materia d'inquinamento ed emissioni acustiche sono più stringenti, per esempio nei centri storici. È quindi ideale per aziende che devono organizzare il trasporto di persone a breve raggio senza emissioni locali, per ristoranti e hotel con sede nei centri storici, per impieghi in zone a tutela ambientale e all'interno di grandi aziende o in porti, aeroporti e località termali.

Il motore elettrico di Vito E-CELL Kombi (potenza di 60 kW, coppia massima di 280 Nm), così come l'elettronica di potenza, il trasformatore e il caricabatteria sono alloggiati nel cofano motore. Le potenti batterie agli ioni di litio a lunga durata sono posizionate, invece, sotto il pianale del vano passeggeri e hanno una tensione nominale di 360 V e una capacità di 36 kWh. La trasmissione del moto è affidata alle ruote anteriori. La velocità è limitata a 89 km/h a tutto vantaggio dell'autonomia. Vito E-CELL Kombi si muove con disinvoltura nel traffico urbano grazie a un'accelerazione da 0 a 50/80 km/h in soli 6,5/11 secondi. Le batterie si ricaricano dalla rete elettrica a 380/400 V: in cinque ore si raggiunge la carica massima delle batterie completamente scariche.

In futuro, se necessario, sarà possibile ricaricarle anche dalla rete a 230 V. La funzione di rigenerazione dell'energia, inol-

tre, permette di continuare ad alimentare la batteria anche durante la guida. Vito E-CELL è anche garanzia di sicurezza: ESP e airbag lato guida sono di serie.

Inoltre, tutti i sedili sono dotati di cintura di sicurezza e le batterie sono protette da eventuali impatti mediante un apposito elemento anticrash. E, in caso di apertura dell'airbag, l'impianto ad alto voltaggio viene automaticamente disattivato. Vito E-CELL ha dato prova del suo elevato standard di sicurezza superando con successo numerosi crashtest.

Anche in versione commerciale, Vito E-CELL è ideale per l'utilizzo cittadino. Grazie a questo veicolo anche nei trasporti commerciali la guida a emissioni zero è oggi una realtà: nell'ambito di un programma di incentivi sono stati consegnati complessivamente 230 veicoli commerciali Vito E-CELL in Germania che hanno percorso finora circa 650mila km. Dal prossimo maggio, Vito E-CELL Kombi sarà disponibile in oltre 15 Paesi europei.



Primo bimestre negativo per i veicoli commerciali

## C'è poco da stare allegri

LE IMMATRICOLAZIONI IN ITALIA SONO CROLLATE. IN SOLI DUE MESI SI SONO PERSE QUASI 10MILA UNITÀ. IL DIRETTORE DELL'UNRAE VALENTE INVOKA: "SI ALLENTI LA STRETTA CREDITIZIA".

**ROMA** - La recessione affonda il mercato. In Italia il volume dei veicoli commerciali (autocarri con peso totale a terra fino a 3,5 t) è sceso nel 2011 del 6,1 per cento rispetto al 2010 con un totale di 170.634 unità immatricolate, e come se non bastasse il trend fortemente negativo prosegue e addirittura peggiora. Il 2012 comincia in maniera nera sia per il mercato italiano sia più in generale per quello europeo, con perdite significative rispetto allo stesso periodo dell'anno passato. Secondo le stime del centro studi dell'Unrae (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri, ovvero l'Associazione che rappresenta le Case estere operanti sul mercato italiano), le immatricolazioni in Italia dei veicoli per trasporto merci fino a 3,5 t sono crollate a gennaio 2012 del 32,2 per cento su base annuale, nel primo bimestre 2012 la flessione è stata del 30,1 per cento, e le prospettive per i prossimi mesi restano critiche.

Nel mese di febbraio le immatricolazioni di veicoli commerciali sono state pari a 11.435 unità, con una flessione di ben il 28,3 per cento rispetto alle 15.945 dello stesso periodo dello scorso anno. È ormai dalla seconda metà del 2011 che il settore dei veicoli da lavoro registra cali considerevoli (-10 per cento nel secondo semestre), ulteriormente accentuati in questa prima parte dell'anno e tali da portare il primo bimestre 2012 in flessione del 30,1 per cento, con 22.410 immatricolazioni, rispetto alle 32.062 del gennaio-febbraio dello scorso anno. In soli due mesi si sono perse, così, quasi 10mila unità. "I veicoli commerciali - afferma Romano Valente, Direttore



Generale dell'Unrae - risentono fortemente della situazione economica generale e dello stato di recessione in corso nel nostro Paese. In particolare le problematiche legate al credit crunch incidono pesantemente sul settore e sulle capacità d'investimento delle piccole e medie imprese, acquirenti tipici di veicoli commerciali. Ci aspettiamo - conclude il Direttore Generale - che sia dato seguito alle raccomandazioni dei Governatori della Banca d'Italia Visco e della BCE Draghi, di introdurre sul mercato finanziario i 139 miliardi di euro erogati al tasso dell'1 per cento al sistema bancario italiano. Solo allentando la stretta creditizia potremo aspettarci una ripresa degli acquisti e degli investimenti da parte delle aziende, capaci di riavviare la spirale positiva della crescita economica".

Interlocutore delle istituzioni e principale fonte di informazioni e analisi del mercato, l'Unrae costituisce un punto di riferimento per tutti gli operatori del settore. Oggi le 46 aziende associate - e i loro 61 marchi - rappresentano una realtà economica che registra un fatturato di 41 miliardi di euro, con un numero di occupati pari a circa 100mila unità, compresi gli impiegati nelle reti di vendita e nelle officine.



DLV 83000

## Mercedes-Benz Vito e Sprinter. Risparmia le energie per il tuo lavoro.

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, alla funzione ECO Start-Stop del Pacchetto BlueEFFICIENCY.

**BLUE EFFICIENCY**



Mercedes-Benz

COMBO È DESTINATO A RAPPRESENTARE UN PUNTO DI RIFERIMENTO NEL SEGMENTO IN CRESCITA DELLE FURGONETTE PER FUNZIONALITÀ E CAPACITÀ DI CARICO.

Fabio Basilico

VIMERCATE - Una giornata di sole e una location suggestiva come la Cascina La Lodovica di Vimercate, dove è presente tra l'altro un affascinante museo della carrozze trainate da cavalli, cioè le antesignane dei moderni mezzi di trasporto a motore, sono state l'ideale cornice in cui è stato presentato alla stampa il nuovo Opel Combo Van e Tour. È la terza generazione (la seconda è datata 2001) di un veicolo commerciale che è un noto protagonista nel proprio segmento: oltre 800mila unità vendute in Europa di cui 40mila in Italia. Numeri importanti, che qualificano Combo come uno degli assi portanti della strategia di espansione di Opel Veicoli Commerciali, di cui è indiscutibile best seller.

Destinato a rappresentare un punto di riferimento nel segmento in crescita delle furgonette per funzionalità e capacità di carico, Combo è un veicolo dall'elevata poliedricità e completa la gamma prodotti Opel nel settore dei veicoli commerciali leggeri e in quello dei veicoli per la famiglia e per il tempo libero. È infatti disponibile sia in versione Van che Tour per trasporto passeggeri. In entrambi i casi la piattaforma è quella del Fiat Doblò, eletto "International Van of the

COMBO È UN VEICOLO DALL'ELEVATA POLIEDRICITÀ E COMPLETA LA GAMMA PRODOTTI OPEL NEL SETTORE DEI COMMERCIALI LEGGERI E IN QUELLO DEI VEICOLI PER LA FAMIGLIA E PER IL TEMPO LIBERO.

Year 2011". Una dimostrazione della riuscita collaborazione Opel-Fiat che ha l'obiettivo di favorire la crescita in un mercato da sempre competitivo come quello dei veicoli da lavoro. Come ha detto in conferenza stampa Roberto Matteucci, Amministratore delegato di General Motors Italia, "Accanto ai compagni di scuderia più grandi, Vivaro nel segmento Van-D fino a 2,9 t e

Movano in quello Van-E fino a 4,5 t, il nuovo Combo rappresenta la base di un'offerta altamente competitiva che è ora composta da tre modelli. Il terzetto rafforzerà la gamma dei veicoli commerciali di Opel e la renderà uno dei pilastri del marchio".

Il nostro test drive si svolge sulle strade della Brianza a bordo di un Combo Van 1.6 CDTI da 77 kW/105 cv. Il design del veicolo colpisce innanzitutto per la sua gradevolezza. I gruppi ottici ante-

riori sono particolarmente in evidenza grazie al vetro trasparente e alle luci per la marcia diurna integrate. Il principio di design "forma e funzione" viene espresso dal cofano piatto, dall'inclinazione del parabrezza e dalle ampie proporzioni degli specchietti retrovisori laterali panoramici, con indicatori di direzione integrati. La luce posteriore si trova in posizione elevata. La gamma Combo comprende



OPEL V.C./ La nuova generazione del Combo disponibile

# La terza volta di

due diverse lunghezze: a passo corto L1 (2.755 mm) la lunghezza è di 4.390 mm, con passo lungo L2 (3.105 mm) si arriva a 4.740 mm; dimensioni disponibili per la versione Van con carrozzeria lamierata o vetrata oppure per il Tour a cinque posti. Il Tour a sette posti è disponibile solo con passo L1. I Van con passo corto sono disponibili in due altezze - 1.845 e 2.100 mm - quello con

passo lungo solo con l'altezza di 1.880 mm. Il Tour a cinque o sette posti propone la configurazione a passo corto con altezza di 1.845 mm e a passo lungo con altezza di 1.880 mm. La larghezza è di 2.119 mm.

L'accesso al vano di carico del Van è ampiamente facilitato dalla presenza di due porte posteriori a battente, lamierate o vetrate. Pratiche e funzionali

le porte laterali scorrevoli disponibili a richiesta. I modelli Tour con carrozzeria vetrata sono dotati di portellone posteriore e sono disponibili anche con porte posteriori a battente vetrate. Osservando il vano di carico del furgone, si trova conferma dei dati forniti dal costruttore in quanto a volume di carico e portata. Il valore massimo di quest'ultima è di 1 tonnellata, mentre il volume di

carico, altro benchmark nel segmento, arriva fino a 4,6 metri cubi. Il vano di carico è lungo ben 3.400 mm (che arriva a 3.055 o 3.400 mm a seconda che si tratti di passo corto o lungo, con i sedili anteriori abbattuti) e l'altezza massima è di 1.550 mm. Nel segmento di riferimento il nuovo Combo si distingue per la soglia di carico più bassa (545 mm), ma anche per il maggior

IL NUOVO COMBO APRE A OPEL NUOVE POSSIBILITÀ DI VENDITA SFRUTTANDO L'INCREMENTO DEL SEGMENTO FURGONETTE

## Crescita annunciata grazie a un'offerta realmente versatile e funzionale



Roberto Matteucci, Ad di General Motors Italia

VIMERCATE - "Si prevede che in Europa il segmento dei veicoli commerciali Van-B, o come viene chiamato in Italia delle furgonette, crescerà fino a raggiungere il milione di unità nel 2015. Il 62 per cento delle vendite Combo dovrebbero essere costituite dalla versione commerciale Van, il 38 per cento da quella passeggeri Tour". Nelle parole di Roberto Matteucci, Amministratore delegato di General Motors Italia, traspare un evidente ottimismo, giustificato dall'arrivo sul mercato di un nuovo modello che riuscirà a tenere testa alla concorrenza. Lo ha praticamente sempre fatto, dal momento che Opel vende il Combo da parecchi anni. Il concetto di veicolo versatile, concepito per il tempo libero, la famiglia e l'attività commerciale, si è rivelato di grande successo e non c'è proprio nulla che impedisca che la risposta positiva del mercato non si riconfermi. Nonostante la crisi ancora imperante. Il target di clienti a cui il nuovo Combo si rivolge è quanto mai diversificato, in linea con la versatilità del veicolo: il Van a passo corto o lungo è ideale per piccole e medie aziende, artigiani, impiantisti, operatori del trasporto alimentare/merci deperibili e altro ancora. Il Tour N1 omologato autocarro a passo corto o lungo si rivolge in particolare a imprese di pulizie, ristrutturazione, etc, mentre il Tour a cinque o sette posti a esclusivo trasporto passeggeri può soddisfare le esigenze di mobilità di famiglie, enti, taxisti...

"In Europa - ha detto ancora Roberto Matteucci - il segmento Van-B è destinato a crescere. Si prevede che costituirà una quota intorno al 34 per cento dell'intero segmento dei veicoli commerciali nel 2014. Come dire: il primo segmento in Europa. Anche in Italia ha un ruolo decisivo dal momento che vale ben il 32 per cento del totale mercato veicoli commerciali fino a 35 quintali, superato di poco da quello dei furgoni grandi che arrivano a una quota del 34 per cento. L'obiettivo di vendita del nuovo Combo è al momento fissato a 2.500 unità nel corso dell'anno. Come Opel Italia, vogliamo raddoppiare la nostra quota mercato nel comparto veicoli commerciali: oggi siamo al 3,5 per cento. Per raggiungere questo target faremo pieno affidamento alla rete Business Center specializzata in veicoli da lavoro, che è destinata a crescere ulteriormente rispetto alle attuali 70 unità che coprono in modo capillare l'intero territorio. Vogliamo che il 100 per

cento dei concessionari Opel vendano anche veicoli commerciali e che almeno un terzo della rete diventi Business Center. Opel è presente in tutti i segmenti, compresi quello dei commerciali derivati da vetture. La nostra gamma spazia da 1 a 22 metri cubi per volumi di carico, con portate da 500 a 2.500 kg. Proponiamo sul mercato van, telai, trazione anteriore e posteriore, ruote gemellate. Oltre 550 soluzioni di carico e migliaia di soluzioni incluse gli allestimenti su misura, un settore per noi strategico, anche in riferimento al nuovo Combo, che ha nella versatilità d'impiego uno dei suoi punti di forza. Puntiamo infatti a una forte penetrazione nel segmento degli allestiti, con due strategie: gli allestimenti di fabbrica e quelli personalizzati e specifici. Gli allestimenti di fabbrica sono il cassone fisso, il cassone ribaltabile, la furgonatura GranVolume. Offrono vantaggi concreti come la garanzia diretta Opel,

tempi di consegna più brevi, più facilità di immatricolazione. Non sono da meno gli allestimenti personalizzati sulle esigenze del cliente, come i veicoli isotermici, ambulanze, gru, carroattrezzi, centinature, officine mobili, etc."

L'introduzione di nuove versioni con passi più lunghi e nuovi modelli mini-cargo contribuisce ad alimentare la crescita delle furgonette in Europa. Un altro fattore chiave è l'aumento del numero di versioni per il trasporto passeggeri: nel 1996 questi modelli erano a quota 70mila, nel 2010 erano passati a 460mila. Si prevede dunque che la quota europea delle versioni Tour nelle vendite del nuovo Combo salirà al 38 per cento durante il suo ciclo di vita (nel 2010 si era al 29 per cento). Le versioni Van con passo corto dovrebbero rappresentare il 48 per cento mentre il restante 14 per cento dell'intero mix di modelli sarà coperto dalle versioni a passo lungo.



UN'OFFERTA CHE COMPRENDE QUATTRO UNITÀ DIESEL, UNA BENZINA E UNA VERSIONE BIFUEL METANO/BENZINA

## Combo soddisfa il desiderio di motori performanti e parsimoniosi



La gamma **Combo** (sopra il Van) si propone alla clientela con un'ampia scelta di motori.

**VIMERCATE** - Il nostro test drive ha avuto come protagonista il Combo Van equipaggiato con motorizzazione 1.6 CDTI da 77 kW/105 cv. Si tratta di uno dei propulsori disponibili per la nuova gamma Combo. In totale ci sono quattro unità diesel, una benzina e una versione a metano con doppio impianto a gas naturale e benzina. Tutti i motori sono disponibili anche in versione ecoFLEX, poco inquinante e dai consumi particolarmente ridotti, dotata di dispositivo Start/Stop, a eccezione della versione a metano. Robustezza e affidabilità dei motori Combo sono ulteriormente sottolineati dai lunghi intervalli di manutenzione: nel caso delle versioni benzina e metano, il tagliando deve essere effettuato solo ogni 30mila chilometri, mentre per i modelli diesel viene consigliato solo ogni 35mila chilometri. I motori diesel sono dotati della più recente tecno-

logia common-rail con turbocompressore e filtro antiparticolato. Il propulsore di ingresso, il 1.3 CDTI da 66 kW/90 cv con cambio manuale a cinque rapporti, eroga comunque una coppia di 200 Nm a 1.500 giri, che consente di disporre di un'elevata potenza anche ai bassi regimi. La versione ecoFLEX a richiesta, dotata di dispositivo Start/Stop, registra consumi di carburante compresi tra 4,8 e 4,9 litri per 100 chilometri, ed emissioni di CO<sub>2</sub> rispettivamente pari a 126 g/km e 129 g/km, a seconda della carrozzeria, dell'allestimento e dell'altezza del tetto. Un gradino sopra si trova il 1.6 CDTI da 66 kW/90 cv, disponibile con cambio manuale a sei velocità su Combo Tour o, a richiesta, con trasmissione Easytronic a cinque rapporti. Nella versione con cambio manuale, il motore eroga una coppia massima di 290 Nm. Nel caso del cambio Easytronic si raggiungono 200 Nm a 1.500 giri. Il motore con cambio tradizionale e dispositivo Start/Stop a richiesta consuma tra 5,2 e 5,6 litri per 100 km, che equivalgono a emissioni di anidride carbonica comprese tra 138 e 148 g/km. Nel caso della trasmissione Easytronic, i consumi di carburante si assestano tra 4,9 e 5,5 litri con emissioni di CO<sub>2</sub> comprese tra 130 e 147 g/km. Si sale ancora con il 1.6 CDTI 1.6 da 77 kW/105 cv e un'ottima coppia di 290 Nm a 1.500 giri. La potenza viene trasmessa alle ruote attraverso un cambio manuale a sei rapporti e il propulsore si caratterizza per l'interessante connubio di prestazioni ed efficienza. In base al modello e alla versione, i consumi delle versioni ecoFLEX variano tra 5,2 e 5,6 litri per 100 chilometri, mentre le emissioni di CO<sub>2</sub> sono comprese tra 136 e 148 g/km. Al vertice della gamma di propulsori a gasolio si trova il 2.0 CDTI da 99 kW/135 cv. Dota-

to di cambio manuale a sei rapporti, è un motore potente, di livello superiore, che eroga una coppia massima di 320 Nm a 1.500 giri. Ottimali i dati sul consumo: in versione ecoFLEX il diesel top di gamma richiede solo tra 5,6 e 6 litri di carburante per 100 chilometri, equivalenti a emissioni di CO<sub>2</sub> comprese tra 148 e 157 g/km. La versione 1.4 benzina da 70 kW/95 cv disponibile per Combo Tour eroga una coppia massima di 127 Nm a 4.500 giri. Il cambio è a cinque marce. Nelle versioni dotate di dispositivo Start/Stop, i consumi di carburante si aggirano tra 7 e 7,4 litri per 100 chilometri, equivalenti a emissioni di CO<sub>2</sub> da 163 a 171 g/km in ciclo combinato. Il modello con doppia alimentazione benzina/metano 1.4 ecoM Turbo di Opel Combo (passo corto) è dotato di un serbatoio da 22 litri per la benzina e di quattro serbatoi per il metano, per un volume totale di 95 litri. La versione a passo lungo raggiunge i 130 litri grazie al quinto serbatoio a richiesta. L'autonomia massima è considerevole: rispettivamente 625 e 750 chilometri. L'unità a metano eroga 88 kW/120 cv e una coppia massima di 206 Nm a 2.000 giri. I risultati nel ciclo combinato in termini di consumi di carburante ed emissioni di CO<sub>2</sub> dimostrano ancora una volta l'economicità e l'efficienza di questo motore ecoFLEX: in modalità puramente a metano il consumo è pari a 7,5 metri cubi (4,9 kg) per 100 chilometri (CO<sub>2</sub> di 134 g/km). In modalità benzina, i valori sono di 7,4 litri per 100 chilometri con emissioni di anidride carbonica di 173 g/km. L'Italia è, dopo la Germania, il secondo Paese in Europa per volumi di vendita del Combo a metano. Un dato che è di buon auspicio per la nuova versione 1.4 ecoM Turbo.

sia in versione Van che Tour per trasporto passeggeri

# un best seller

carico massimo ammissibile sull'asse posteriore (1.450 kg). La larghezza del vano di carico, misurata tra i passaruota, è pari a 1.230 mm, da parete a parete si parla di 1.714 mm.

A bordo, l'abitacolo del Combo Van è dotato di tutti gli elementi che ne permettono l'utilizzo agli operatori professionali. Non mancano dettagli pratici e funzionali ma anche confortevoli, adatti a chi trascorre molte ore della giornata al volante e che hanno necessità di entrarvi e uscirne frequentemente. I comandi sono ergonomici e accessibili, i sedili comodi anche grazie al

fatto che i profili dei cuscini e degli schienali aiutano a conservare una corretta postura. Non mancano i dettagli significativi come le bocchette di riscaldamento e ventilazione che hanno le giuste proporzioni e contribuiscono a creare un clima gradevole sia in inverno che in estate. Puntano molto sul confort le versioni passeggeri. Combo Tour viene proposto nei tre allestimenti Club, Elective e Cosmo, al contrario del Van che è proposto in un'unica configurazione con però tanti extra e accessori a richiesta. La dotazione di serie comprende invece il servoster-

zo elettrico, il piantone dello sterzo regolabile longitudinalmente e verticalmente, i finestrini anteriori elettrici, la chiusura centralizzata, l'airbag lato guida, l'ABS con ripartitore elettronico della frenata EBD, una presa da 12 V sul cruscotto, la paratia divisoria in acciaio, il kit riparazione pneumatici. L'ESP con assistenza alla frenata e Hill Holder per l'assistenza alla partenza in salita è di serie su Combo Tour a partire dall'allestimento Elective. Il Combo per trasporto passeggeri prevede l'airbag frontale lato passeggero a cui si aggiungono per il top di



gamma Cosmo anche gli airbag laterali per testa e torace. Essendo votato alla famiglia, non manca di serie il fissaggio Isofix per i seggiolini dei bambini che possono essere posizionati sul sedile del passeggero anteriore o ai sedili esterni della seconda fila.

Il 1.6 CDTI che equipaggia il Van del nostro test drive è elastico e flessibile. La sensazione che se ne ricava è di guidare un'automobile moderna e scattante, capace di regalare accelerazioni fulminee e buone performance in ripresa. I 105 cv si fanno sentire, così come la coppia di 290 Nm a 1.500

giri/min. Il cambio a sei marce, di facile approccio e gestione, contribuisce all'efficienza complessiva della dinamica di guida. La velocità massima è di 164 km ma non occorre raggiungerli per usufruire di prestazioni più che soddisfacenti. Combo Van 1.6 CDTI 105 cv accelera da 0 a 100 km/h in 13,4 secondi e, secondo quanto dichiarato da Opel, registra consumi in ciclo misto compresi tra 5,4 e 5,9 li-

tri/100 km con emissioni che oscillano da 143 a 156 g/km. Sul mercato è disponibile anche la versione EcoFLEX con dispositivo Start/Stop che abbassa i valori di consumo ed emissioni a cifre comprese, rispettivamente, tra 5,2 e 5,6 litri/100 km e 136-148 g/km di CO<sub>2</sub>. Combo Van è assai ma-

negevole. Merito anche dell'innovazione sospensione posteriore "bi-link" che garantisce anche un comfort ottimale su strada.

Grazie alla modularità dei suoi componenti può essere tarata dai progettisti specificamente in funzione delle caratteristiche del veicolo e del suo utilizzo. Insieme alla sospensione anteriore a montante McPherson, su strada la "bi-link" assicura una dinamica da berlina, indipendentemente dall'entità del carico, raggiungendo un valido equilibrio tra sistemi di sicurezza, agilità e comfort.

Il nuovo Combo viene proposto con un listino prezzi che parte dai 13.470 euro del Van con motore 1.3 CDTI da 90 cavalli.

SUL MERCATO ITALIANO SIA IN VERSIONE VAN CHE TOUR PER TRASPORTO PASSEGGIERI A CINQUE O SETTE POSTI

Il **Combo** Tour è la configurazione riservata al trasporto passeggeri. Tour è dotato di portellone posteriore ma può essere equipaggiato anche con altrettanto pratiche porte posteriori a battente vetrate. Viene proposto nei tre allestimenti Club, Elective e Cosmo.

BOSCH / Su neve e ghiaccio alla guida del "mostruoso" nuovo pick up Ford F250

# Obiettivo: incidenti zero

SUL CIRCUITO LAPPONE DI ARJEPLOG  
ABBIAMO MESSO ALLA PROVA L'ESP SUL  
PROTOTIPO DEL VEICOLO CHE ARRIVERÀ SUL  
MERCATO AMERICANO NEL 2013.

Nils Ricky

ARJEPLOG - Nei prossimi decenni Bosch intende avvicinarsi il più possibile a un obiettivo che, complice la tecnologia che fa passi da gigante, non sembra più così lontano: un trasporto a zero incidenti. "È quello che sognano - commenta l'ingegner Gabriele Allievi, Amministratore Delegato Bosch - un po' tutti gli operatori del trasporto, in qualsiasi parte del mondo essi si trovino". Per avvicinarsi il più possibile allo "Zero incidenti" l'azienda Robert Bosch, in prima linea nello sviluppo di soluzioni legate alla sicurezza, ha investito oltre venti milioni di euro e ben 400 ingegneri per l'impianto di Arjeplog.

Siamo in Lapponia, a mille km a nord di Stoccolma e a 80 dal Circolo Polare Artico. In un piccolo paese della contea di Norrbotten, dove lo spazio non manca, tanto meno il gelo e i laghi ghiacciati, Bosch nel 2003 ha aperto il suo Centro prove: 4,2 km<sup>2</sup> di superficie che consentono tutte le prove di sviluppo del sistema antibloccaggio ABS e del programma elettronico di stabilità ESP. "Del resto - ha aggiunto l'ingegner Allievi - conseguire l'obiettivo di una guida senza incidenti richiede

svariate situazioni di guida. In passato, le piste sul lago e sulla terra ferma erano separate e raggiungibili attraverso strade pubbliche. Il nuovo circuito, invece, integra entrambe le aree



Il prototipo del nuovo pick up Ford F250 nel corso della nostra prova guida sul lago ghiacciato di Arjeplog, in Lapponia, a mille chilometri a nord di Stoccolma e 80 dal Circolo Polare Artico.

LUNGO IL LAGO  
GHIACCIATO  
AFFRONTIAMO IL  
"LARGLE CIRCLE"  
SUL LATO  
INNEVATO E POI  
SU UN'IMMENZA  
LASTRA SPESSA  
OLTRE 40 CM.

in un unico comprensorio. Anche l'edificio centrale è stato riprogettato e oggi conta oltre 5.400 mq di spazi dedicati agli uffici e 2.600 mq adibiti a officine e laboratori.

Raggiungiamo Arjeplog per metterci alla guida di un vero e proprio "mostruoso". Si tratta del nuovo Ford F250, un prototipo della futura versione del pick up americano. Arriverà sul mercato statunitense nel 2013, ma prima del lancio è pronto per le

prove su strada, in particolare per il circuito a bassa aderenza. Sulle piste lapponi abbiamo la possibilità di compiere oltre cento differenti manovre. "È necessario - ha spiegato il numero uno di Bosch - oggettivare i parametri del comportamento stradale del veicolo per poter ottimizzare i sistemi di sicurezza applicati. L'obiettivo è ottenere una taratura del sistema in linea con le esigenze della Casa costruttrice e nel rispetto dei massimi standard di sicurezza. Bosch sviluppa i dispositivi di

sicurezza per tutte le Case a livello mondiale. L'approccio è quello di lavorare a stretto contatto per garantire elevati standard di qualità e l'eccellenza in termini di sicurezza. Da oltre cento anni Bosch contribuisce attraverso le innovazioni tecnologiche a rendere la guida più sicura. Basta ricordare l'introduzione di ABS, ESP, airbag elettronici, radar e videocamere. Nei prossimi anni continueremo

aspettativa per noi europei, affezionati alle linee soft, equilibrate e senza rivoluzionari design. Quindi l'impatto col Ford F250, massiccio com'è, se lo guardiamo con gli occhi di un "autista europeo" è decisamente forte. Nel salire a bordo la sensazione è quella di accingersi alla guida di un dinosauro, di un veicolo immenso all'esterno come negli interni, dove lo spazio non manca: i computer di



Gabriele Allievi, Amministratore Delegato Bosch

bordo posizionati da Bosch per le operazioni di taratura dei sistemi di assistenza alla guida nulla tolgono in termini di fruibilità dell'abitacolo. Il massimo del potere e della massiccia forza del veicolo sta poi sotto il cofano: del pick up americano è leggendaria la potenza dei motori. Il prototipo che guidiamo monta un propulsore V8 da 350 cv e ha un cambio a cinque marce automatico. Possiamo scegliere tra due ruote motrici e quattro ruote motrici per il "potere puro". Inseriamo il massi-

mo della trazione a quattro ruote motrici e proviamo l'ESP, il sistema che controlla la frenata d'emergenza. La massima aderenza e l'ESP inserito permettono l'utilizzo di questo "mostro americano" senza alcun problema su strada innevata: discese, salite, fermi del mezzo e ripartenze non ci creano alcun problema. Proviamo a frenare ed evitare un ostacolo, il mezzo è totalmente stabile e sia ruote che volante rispondono ai comandi.

Sfidiamo il massimo del rischio e raggiungiamo la parte più interna del "large circle": una lastra di ghiaccio spessa oltre 40 cm. Solo lì, ad Arjeplog, dove tra dicembre e gennaio si scende sotto quota -25 gradi, è possibile tale sfida. Riusciamo a tenere la strada e raggiungiamo circa 80 miglia di velocità, continuando a girare: il "dinosauro" è più che stabile e il suo possente V8 ruggisce. Alla prima frenata il ghiaccio ha la meglio, il veicolo prosegue la sua corsa, ma non gira su se stesso, riusciamo con qualche manovra a tenerne sotto controllo la direzione.

Scendiamo a due ruote motrici, ESP inserito. La stabilità è decisamente inferiore, ma il mezzo riusciamo a governarlo. Utilizziamo la pista che ci obbliga a evitare un ostacolo: grazie all'ESP non perdiamo il controllo del veicolo. I problemi arrivano quando disinseriamo l'ESP: ora il "mostruoso" è completamente libero. Già, anche di fare danni. Per fortuna stiamo utilizzando un circuito

A ESP inserito la manovra riesce perfettamente malgrado la strada innevata; senza ESP non solo travolgiamo un birillo, ma faticiamo a evitare di finire col mezzo di traverso. "Nel corso dei prossimi anni - ha assicurato l'ingegner Allievi - Bosch offrirà molti nuovi dispositivi volti a migliorare la sicurezza e il comfort dei veicoli, riducendone sempre più i costi per renderli accessibili. Sarà possibile gestire automaticamente alcune manovre, come il parcheggio o la guida a passo d'uomo su strade trafficate. Inoltre, la comunicazione da mezzo a mezzo e tra veicoli e fonti d'informazione fisse permetterà di lanciare avvertimenti su condizioni stradali, incidenti e eventuali pericoli. Se tutti i protagonisti del settore del trasporto su gomma s'impegheranno, l'obiettivo "Zero incidenti" può diventare realtà".

GEFCO

LOGISTICA  
MULTIMODALE  
PER DACIA



MILANO - Si rafforza la collaborazione tra Gefco e Dacia. Primo operatore logistico ad aver creato per la casa rumena una soluzione intermodale in Romania dal 2008, Gefco ha realizzato una soluzione logistica multimodale che combina trasporto su ferrovia e su strada. Dalla fabbrica di Pitesti in Romania, Gefco distribuisce i veicoli finiti per i mercati rumeno e italiano. A partire da quest'anno, i veicoli sono distribuiti dal Gruppo Mercurio, di cui Gefco ha acquisito il 70 per cento. Gefco gestisce le attività inbound (tra cui la raccolta dei componenti dai fornitori di diversi paesi europei, tra cui Belgio e Germania) e la consegna al centro CKD di Pitesti in Romania, che alimenta la fabbrica di assemblaggio di Dacia. Da Pitesti, Gefco si occupa delle spedizioni delle vetture via strada e ferrovia (circa un treno a settimana nel 2011) verso il parco auto di Parma, da dove vengono infine distribuite su tutto il territorio italiano. Gefco assicura l'intera capacità di trasporto per Dacia anche durante i picchi di produzione, organizzando spedizioni via mare customizzate verso numerosi porti italiani. Il trasporto multimodale gomma/ferrovia viene utilizzato anche per trasportare i veicoli al porto di Costanza e per le esportazioni in Medio Oriente, Golfo Persico e Africa, con una media di 5/6 treni a settimana. Gefco trasporta mediamente per Dacia 100mila veicoli all'anno. La partnership tra Gefco e Mercurio, uno tra i più importanti operatori nel trasporto veicoli, ha certamente contribuito al rinnovo del contratto con Dacia per la distribuzione in Italia dal centro automotive di Parma, dove le due aziende condividono le attività logistiche.



Immersa in un panorama mozzafiato, la struttura di Arjeplog, di proprietà Bosch, permette di organizzare prove in tutta sicurezza e di ogni genere: salite, discese e curve su ghiaccio e neve fresca o ghiacciata.

Mauro Zola

**MARBELLA** - Inarrestabile. Così dopo una prima presa di contatto può essere definito il Crafter con trazione 4Motion. Con l'aggiunta del furgone multifunzione che sarà messo in vendita prima della fine dell'anno, ora la gamma dei veicoli commerciali Volkswagen a trazione integrale è completa. Si va dal pick up Amarok al leggendario Transporter, passando per la multispaio Caddy.

**LA GAMMA È COMPLETA**

Per rendere il Crafter un vero fuoristrada, capace di districarsi anche come mezzo di assistenza sul percorso dell'ultima Dakar, il costruttore tedesco ha

GRANDI SORPRESE DAL PICK UP CON LA DISPONIBILITÀ DELLA VERSIONE A CABINA SINGOLA E IL CAMBIO AUTOMATICO A 8 MARCE

## Il coraggioso Amarok ancora più prestazionale



Non esistono sfide impervie per il pick up **Amarok**.

**MARBELLA** - Doppia novità riguardo al pick up Amarok, con la versione a cabina singola che non è del tutto inedita, dato che a più riprese si è già vista in salone, ma quest'anno dovrebbe effettivamente arrivare in concessionaria. A questa si aggiunge il cambio automatico a 8 marce, riservato

alle versioni a trazione integrale con il motore 2.0 biturbo da 180 cv e coppia massima di 420 Nm. Con la sua versione a due posti l'Amarok rafforza la sua immagine di lavoratore, uguale nel passo e nella lunghezza totale al modello a quattro porte. Dispone di un vano di carico più lungo di 65 cm, arrivando in totale a 2.205 mm, quindi una capacità di carico di due europallet con un'eccedenza di ulteriori 60 cm.

Pur trattandosi, soprattutto nella versione a due ruote motrici, di un veicolo prettamente lavorativo, tanta l'attenzione per il comfort, ad esempio grazie a una cabina più lunga, che ha permesso di ricavare uno spazio utile dietro i sedili. Due i motori disponibili, il classico 2 litri da 122 cv e un biturbo da 163 cv, sempre abbinati a un cambio a sei marce, con riduttore nel caso della versione con trazione integrale inseribile 4Motion. Il bloccaggio elettronico del differenziale è di serie,

come l'ESP, gli airbag frontali e laterali, mentre sono a richiesta il bloccaggio meccanico del differenziale sull'asse posteriore e il sistema di ammortizzatori Heavy Duty che permette di caricare fino a 1,248 tonnellate.

È riservato invece al doppia cabina il cambio automatico a 8 marce che, abbinato alla trazione integrale permanente, permette di eccellere nella marcia in off road tanto da poter fare a meno delle ridotte. Tramite un'evoluzione dei convertitori di coppia, con ammortizzatori ottimizzati che isolano la catena cinematica dalle vibrazioni torsionali generate dal propulsore, questo consente un netto miglioramento nell'acustica dell'abitacolo. In più, con il cambio automatico il biturbo da 180 cv consuma meno della versione meno potente, conquistando secondo le rilevazioni fornite dal costruttore il titolo di più economico nella sua categoria.

**VOLKSWAGEN V.C.** / Con il furgone multifunzione 4Motion la gamma a trazione integrale è completa

# Crafter l'inarrestabile

PER RENDERE IL CRAFTER UN VERO FUORISTRADA IL COSTRUTTORE TEDESCO HA FATTO RICORSO ALL'AUSTRIACA ACHLEITNER, PER INSTALLARE UNA TRAZIONE INTEGRALE PERMANENTE CON RAPPORTO FUORISTRADA DI 1:2,5 E PERMETTERE AL FURGONE DI MUOVERSI SU TERRENI DIFFICILI ANCHE A PIENO CARICO.

fatto ricorso allo specialista austriaco Achleitner, che ha installato una trazione integrale permanente con rapporto fuoristrada di 1:2,5, il che permette al furgone di muoversi su terreni difficili anche a pieno carico. La distribuzione della trazione è di 50 e 50 sui due assi, con bloccaggio del differenziale di serie sia sul ripartitore di coppia che sull'asse posteriore. Per imprese davvero impossibili è inoltre possibile aggiungere un terzo bloccaggio sull'asse anteriore, che se utilizzato insieme agli altri due permette di trasferire fino al 100 per cento della trazione su di una sola ruota. Naturalmente sono state richieste modifiche radicali anche nel sistema delle sospensioni, indipendenti sul primo asse e rigide sul secondo, con molle rinforzate a corsa lunga, ammortizzatori rigidi ad assorbimento progressivo e barre stabilizzatrici specifiche che, a seconda del modello di pneumatici utilizzato, portano a un incremento dell'altezza minima da terra che può arrivare fino a dieci cm.

La gamma 4Motion del Crafter poggia su un unico motore, il turbodiesel da 2 litri bi-

turbo nella sua versione da 163 cv con una coppia di 400 Nm disponibile già dai 1.800 giri/min, abbinato a un cambio a sei marce con la possibilità di passare alla funzione slow, in pratica inserendo un'utile prima marcia ridotta. Decisamente ampia la disponibilità di carrozzerie, che comprende oltre al classico furgone la versione Kombi che arriva fino a 9 posti a sedere, quella cassonata e quella autotelaio sia con cabina singola che doppia. Tre i passi, da 3.250, 3.665 e 4.325 mm, e due classi di peso totale a terra: 3.500 e 5.000 kg.

**TRAZIONE SU UNA RUOTA**

Tutte le caratteristiche citate non rendono però sufficiente giustizia a quello che è il comportamento del Crafter in fuoristrada, che anche su un percorso studiato per veicoli sicuramente più piccoli e per divertire gli appassionati dell'off road tecnico si è rivelato praticamente perfetto; senza neppure bisogno di ricorrere a tutti e tre i bloccaggi del differenziale si possono affrontare senza pro-

blemi twist e salite del 50 per cento e senza neppure bisogno di essere guidatori esperti: basta

affidarsi in toto al furgone, che si muove agile (certo in rapporto a massa e volume) e sicuro,

tanto da regalare fin da subito una grande confidenza. Eccellente l'altezza da terra, tanto che è difficile ipotizzare su una strada aperta al pubblico la presenza di buche che possano impensierirlo. Ciò senza che il comfort sia troppo penalizzato.

Tra i possibili utilizzatori, forze dell'ordine come guardia forestale e vigili del fuoco, oltre

a chi nell'edilizia si dedica a costruire o ristrutturare in zone montane o più in generale difficili da raggiungere. E non è da trascurare neppure la componente del turismo estremo, dato che la versione autotelaio ben si presta ad allestimenti camper pronti per affrontare viaggi più che avventurosi e per arrivare praticamente ovunque si desideri.



IMPORTANTI SUCCESSI COMMERCIALI PER VOLKSWAGEN IN EUROPA E ITALIA

## Leadership in via di consolidamento

**MARBELLA** - Agli ottimi risultati a livello continentale, che vedono Volkswagen al primo posto in Europa con una quota di mercato del 16 per cento e un venduto di 132mila veicoli, che rappresentano una crescita del 27,1 per cento rispetto al 2010, fa da riscontro anche una crescita quasi inaspettata sul mercato italiano, che pur in una fase ancora difficile vede il marchio tedesco nei primi dodici giorni di marzo al secondo posto dietro a Fiat Professional. "Una posizione dovuta al fatto che abbiamo perso meno del mercato generale che resta molto in sofferenza - spiega Andrea Pederzoli, responsabile veicoli commerciali della filiale italiana - mentre a marzo si registra una caduta record, anche se in buona parte dovuta a un maxi appalto che ha gonfiato le cifre di marzo e aprile 2010".

Più in generale, l'anno scorso il Caddy ha saputo conquistarsi una quota dell'8,6 per cento, facendo meglio, di misura, della gamma Transporter, ferma all'8 per cento, mentre ancora fatica a imporsi il Crafter, per cui però nel 2011 si è sentito ancora poco l'effetto della nuova gamma,

che nel segmento più combattuto resta al 2,5 per cento. Dove in Italia Volkswagen va molto meglio rispetto all'Europa è proprio nelle percentuali di 4Motion, con il 25 per cento dei Transporter a trazione integrale, a cui si aggiunge il 6 per cento con 4Motion e cambio DSG, così come il 13,2 per cento dei Caddy. "È una nostra caratteristica praticamente esclusiva - prosegue Pederzoli - che abbiamo saputo sfruttare e che si aggiunge alle tante doti dei nostri commerciali".

A fornire il supporto commerciale una rete di 76 dealer specializzati, che potrebbero diventare a breve 80, magari pescando nel novero di quelli che si occupano dei marchi "pesanti" Man e Scania, entrati a far parte della galassia Volkswagen. "Mi sento spesso con l'Amministratore delegato di Man Italia, Giancarlo Codazzi, che come me crede molto nell'integrazione tra pesanti e commerciali, che rappresentano un ideale completamento di gamma, tanto che ad esempio a Bologna oggi Volkswagen è per il dealer prioritaria rispetto al marchio originale".



La distribuzione della trazione è di 50 e 50 sui due assi e per imprese estreme si può arrivare a tre bloccaggi sull'asse anteriore.

MERCEDES-BENZ / Il nuovo city van della Stella ha superato brillantemente gli impegnativi test al Circolo Polare Artico

# Prova d'inverno per Citan

NELLA CITTADINA DI ARJEPLOG MERCEDES-BENZ HA REALIZZATO IL PROPRIO TEST CENTER CON OFFICINE, UFFICI E PISTE DI PROVA. È QUI, OLTRE CHE SULLE ALTRE PISTE DI PROVA NEI DINTORNI DEL CENTRO, CHE IL NUOVO CITAN HA DIMOSTRATO IL SUO VALORE.

Guido Prina

ARJEPLOG - Vicino al Circolo Polare Artico. Hanno scelto il posto giusto i tecnici Mercedes-Benz per verificare la forza del Citan, il nuovo city van della Stella, in una sfida ai limiti con il generale inverno.

del centro, che il nuovo Citan ha dimostrato il suo valore.

Lo svolgimento di test incentrati su avviamento a freddo, riscaldamento dell'abitacolo e dei sedili, ventilazione e sbrinamento del parabrezza sono particolarmente favoriti dagli inverni scandinavi. I test

sistemi di controllo, che comprendono funzioni secondarie quali ABS, sistema antislittamento, controllo della coppia motrice e di frenata, controllo della coppia in fase di rilascio, controllo del sottosterzo e intervento sul momento di rollo.

Su un veicolo commerciale Mercedes-Benz, ciascuno di questi sistemi deve interagire perfettamente nelle condizioni più difficili e con diversi carichi: da qui l'esigenza di test approfonditi. A bordo dei veicoli camuffati sottoposti ai test si utilizzano strumenti di misura e un computer portatile,

valore massimo. Il tutto per far sì che il comportamento di Citan sia sicuro e prevedibile in ogni condizione e su ogni terreno.

Sfruttando un lago vicino al test center, i professionisti del ghiaccio hanno definito percorsi ideali per il collaudo invernale, tra cui un circuito di 500 metri di diametro coperto di neve nella parte esterna, lastre di ghiaccio irregolari al centro e ghiaccio liscio e scivoloso verso l'interno. È qui e sugli altri circuiti di prove su strada, in cui si alternano curve ampie e strette, che Citan ha



Tre Citan "mascherati" impegnati nelle severe prove di resistenza e affidabilità effettuate nella rigidissima ambientazione invernale artica.

E se è vero che ogni veicolo "made in Stoccarda", per guadagnarsi il diritto di portare il marchio della Stella, deve affrontare rigorosi test invernali, allora si può ben dire che il Citan quel marchio se lo merita, dal momento che i severi test invernali li ha superati con successo. Dalla scocca agli interni, dal sistema di trazione alle sospensioni, la fase di collaudo invernale e le altre prove effettuate mirano a raggiungere elevati standard di qualità su ogni singolo componente del veicolo. Da decenni Mercedes-Benz Vans esegue i test su ogni nuovo modello in condizioni estreme vicino al Circolo Polare Artico. Ogni generazione di Sprinter e Vito ha superato rigorosi test invernali: ora è stata la volta del Citan che ha dovuto affrontare temperature fino a -40°C, metri di neve su entrambi i lati della strada e spesso sulla carreggiata stessa, poche ore di luce. Il classico dei rigidissimi inverni nel nord della Svezia.

Nella cittadina di Arjeplog Mercedes-Benz ha realizzato il proprio test center con officine, uffici e piste di prova. L'accesso alla struttura è sottoposto a rigida sorveglianza in modo da tenerla al riparo da occhi indiscreti. È qui, oltre che sulle altre piste di prova nei dintorni

eseguiti al Circolo Polare Artico si concentrano anche sulla risposta dei materiali alle temperature estreme: ad esempio, che livello di prestazioni offrono le guarnizioni delle porte? Con temperature sottozero anche i materiali plastici diventeranno più fragili e quindi risulteranno soggetti a crepe o segni di usura. In alcune circostanze, nei punti di giunzione dei materiali potrebbero essere avvertiti cigolii: difetti inaccettabili, secondo la filosofia della qualità di Mercedes-Benz. Citan ha superato tutti i test ed è ora in grado di resistere senza problemi anche alle temperature più estreme.

Il test center scandinavo, dotato di un'area coperta di ghiaccio, è il luogo ideale per testare e mettere a punto i sistemi di controllo delle sospensioni. Il sistema ESP è parte della dotazione di serie del Citan, come su ogni veicolo Mercedes-Benz. "Sistema ESP" è un termine generale che indica un'ampia gamma di

anche se la competenza e la sensibilità di esperti sviluppatori rimane insostituibile.

Il test center di proprietà dell'azienda a Arjeplog offre una serie completa di terreni davvero impegnativi per le prove, comprese strade con pendenze del 10-15 e 20 per cento, che presentano da un lato una copertura di asfalto riscaldato a elevata aderenza e dall'altro una lastra di ghiaccio sdruciolevole. Anche in queste condizioni, Citan ha dovuto percorrere salite e discese in modo sicuro, esattamente come ogni altro veicolo commerciale Mercedes-Benz.

Altri percorsi con neve compatta o la lunga area per i test di frenata hanno permesso di verificare al limite del verosimile le prestazioni del nuovo city van tedesco. Mercedes-Benz ha indicato con precisione la massima correzione di sterzo, nonché le caratteristiche di imbardata (rotazione intorno all'asse verticale), comprese prestazioni di risposta nel tempo e

L'ACCESSO ALLA STRUTTURA È STATO SOTTOPOSTO A RIGIDA SORVEGLIANZA IN MODO DA TENERLA AL RIPARO DA OCCHI INDISCRETI.

MERCEDES-BENZ

## VERNICIATURA ANCORA PIÙ ECO-COMPATIBILE



WÖRTH - Nella fabbrica Mercedes-Benz di Wörth in futuro la vernice sarà applicata sugli autocarri in modo ancora più eco-compatibile. Una nuova linea di verniciatura totalmente automatizzata utilizza la tecnologia ecologica della verniciatura a base d'acqua. Dal 2005 sono stati investiti più di 100 milioni di euro nella modernizzazione degli impianti di verniciatura dell'impianto tedesco. Di

questi, 15 milioni sono confluiti nella trasformazione della linea di verniciatura finale. Oggi il Responsabile della fabbrica Yaris Pürsün, insieme alla sua squadra direttiva, ha dato il via alla verniciatura del primo veicolo sulla nuova linea. "Con il nuovo impianto di verniciatura intendiamo migliorare a lungo termine il nostro bilancio ambientale - ha spiegato Pürsün - Grazie alle tecnologie di produzione più moderne possiamo soddisfare i desideri dei nostri clienti in maniera eco-compatibile mantenendo alta la qualità come sempre. Il nostro obiettivo di essere leader anche nella tutela ambientale si fonda su investimenti elevati. I risultati sono evidenti: negli ultimi 5 anni le emissioni di solventi si sono ridotte a quasi un terzo e si attestano quindi nettamente al di sotto dei limiti prescritti dalla legge. "Grazie all'utilizzo di vernici a base acquosa possiamo ridurre ulteriormente le nostre emissioni di solventi. Questo torna a vantaggio sia dei nostri collaboratori che dell'ambiente", ha commentato Ulrich Zimmer, responsabile del reparto Verniciatura dello stabilimento di Wörth. La nuova linea di verniciatura totalmente automatica dispone di un innovativo sistema di pulitura in cui, per mezzo di appositi robot, le carrozzerie vengono pulite prima di essere verniciate e quindi liberate delle ultime particelle di polvere. Di conseguenza, nella successiva fase totalmente automatica di applicazione del colore non si verificano inclusioni e al cliente viene consegnato un risultato cromatico brillante e duraturo. Per la cabina oggi sono disponibili quasi 400 diversi colori, alcuni realizzati su richiesta specifica del cliente. Per verniciare la cabina, dopo varie fasi di pulizia e sgrassatura, si procede innanzi tutto all'applicazione della mano di fondo mediante verniciatura cataforetica a immersione (KTL), un processo che permette di applicare elettrochimicamente uno strato di vernice su tutte le superfici interne ed esterne come trattamento delle cavità e protezione anticorrosione a lungo termine. Il successivo processo di applicazione del filler, totalmente automatizzato con robot di verniciatura per le parti interne ed esterne, funge da strato intermedio che protegge la carrozzeria dai colpi di pietrisco e serve a compensare minime irregolarità. Nell'ultima fase, tre linee di verniciatura automatizzate assicurano che ogni veicolo arrivi nel colore desiderato dal cliente "just-in-time" nella relativa area per il successivo allestimento interno della cabina.

THERMO KING

## EFFICIENZA GARANTITA CON LA SERIE UT

BRUXELLES - Risparmiare carburante, migliorare la capacità di refrigerazione e la sostenibilità, ridurre il livello di rumorosità. Sono i plus delle nuove unità di refrigerazione della serie UT di Thermo King, progettate per autocarri e rimorchi a timone che richiedono applicazioni con montaggio sotto telaio. La nuova serie UT comprende le unità UT-800 e UT-1200 che soddisfano le esigenze del trasporto in grandi quantità di merci speciali come le consegne di fiori, delle carni e dei prodotti freschi. Il montaggio sotto telaio di queste unità sfrutta al meglio il vano di carico della cella dell'autocarro. La nuova unità UT-800, progettata per i compartimenti di autocarri con una lunghezza massima di 7,5 metri, offre il minor consumo di carburante e la migliore efficienza della sua categoria. Analogamente, l'unità UT-1200, sviluppata per compartimenti fino a 9,5 metri di lunghezza, è più efficace di oltre il 10 per cento rispetto al modello precedente (UT-1200X). Inoltre, UT-1200 e UT-800 sono piccole e compatte e presentano una serpentina del condensatore microcanale completamente in alluminio al posto di un meccanismo standard con alette e tubi in rame e alluminio. Queste caratteristiche offrono numerosi vantaggi, tra cui una riduzione della lunghezza di oltre 19 centimetri e una diminuzione del peso superiore a 20 kg. Il modello UT-1200, poi, utilizza il 28 per cento in meno di refrigerante garantendo una maggiore sostenibilità. La serpentina microcanale permette di ridurre le temperature d'esercizio e le sollecitazioni garantendo una maggiore durata dei principali componenti del sistema. Entrambe le soluzioni contengono la piattaforma TSR-2, il sistema di controllo più avanzato attualmente disponibile per questo settore. Questo sistema facilita la gestione accurata della temperatura nell'autocarro da parte dell'operatore, indipendentemente dai prodotti trasportati. Una tecnologia avanzata per il risparmio del carburante, associata a una logica di controllo della temperatura di ultima generazione, consente una gestione ottimale del carico aumentando notevolmente la redditività del parco veicoli. Ogni sistema di controllo TSR-2 è anche dotato di ServiceWatch, cioè un preciso registratore degli interventi di manutenzione preventivi. Questa funzione di monitoraggio incorporata controlla le prestazioni e la funzionalità del sistema consentendo ai tecnici dell'assistenza di completare le operazioni di diagnostica in modo più rapido e semplice. In questo modo possono identificare più rapidamente i potenziali problemi e rispondere più velocemente, ottimizzando i tempi di produttività del parco veicoli.



## NISSAN NV400

IL MOTORE, UN TURBODIESEL COMMON RAIL DA 2,3 LITRI, È NELLA SUA VERSIONE DI POTENZA INTERMEDIA, CON 125 CV E UNA COPPIA DI 310 NM. SI TRATTA DI UN PROPULSORE EURO 5 SVILUPPATO DAL PARTNER RENAULT, CHE IN QUESTA CONFIGURAZIONE MONTA UN TURBOCOMPRESSORE A GEOMETRIA FISSA E HA TRA I SUOI PUNTI DI FORZA UN FILTRO ANTIPARTICOLATO CAPACE DI RIGENERARSI ANCHE A VEICOLO FERMO.

ce, che rispetto alle prime versioni è stato molto affinato e ora si presenta sicuro e veloce negli innesti. Nella scansione dei rapporti va rilevata l'efficacia della sesta marcia, piuttosto lunga ma anche ben tarata sulla risposta del propulsore e quindi utilizzabile anche sulle tratte urbane, con conseguente ulteriore risparmio di gasolio.

Trattandosi di un modello a trazione anteriore (la gamma NV400 comprende anche una linea a trazione posteriore), il comportamento su strada risulta piuttosto neutro, il che permette di prendere una certa confidenza fin da subito. Ottima la risposta dello sterzo, abbastanza brillante il motore, ben aiutato dal cambio, che sa sfruttare al meglio l'erogazione regolare della coppia che magari non eccelle sullo spunto ma si fa rispettare a patto di tenere un regime di giri adeguato. Combinazione che invoglia a muoversi agilmente nel traffico nonostante le dimensioni ingombranti.

# Vincente l'erede di Interstar

Mauro Zola

MONZA - Uguale ma diverso. Con questa antitesi si presenta l'NV400 rispetto alla famiglia di cui fa parte, che è quella del Renault... e dell'Opel Movano, da cui però il furgone Nissan si distingue in virtù di un frontale

profondamente rivisto e adattato per ricordare nei tratti principali quelli delle serie da lavoro del costruttore.

Rispetto al precedente modello, l'Interstar, sono molto migliorati gli interni, non soltanto nelle dimensioni, che prevedono un maggiore spazio per

le gambe di poco meno di 6 cm, ma anche sedili decisamente più comodi: quello del conducente è dotato di bracciolo e ben regolabile, allo stesso modo del volante. Quel che fa davvero la differenza sono però alcune commodity, tanto semplici quanto utili, come il portabloc-

co che può essere estratto dal cruscotto e che permette di tenere in ordine bolle di consegna e documenti vari, oltre che di compilarle senza fatica. Altrettanto utile si rivela il vano ricavato sotto la panchetta per il passeggero. Per il resto tutto ruota attorno a un cruscotto di taglio moderno, rigorosamente in nero, che può essere molto personalizzato, anche se, visti i tempi, probabilmente questa versione, poco più che di base, risulterà la più venduta.

Il motore, un turbodiesel Common rail da 2,3 litri, è nella sua versione di potenza intermedia, con 125 cv e una coppia di 310 Nm. Si tratta di un propulsore Euro 5 sviluppato dal partner Renault, che in questa configurazione monta un turbocompressore a geometria fissa e ha tra i suoi punti di forza un filtro antiparticolato capace di rigenerarsi anche a veicolo fer-

mo, senza gravare quindi sui consumi. Oltre a rivelarsi piuttosto parco al distributore, richiede spese di gestione basse, come il cambio olio a 40mila km e quello del refrigerante a 160mila. Completa la catena cinematica un cambio a sei mar-

### IL PUNTO DI FORZA DELLA GAMMA NV400

## Furgone per ogni attività di trasporto

MONZA - Punto di forza della gamma NV400 è certamente il furgone, grazie a una massa totale a terra da 2,8 a 4,5 tonnellate e a volumi di carico dagli 8 ai 17 metri, copre l'intera gamma delle possibili esigenze. La proposta va ulteriormente suddivisa tra van a trazione anteriore, con tre lunghezze, da 5.048 a 6.198 mm, e altrettante altezze, da 2.307 a 2.749 mm, e a trazione posteriore, con due lunghezze, 6.198 e 6.848 mm, e due

altezze, 2.557 e 2.815 mm. A tutte le possibili combinazioni si aggiungono le versioni combi, pianale cabinato, autobus e, ordinabili direttamente dal concessionario, con cassoni fisso o ribaltabile e cella gran volume. Il che da un totale di oltre 3.500 combinazioni, numero impressionante che rende possibile trovare nel catalogo Nissan il mezzo su misura, qualunque sia l'attività a cui destinarlo.



## I concorrenti



### Fiat Ducato 35.130

**Motore:** Fiat Ducato 35.130  
Motore 4 cilindri in linea, 2.287 cc, potenza 96 kW/130 cv a 3.600 giri/min, coppia 320 Nm a 1.800 giri/min.



### Mercedes-Benz Sprinter 313 CDI

**Motore:** 4 cilindri in linea, 2.143 cc, potenza 95 kW/129 cv a 3.800 giri/min, coppia 305 Nm da 1.200 giri/min.



### Volkswagen Crafter 35

**Motore:** 4 cilindri in linea, 1.968 cc, potenza 100 kW/136 cv a 3.500 giri/min, coppia 340 Nm da 1.575 giri/min.



### Ford Transit 330M

**Motore:** 4 cilindri in linea, 2.198 cc, potenza 92 kW/125 cv a 3.500 giri/min, coppia 330 Nm a 1.350 giri/min.

## LA CARTA D'IDENTITÀ

**Cognome** - Nissan

**Nome** - NV400 35.13

**Configurazione** - Furgone L2H2.

**Trazione** - Anteriore.

**Motore** - Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Common Rail, turbocompressore con intercooler, catalizzatore EGR. Distribuzione: 4 valvole per cilindro, doppio albero a camme in testa con cinghia dentata. Livello ecologico; Euro 5 con filtro antiparticolato. Cilindrata: 2.298 cc. Potenza max CE: 92 kW/125 cv a 3.500 giri/min. Coppia max CE: 310 Nm a 1.500 giri/min.

**Cambio** - A sei marce + retromarcia.

**Pneumatici** - 195/75 R16.

**Sospensioni** - Anteriori a molle elicoidali pseudo Mac Pherson con ammortizzatori idraulici e telescopici, barra stabilizzatrice di serie. Posteriori in acciaio monolama con ammortizzatori idraulici e telescopici.

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

**Dimensioni** - Passo 3.682 mm. Lunghezza massima 5.548 mm, altezza massima 2.499 mm, larghezza massima 2.470 mm.

**Dimensioni vano di carico** - Lunghezza 3.083 mm, larghezza 1.765 mm, altezza 1.894 mm, larghezza tra i passaruota 1.380 mm, altezza soglia di carico 545 mm, volume 10,8 m<sup>3</sup>.

**Masse** - Mtt 3.500 kg. Peso a vuoto 1.890 kg. Portata 1.610 kg.

**Serbatoio carburante** - 80 litri.

Fabio Basilico

NEU-ULM - Un "Setra Design Workshop" per discutere di design, stile, idee e creatività. Lo ha organizzato EvoBus presso il Setra Customer Center di Neu-Ulm. Protagonista il marchio Setra, che ha fatto del design uno degli assi portanti della sua mission di produttore di autobus premium. I clienti Setra sanno che il loro autobus da turismo rispetta tutti i requisiti di legge, è dotato di dispositivi comfort esclusivi e porta a destinazione autista e passeggeri nella massima sicurezza possibile. Tutto ciò è dovuto anche ai designer del reparto progettazione EvoBus, poiché accanto ai tradizionali valori Setra, e cioè comfort, mantenimento del valore, qualità e ampia gamma di versioni per venire incontro alle esigenze dei clienti, il marchio del Gruppo Daimler si preoccupa sempre di dimostrare la sua unicità nel settore degli autobus mediante elementi stilistici inconfondibili. Per i designer, fin dai primi disegni tratteggiati si tratta di coniugare la funzionalità di un nuovo autobus Setra con un'estetica di grande impatto visivo.

#### TRADIZIONE DA RISPETTARE

"Il nostro obiettivo - spiega Mathias Lenz, responsabile Design degli autobus Daimler - è continuare a sviluppare i tratti più conosciuti di Setra passando da una Serie all'altra in modo autentico, senza perdere di vista la tradizione, ma gettando un ponte tra consuetudine e modernità". A questo scopo non solo è consentito, ma a volte perfino necessario mettere in discussione ciò che è stato fatto: "Gli autobus Setra rappresentano l'evoluzione", afferma Lenz. Ed è per questo che i sei collaboratori del reparto design a volte capovolgono la regola comunemente accettata per cui la forma discende dallo scopo di utilizzazione - "form follows function" - e in una prima fase creativa apportano idee stilistiche nel lavoro di progettazione concettuale.

Ma come procede il lavoro di un designer? All'inizio c'è il cosiddetto "package" del reparto progettazione e sviluppo. Questi criteri quadro chiaramente definiti comprendono tra l'altro il concetto dimensionale e i nuovi obiettivi tecnici da realizzare senza mai perdere di vista l'idea di un efficace sistema modulare. Molti componenti uguali, infatti, assicurano bassi costi di produzione anche con un'ampia varietà di modelli. Una chiara definizione dei

EVOBUS / Workshop dedicato allo stile al Setra Customer Center di Neu-Ulm

# Il design come mission

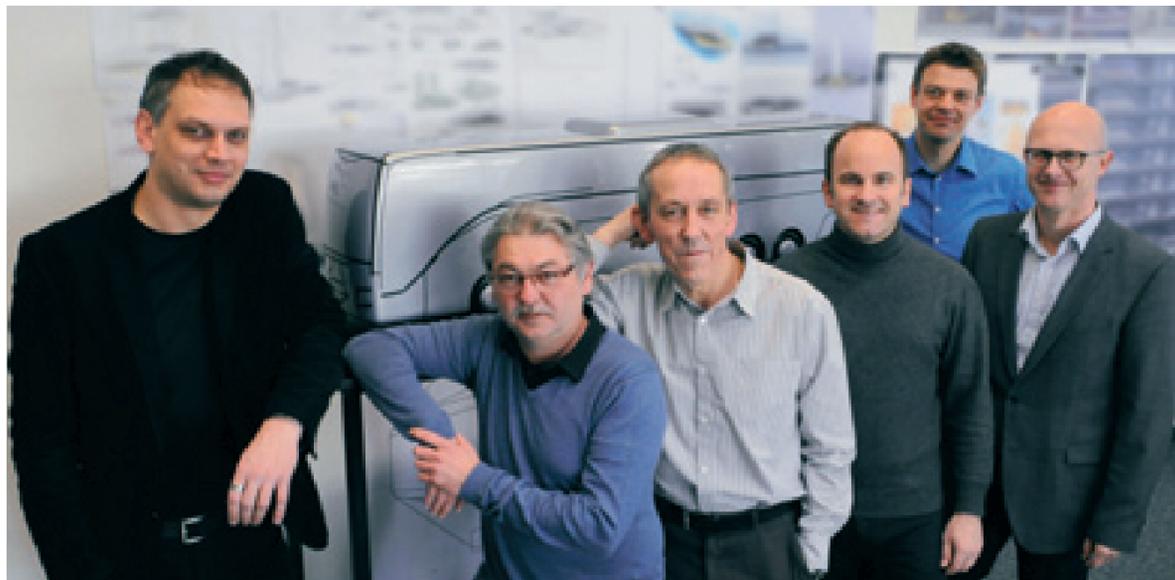
"IL NOSTRO OBIETTIVO - SPIEGA MATHIAS LENZ, RESPONSABILE DESIGN DEGLI AUTOBUS DAIMLER - È CONTINUARE A SVILUPPARE I TRATTI PIÙ CONOSCIUTI DI SETRA PASSANDO DA UNA SERIE ALL'ALTRA IN MODO AUTENTICO, SENZA PERDERE DI VISTA LA TRADIZIONE, MA GETTANDO UN PONTE TRA CONSUETUDINE E MODERNITÀ".

re fin da oggi l'appetito delle generazioni future. Del resto, come dice giustamente Lenz, "nel settore degli autobus non esistono tendenze di breve periodo".

Inoltre, per Setra è fondamentale che, nonostante l'aspetto autonomo, ogni veicolo sia armoniosamente integrato nella famiglia di prodotti. Ciò

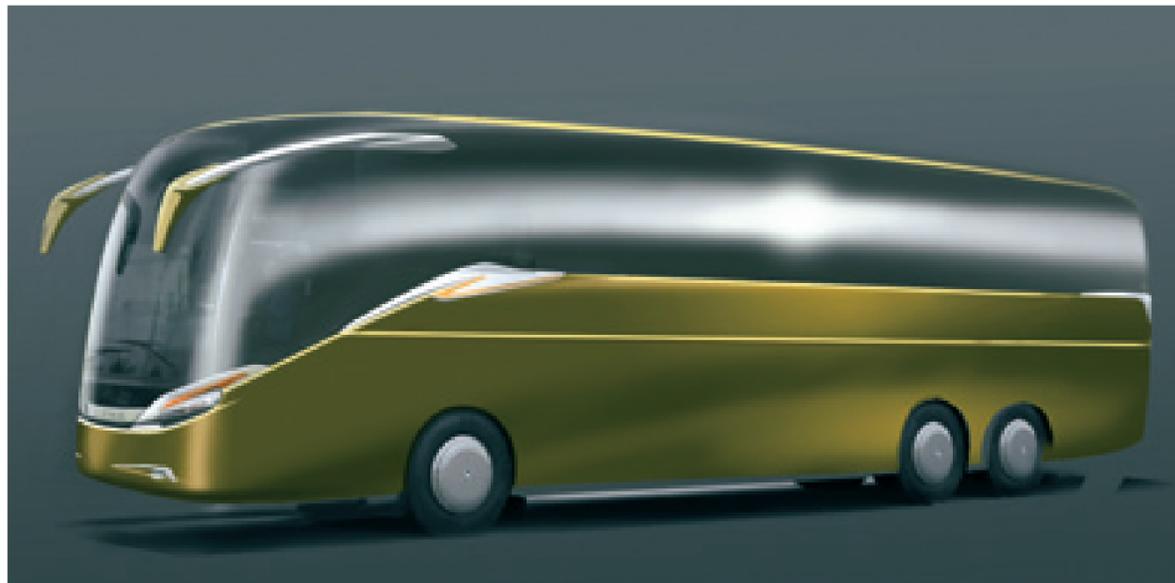
avviene in primo luogo mediante elementi stilistici ed elementi chiave inconfondibili che nell'intera gamma di modelli trasmettono la stessa identità, ma in ogni autobus si distinguono per un linguaggio formale del tutto autonomo. Il processo di sviluppo del design, che in genere dura un anno, va dal primo disegno tratteggiato fino al de-

sign-freeze, la fase di progettazione in cui i dati del nuovo autobus, dopo il benessere da parte della Direzione degli autobus Daimler, vengono "congelati" per i successivi passi di progettazione. Ciò significa che il design non può più essere modificato. In un convegno a porte chiuse della durata di diversi giorni che si tiene in una località neutrale al di fuori degli ambienti del Centro di Progettazione e Sviluppo di Neu-Ulm, tutto il team si riunisce per ideare i primi concetti e proposte. Insieme a carta e matita, qui servono solo i requisiti specificati nel capitolato e gli esempi dell'attuale gamma di prodotti. Il risultato è un gran numero di bozze tra le quali, in una fase successiva, viene operata una radicale selezione. A questo seguono i dibattiti iniziali con i capigruppo responsabili del reparto progettazione e sviluppo e con collaboratori del reparto commerciale. Alla fine resta la scelta tra tre progetti preliminari che vengono ulteriormente elaborati e confezionati in un cosiddetto rendering. Questa rappresentazione differenziata di una bozza mediante la grafica computerizzata trasmette già una prima impressione del materiale, delle dimensioni e della forma del nuovo autobus. Questo processo virtuale di design consente ai pro-



I designer del reparto progettazione EvoBus, responsabili dello stile "made in Setra". Un gruppo affiatato che lavora mettendo a frutto con successo i vantaggi derivanti dall'aver trovato il giusto equilibrio tra creatività e competenza tecnica. Una finestra aperta sull'autobus di domani.

tre gruppi target di riferimento, e cioè imprenditore, autista e passeggero, costituisce l'ABC del lavoro di design. "Mentre il futuro gestore è fondamentalmente conservatore e richiede un prodotto potente e attraente, per l'autista sono prioritarie l'affidabilità e la funzionalità. Il passeggero, invece, dà la preferenza soprattutto al comfort e alla comodità", argomenta Mathias Lenz. Va da sé che tutti e tre i gruppi desiderano inoltre un veicolo sicuro, con caratteristiche qualitative ed estetiche di cui andare fieri. Infatti, il design di un autobus è un marchio che esprime visivamente i valori di Setra nel settore europeo degli autobus e intende suscitare passioni. Quindi gli autobus che escono dagli stabilimenti di Neu-Ulm da una parte devono calmare la fame momentanea dei gestori e dall'altra stuzzica-



DA SEMPRE SETRA SI DISTINGUE PER ESSERE PROTAGONISTA DEL CAMBIAMENTO

## Innovazioni che hanno fatto la storia del trasporto passeggeri

NEU-ULM - Setra è un marchio che nella storia del trasporto passeggeri si è distinto per forza innovativa. Nel 1951 viene presentato il primo autobus autoportante, il Setra S 8 a cui fanno seguito quattro anni dopo le prime sospensioni pneumatiche a ruote indipendenti per autobus. Sempre nel 1955 viene presentato al Salone di Ginevra il Setra S 6, altra pietra miliare della produzione della Casa tedesca. Il 1959 è l'anno del primo Setra con il principio modulare e del primo auto-snodato autoportante proposto sul mercato europeo.

Il 1964 porta Setra a essere la prima Casa produttrice ad adottare il retarder come freno esente da usura. E mentre nel 1967 viene presentata la Serie 100 e vengono adottate le sospensioni pneumatiche a ruote indipendenti nella produzione di serie, meno di dieci anni dopo (1976) Setra propone la Serie 200 con l'innovativa ventilazione a flusso trasversale. Nei successivi quindici anni, la Serie 200 genera numerose versioni, tra cui un autobus da turismo a pianale rialzato a tre assi specifico per il mercato Usa e il primo autobus a pianale ribassato per i servizi interurbani di linea in Europa. Al 1981 risale il primo autobus a due piani S 228 DT (Doppelstock

Touristik) e al 1984 l'adozione di serie per tutti i modelli dell'ABS. La Serie 300 vede la luce nel 1991 accompagnata da un innovativo sistema di retrovisori integrali, un nuovo design esterno, un posto di guida realizzato secondo criteri ergonomici e il primo display multifunzioni di serie. Passa un'altra decade e nel 2001 arriva la TopClass 400 che stabilisce nuovi parametri di riferimento per ciò che riguarda la tecnologia, il design e gli equipaggiamenti.

Nel 2002 tocca all'autobus a due piani S 431 DT. Il 2002 è anche l'anno della vendita del millesimo veicolo della gamma TopClass 400. L'anno successivo, al Busworld di Kortrijk, in Belgio, Setra presenta due veicoli della nuova ComfortClass 400: a partire da ottobre i veicoli TopClass 400 e ComfortClass 400 vengono equipaggiati di serie con l'ESP. Nel marzo 2005, l'azienda di autoservizi della Germania settentrionale Imken Touristik acquista il 3millesimo veicolo della TopClass 400, un S 415 HD e a giugno viene consegnato il 10.000esimo veicolo della MultiClass, un S 315 UL, alla Ludwigsluster Verkehrsgesellschaft mbH (Mecklenburg-Vorpommern), in occasione di una dimostrazione dell'affidabilità

e del comfort di marcia dell'autobus a pianale ribassato S 315 NF presso la RVO di Berchtesgaden. In ottobre, Setra presenta per la prima volta due veicoli della nuova generazione di autobus interurbani di linea MultiClass 400, l'S 415 UL e l'S 417 UL. Non solo. La Casa tedesca si fa notare anche per i nuovi sistemi di sicurezza Tempomat con regolazione della distanza e limitatore di velocità in discesa negli autobus da turismo TopClass 400 e ComfortClass 400. Nel 2007 vengono presentati veicoli della nuova Serie TopClass 400. A seguito di un ampio face lift, gli autobus da turismo offrono livelli ancora superiori in termini di qualità, tecnologia, sicurezza e comfort.

Il 2007 entra nella storia del marchio anche per la consegna del 90.000esimo autobus dalla nascita di Setra nel 1951. Nel 2008, Setra consegna il primo autobus da turismo con Active Brake Assist. Si tratta di un S 416 HDH della nuova Serie TopClass 400. Nel 2010, allo Iaa di Hannover, Setra presenta una nuova generazione di sedili per passeggeri e da quest'anno l'ESP è disponibile di serie negli autobus da turismo per il mercato statunitense.

MODERNITÀ E TRADIZIONE GUIDANO LO SVILUPPO DEL DESIGN DI CASA SETRA

## Un marchio, una garanzia di qualità per tutti gli operatori



Disegnare un autobus Setra è un lavoro che segue delle complesse procedure.

**NEU-ULM** - Sono due le parole d'ordine legate al marchio Setra: innovazione e tradizione. Concetti che valgono anche per il design sempre all'avanguardia degli autobus di Ulm, uno stile costantemente perfezionato in più di 60 anni e che ha conferito ai veicoli di tutte le Serie un aspetto inconfondibile. L'origine di questo processo in itinere risale al primo autobus tedesco con struttura autoportante, uscito dallo stabilimento di montaggio nel quartiere di Weststadt di Ulm nel 1951.

Il Setra S 8 stupisce per la linea esterna aerodinamica, il posto di lavoro moderno per l'autista e una buona accessibilità al vano motore. Anche gli autobus della Serie 10 presentata nel 1953 (1953-1967) hanno forme arrotondate ma, diversamente dall'S 8, il frontale e la coda notevolmente più piatti conferiscono agli autobus una forma compatta. La ventilazione e l'uscita dell'aria, così come l'impianto di riscaldamento, funzionano attraverso un canale di ventilazione centrale che

convoglia l'aria esterna negli angoli più estremi dell'abitacolo passeggeri. Inoltre, finestrini scorrevoli nella parte superiore della vetratura laterale e sei botole sul tetto concorrono a una buona ventilazione a bordo.

Le evidenti rotondità delle prime generazioni vengono sostituite nel design della Serie 100 (1967-1976) da linee molto sobrie e nette che rappresentano un grande cambiamento nella costruzione di autobus. Anche il sistema di riscaldamento e ventilazione viene ottimizzato, senza contare l'introduzione di un impianto di climatizzazione con ventilatore a flusso trasversale. E a seguito dei finestrini laterali alti diventa possibile eliminare su richiesta per gli autobus turistici la vetratura di serie sul bordo del tetto.

Altre positive innovazioni sono i bagagliai senza soluzioni di continuità, i componenti in metallo leggero, resistenti alla corrosione e anodizzati lucidi per le cornici dei finestrini, i

paraurti, la griglia frontale e le modanature, nonché la protezione sottoscoeca.

Il modello S 200 del 1973 è considerato l'antesignano della Serie 200 prodotta in numerose versioni. L'autobus a pianale super-rialzato piace tra l'altro per la sua vetratura doppia incollata, una soluzione che elimina i montanti dei finestrini sempre sporgenti rivelandosi stilisticamente determinante per il moderno design degli autobus. Già allora il veicolo è dotato di ventilazione a flusso trasversale, innovativa per l'epoca, in cui l'ingresso e l'uscita dell'aria avvengono per la prima volta lateralmente al di sopra dei finestrini. La Serie 200 (1976-1991) convince per le linee semplici e pulite del design e presenta una forma improntata a funzionalità, economia e mantenimento del valore che assicura elevata spaziosità e comfort ai passeggeri.

Con la Serie 300 (1991-2001) il mondo dell'autobus entra in una nuova epoca, anche per quanto riguarda il design. Tra le caratteristiche più evidenti dei nuovi autobus ci sono la linea slanciata verso l'alto che incornicia la zona anteriore e il sistema di specchietti retrovisori integrali di nuova progettazione che conferiscono alla Serie il suo caratteristico "muso". Un altro elemento importante è la cabina di guida realizzata secondo criteri ergonomici.

La principale caratteristica degli autobus da turismo Top-Class della Serie 400 è la modanatura ridisegnata in alluminio brillante che sottolinea il frontale proseguendo fino alla coda. Questo elemento costituisce un'attrattiva estetica e al tempo stesso serve a nascondere le prese d'aria laterali per la ventilazione a flusso trasversale. Anche gli specchietti retrovisori integrali dei modelli precedenti sono stati ulteriormente elaborati e ora sono applicati non più sul montante anteriore, bensì sulle fiancate.

Mediante numerose soluzioni tecniche dei progettisti e idee stilistiche del team di design è stato possibile creare in questi veicoli una sensazione di spaziosità completamente nuova con ripiani portapacchi apparentemente sospesi in aria e un'illuminazione indiretta sul soffitto.

gettisti di intervenire in modo rapido e semplice, affinché gli ingegneri possano effettuare una veloce verifica e confronto dei dati attuali. La collaborazione sincronizzata tra i singoli settori della progettazione è molto importante per ottenere senza grandi perdite di tempo

validi risultati per l'ulteriore processo di creazione del nuovo veicolo.

### CONTINUO SCAMBIO

Il continuo scambio avviene fin dall'inizio in ogni fase del

processo. Anche per esempio negli esperimenti nella galleria del vento della Daimler a Stuttgart-Untertürkheim, dove designer e ingegneri di aerodinamica effettuano minime modifiche e adattamenti su un campione di argilla in scala 1:4 facilmente modellabile. Per presentazioni

3D le serie di dati vengono elaborate in un modello di effetto realistico che può essere ruotato in tempo reale e che serve come base per la decisione finale del design-freeze.

Anche dopo il benessere del design-freeze da parte dei vertici Daimler, i dettagli sono anco-

ra modificabili, anche se in misura minima, in accordo con i reparti sperimentazione e produzione. Al tempo stesso il modello serve come base per la costruzione del prototipo che ora può trasmettere ai rispettivi fornitori i dati per la produzione degli utensili. Con questo, però,

il lavoro di design non è ancora concluso. Gli specialisti che lavorano insieme a Mathias Lenz accompagnano tutto il successivo processo di creazione degli esterni e degli interni fino alla presentazione sul mercato e l'inizio della produzione di serie del veicolo.

## DAIMLER BUSES / Lanciata una massiccia offensiva su crescita ed efficienza

# "Ci alleniamo per il futuro"

LA DIVISIONE NEL 2011 HA RAGGIUNTO IL SUO SECONDO RISULTATO PIÙ ALTO DI SEMPRE NELLE VENDITE. LA STELLA È LEADER DI MERCATO NEL SEGMENTO DEGLI AUTOBUS OLTRE 8 T. BUONE LE PERFORMANCE IN AMERICA LATINA E TURCHIA.

Marco Chinicò

**STOCCARDA** - Daimler Buses nel 2011 ha raggiunto il suo secondo risultato più alto di sempre nelle vendite, con un totale di 39.740 veicoli, che rappresentano il 2 per cento in più rispetto all'anno precedente. La divisione ha ottenuto questo risultato nonostante le difficili condizioni di vendita per gli autobus completi. L'unica volta che le vendite sono state ancora più elevate nel 2008, quando sono state consegnate quasi 40.600 unità. Come risultato, Daimler Buses continua ad essere il principale fornitore mondiale di autobus di peso superiore a 8 t. Nel mondo sono stati venduti 311mila autobus, con un incremento del 2 per cento rispetto all'anno precedente. Mentre l'attività è in piena espansione in America Latina, il mercato degli autobus in Europa occidentale è rimasto in crisi a causa della crisi finanziaria e del debito. Lo sviluppo del mercato è stato altrettanto negativo in Nord America che, come i suoi omologhi dell'Europa occidentale, ha subito i vincoli di bilancio del settore pubblico e quindi si assiste a un numero di gare decisiva-

mente inferiore.

Motivo principale dell'aumento delle vendite in Daimler Buses è l'aumento della domanda in America Latina, dove la divisione ha aumentato le vendite di chassis a marchio Mercedes-Benz dell'8 per cento a 25mila unità. Le vendite sono state inoltre sostenute da acquisti effettuati prima del previsto a causa dell'introduzione del V standard di emissione Euro in Brasile previsto nel 2012. Nel 2011 la quota di mercato di Daimler Buses in America Latina è rimasta a un livello elevato di circa il 43 per cento. Sostanziali aumenti sono stati registrati anche in Messico, gli affari sono andati bene in Turchia, dove le vendite sono aumentate del 55 per cento alla cifra record di 1.100 autobus.

Al contrario, Daimler Buses non è riuscita a invertire la tendenza al ribasso in Europa occidentale e Nord America. Le vendite sono diminuite in Europa Occidentale del 17 per cento a 5.900 veicoli e telai. Le vendite di autobus urbani ancora una volta sono scese vertiginosamente, poiché il settore pubblico ha continuato a essere negativamente

influenzato dai vincoli di bilancio. La divisione ha venduto 600 autobus in Nord America, quasi un terzo in meno rispetto al 2010. I vincoli di bilancio sono stati il fattore determinante anche in questo mercato. "Nel 2011 - afferma Hartmut Schick, Responsabile di Daimler Buses - abbiamo tenuto il passo con il mercato globale nel suo insieme. Abbiamo catturato un impressionante 12 per cento del mercato globale, che ci rende il numero uno al mondo dei fornitori di bus. In particolare, abbiamo chiaramente mantenuto la nostra posizione di leadership nei mercati chiave".

### LA STRATEGIA È GIUSTA

Nel 2011 ricavi e utili di Daimler Buses sono diminuiti. Fermi a 4,4 miliardi di euro (nel 2010 erano 4,6 miliardi), i ricavi sono leggermente inferiori rispetto all'anno precedente. Queste cifre sono il risultato di due sviluppi contrari. Mentre la domanda di chassis è aumentata sensibilmente, è scesa notevolmente quella per autobus completi, che generano ricavi maggiormente significativi. Questo sviluppo ha avuto quindi un impatto ancora maggiore sui guadagni: il risultato operativo è diminuito da 215 milioni di euro a 162 milioni. "Il 2011 - commenta Schick - è stato chiaramente l'anno degli chassis, mentre il business con autobus

completi è stato molto lento, soprattutto in Europa".

Anche se il ritorno sulle vendite nel 2011 è sceso al 3,7 per cento (nel 2010 era al 4,7 per cento), l'obiettivo della divisione Daimler Buses per il 2013 resta il 6 per cento. "La strategia avviata - dice Schick - è quella giusta, e intendiamo sistematicamente perseguirla". Elemento chiave di questa strategia è quella che alla Stella chiamano Globe 2013: un'offensiva su crescita ed efficienza. Questo "programma di fitness" sarà implementato in tutte le sedi e lungo l'intera catena. "Non lasceremo nulla d'intentato e nulla sarà omissis", afferma determinatamente Schick.

Uno degli obiettivi di questa strategia è quello di interconnettere più fortemente la rete europea di produzione, che ha sedi in Germania, Turchia e Repubblica Ceca. I due stabilimenti tedeschi di autobus a Mannheim e Neu-Ulm rimarranno parte integrante di questa rete, così come quello di Hosdere, in Turchia. "Globe 2013 - dice Schick - aumenterà ulteriormente la competitività delle sedi tedesche. Stiamo rendendo Mannheim e Neu-Ulm sostenibili per il futuro. Daimler Buses è l'unico grande produttore di autobus che intende rimanere fedele alla Germania come luogo di produzione".

Come parte di Globe 2013, Daimler Buses sfrutterà il potenziale esistente di crescita nei mer-

cati tradizionali e espanderà ulteriormente le sue attività di business in mercati nuovi. In risposta all'introduzione dello standard di emissione Euro 6, la divisione sta lanciando un'offensiva di prodotto nel segmento degli autobus urbani così come nel mercato degli autobus turistici. Il Travego Edition 1 di Daimler Buses è il primo autobus che soddisfa l'Euro 6. "I nostri prodotti - dice Schick - devono soddisfare i desideri dei nostri clienti, e noi sistematicamente sfrutteremo il potenziale di crescita".

Grandi possibilità di crescita sono offerte anche da nuovi mercati come l'India e la Cina. In India, dopo aver introdotto due modelli turistici nel 2008, Daimler Buses sta ora lanciando il primo autobus urbano Mercedes-Benz. L'India è il secondo più grande mercato dell'autobus al mondo, con un volume corrente di circa 46mila bus l'anno. Gli esperti prevedono che questo vo-

lume crescerà fino a circa 80mila unità nel 2020. Entro quell'anno, il mercato degli autobus in Cina dovrebbe aumentare rispetto al livello attuale di oltre 100mila unità a circa 150mila unità. Daimler Buses sta adottando un approccio multidisciplinare, al fine di sfruttare le opportunità in Cina. La divisione inizierà quest'anno a vendere chassis. Inoltre, Daimler Buses dialogherà con la società cinese Foton su progetti comuni. Foton e Daimler stanno già cooperando nel settore dei truck. Le due società sono partner nella joint venture Beijing Foton Daimler Automotive, che in Cina produce veicoli medi e pesanti a marchio Auman.

Quanto al 2012, in Brasile quest'anno Daimler Buses ritiene che le vendite saranno negativamente influenzate dall'introduzione del V standard di emissione Euro, mentre il business probabilmente migliorerà leggermente in Europa Occidentale.



IVECO IRISBUS / Pierluigi Lucchini, Sales Manager Bus del marchio del Delfino

# Nel 2013 si esce dal tunnel?

IL SETTORE DEL TRASPORTO PUBBLICO HA CHIUSO UN 2011 DECISAMENTE NERO. TUTTAVIA, IRISBUS HA INCREMENTATO LA QUOTA REGISTRANDO DATI POSITIVI SU INTERURBANO E TURISTICO.

**Massimiliano Campanella**

**TORINO** - Ormai da anni, da ben prima della "batosta" sui conti economici di metà 2009, il mercato dell'autobus soffre: fermo l'urbano per la carenza di gare nel settore pubblico, fermo il turistico per l'aggravarsi della crisi economica, fermi l'interurbano e il minibus per la mancanza di risorse pubbliche o private. In un contesto nero come questo, Iveco Irisbus ha continuato ad investire, il management ha tenuto fede agli impegni più volte espressi di sostanziale tenuta degli stanziamenti su ricerca e sviluppo e la riorganizzazione produttiva e manageriale ha evitato che la crisi avesse pesanti ripercussioni sulle risorse umane.

Oggi gli analisti finanziari ci dicono che qualche spiraglio s'intravede, che una luce in fondo al tunnel almeno pare esserci. Ma come sta andando quest'inizio del 2012 per il settore del bus? Lo abbiamo chiesto a Pierluigi Lucchini, Sales Manager Bus del costruttore nazionale.

**Un'analisi del 2011: com'è andato il mercato italiano del bus?**

"Il 2011 è stato un anno di contrazione dei volumi rispetto al 2010. Si sono registrate perdite in media del 20 per cento e il volume si è attestato attorno alle tremila unità. Decisamente pesanti le perdite sul finanziato, ovvero sui settori urbano e interurbano. In particolare il segmento urbano ha perso il 50 per cento, il 20 quello interurbano. Il segmento dei minibus è sceso del 10 per cento, mentre il mercato turistico dei coach è rimasto sostanzialmente stabile. Questo mix ha portato ad una perdita media del 20 per cento dei volumi di mercato".

**In questa situazione decisamente "nera" come si è posizionata Iveco Irisbus?**

"In questo contesto difficilissimo, Irisbus ha registrato un'ottima performance sul segmento interurbano, con un market share vicino al 60 per cento, ovvero il 15 per cento in più rispetto al 2010. La gamma intercity, costituita da Crossway e Arway, è il nostro punto di forza: sono prodotti altamente competitivi. In particolare Crossway resta la nostra testa di ariete in grado di farsi largo nel suo segmento senza temere concorrenti. Altro segmento che ha chiuso positivamente il 2011 è quello turistico, che vede protagonisti Magelys e Magelys Pro, quest'ultimo entrato in gamma a metà anno ma già ben accolto dal mercato. Su questo segmento siamo cresciuti di circa il 2 per cento. Per contro abbiamo perso parecchio sull'urbano: occorre specificare, però, che i volumi del mercato sono per buona parte frutto di una gara privata di circa 200 veicoli, alla quale non abbiamo partecipato. Questo spiega perché la quota Irisbus è più bassa rispetto agli anni scorsi. Un dato importante

è che Irisbus nelle gare a cui ha partecipato è riuscita a ottenere una quota superiore al 50 per cento in termini di assegnazione di lotti. Il problema vero è che di gare se ne sono fatte veramente poche. Stiamo parlando di un mercato che si è ridotto dal 2010 al 2011 del 50 per cento, oggi conta qualcosa come 500 o 600 unità: nei primi anni Duemila eravamo a circa 2mila unità. In un mercato così compresso, Irisbus paga la mancata partecipazione a qualcuna delle pochissime gare esperite".

**Quale il bilancio del primo trimestre 2012?**

"Il trend è molto positivo sul segmento turistico: in coda dal 2011 abbiamo tuttora delle consegne in corso del Magelys Pro, che ha avuto da subito un'ottima accoglienza sul mercato. Malgrado il 2011 non sia per il nuovo nato un anno completo, gli ordini lasciano ben sperare per l'anno in corso. La ripresa è altresì importante sull'urbano, che al momento ci vede con un market share superiore al 60 per cento. Nei primi tre mesi di quest'anno ci siamo già ripresi il nostro target di quota, che ci vede al di sopra del 45 per cento. Abbiamo invece perso qualche punto sui minibus, un andamento che si spiega con i volumi ridotti del segmento scuolabus, nel quale eravamo molto forti: l'ulteriore contrazione del mercato ci penalizza".

**Qual'è la sua previsione per il 2012?**

"Stando ai numeri non eccellenti delle immatricolazioni, a mio avviso anche quest'anno il mercato italiano segnerà il passo. Per quanto riguarda Iveco



Pierluigi Lucchini, Sales Manager Bus di Iveco Irisbus

Irisbus la crescita che stiamo registrando è forte: la quota aumenta del 4 o 5 per cento su ogni gamma, fatta eccezione per i minibus. Il trend dei primi tre mesi è molto soddisfacente. Questo non deve però farci abbassare la guardia: le gare pubbliche continuano a essere poche, e il dato sull'immatricolato non potrà essere positivo nel breve periodo. L'attesa è invece più rosea nel secondo semestre, soprattutto per effetto di grandi regioni che si apprestano a rinnovare il parco. A quel punto assisteremo a un'inversione del trend, con volumi interessanti che emergeranno però solo nel 2013, quando avranno inizio le consegne. Quanto ai coach è difficile prevederle con esattezza l'andamento. A ogni modo il

mercato generale continua a essere pigro, direi che nel complesso segneranno il passo un po' tutti i segmenti".

**Nel corso del 2011 Iveco Irisbus ha effettuato consegne importanti a società di Tpl (ad esempio 65 bus articolati a GTT Torino, 32 Citelis a gas metano ad Amat Palermo). In che modo la collaborazione tra istituzioni pubbliche e costruttori può favorire la ripresa del settore del bus?**

"Può essere banale dirlo, ma va rispolverata la formula del rinnovo del parco. In Italia abbiamo tuttora una quantità enorme di unità Euro 0 e Euro 1 che inquinano, consumano, presentano ovvi problemi di affidabilità e necessitano di manutenzione: solo per mantenere questi

mezzi si spende la metà di quel che si spenderebbe per acquistarne di nuovi. Senza contare che veicoli vecchi vuol dire costi onerosi per l'Amministrazione pubblica. Le istituzioni devono assolutamente intervenire per sostenere il rinnovo del parco: la mancanza di fondi non può arrestare il processo di rinnovamento. Da questo punto di vista anche il privato deve fare la sua parte. Irisbus con Iveco Capital propone pacchetti leasing assolutamente interessanti per favorire l'acquisto di veicoli nuovi e il rinnovo a breve termine, formule che rappresentano una soluzione ponte verso tempi migliori, da seguire in parallelo quando vengono a mancare i finanziamenti".

**Su quali aspetti la crisi in atto sta modificando il mercato italiano del bus e come sta reagendo Irisbus al cambiamento?**

"La nuova normativa obbligherà, a partire dal 2014, l'uso di veicoli in Euro 6: questa tecnologia comporterà modifiche importanti sui prodotti che non riguarderanno solo i motori. L'Euro 6 esige un cambiamento strutturale del veicolo. Irisbus risponderà a tale esigenza proponendo due motori per ogni veicolo della gamma, tranne che per il Magelys Pro, per il quale sarà disponibile un solo motore, in modo da offrire al cliente un'ampia scelta".

**Irisbus è un costruttore nazionale ma decisamente euro-**

**peo: quali i Paesi che registrano dati positivi di sviluppo? Quali secondo Lei saranno i mercati che daranno maggiori soddisfazioni?**

"Indicativamente si sta registrando una crescita importante di volumi nel mercato del Nord Europa, dove i grandi Key Account (vedi Arriva) stanno facendo investimenti significativi per il rinnovo del parco. Per quanto riguarda la Germania si tratta di un mercato che non ci vede storicamente presenti, ma sul quale stiamo cercando di prendere quota. In Francia, invece, siamo presenti stabilmente e con volumi importanti, soprattutto nel segmento urbano e interurbano. Anche la Russia è un mercato da guardare con attenzione. Siamo inoltre presenti in Africa, altro mercato emergente, e guardiamo con estrema attenzione al Brasile, soprattutto per i minibus".

**Qual è in questo momento lo "status quo" della rete di dealer Irisbus?**

"La Rete soffre in un mercato che soffre. Da sempre Irisbus propone i suoi veicoli esclusivamente attraverso la sua Rete di dealer, della quale riconosce competenza e validità. Non abbiamo in programma al momento alcun ampliamento della Rete ma tanto meno una sua riduzione: per noi le concessionarie sono una risorsa importante, da valorizzare, devono funzionare bene e adeguarsi all'evoluzione del mercato. La nostra Rete al momento soddisfa le esigenze del mercato in termini di vendita e assistenza: ne fanno parte dealer che operano sul mercato da tanti anni, il cui lavoro viene riconosciuto e apprezzato".

ANCHE NEI PRIMI TRE MESI DEL 2012 IL MERCATO HA EVIDENZIATO UNA FLESSIONE, MA PER IRISBUS IL TREND È STATO POSITIVO SU TUTTE LE GAMME. NELLA SECONDA METÀ DELL'ANNO IN MOLTE REGIONI PARTE IL RINNOVO DEL PARCO.



Un esemplare dell'Irisbus Magelys Pro, esposto presso il nuovo Fiat Industrial Village di Torino. Il modello è entrato in gamma a metà 2011 ed è stato ben accolto dal mercato.

**Audace, elegante, luminoso...** Destinato al mondo del turismo e delle escursioni, Magelys Pro riunisce in sé molte virtù. La fluidità delle forme, l'interno spazioso, la luminosità eccezionale sedurranno immediatamente conducente e passeggeri. L'alta tecnologia dei suoi componenti nonché il motore Cursor 10 fanno di Magelys Pro l'autobus di riferimento della sua categoria in termini di prestazioni e sicurezza.

**Magelys Pro, via verso una vita più libera!**



**irisbus  
IVECO**

[www.irisbus.com](http://www.irisbus.com)

*MAGELYS*  
**PRO**



Magelys Pro.  
Quando l'emozione parla alla ragione.

IVECO IRISBUS / Due Minibus del costruttore nazionale consegnati alla Scuderia Ferrari

# Con il Delfino nel cuore di Maranello

CARROZZATI SITCAR SU TELAI DAILY 70C17, I VEICOLI TRASPORTANO CLIENTI E OSPITI CHE VISITANO GLI STABILIMENTI.

**TORINO** - Visitare gli stabilimenti di Maranello e la Galleria Ferrari è un'esperienza indimenticabile. Turisti e tifosi vengono da tutto il mondo per provarla almeno una volta nella vita. Né mancano ospiti speciali. In tempi recentissimi il cinque volte campione del mondo di motocross Antonio Cairoli si è concesso una visita a Maranello. E come non ricordare Eric Clapton, l'artista britannico considerato una delle più grandi icone della musica moderna, emozionato all'uscita dagli stabilimenti, che visitò due anni fa?

A disposizione di ospiti, famosi o meno, così come dei clienti, per il trasporto interno all'azienda operano mezzi del costruttore Iveco Irisbus, che ha consolidato il rapporto con la Scuderia Ferrari con la consegna di due nuovi Minibus. I due mezzi sono stati presentati presso gli stabilimenti di Maranello nel corso di una cerimonia ufficiale svoltasi nel piazzale di fronte al padiglione delle Nuove Linee di Montaggio, progettato dall'architetto Jean Nouvel, dove vengono assemblate le vetture 8 e 12 cilindri, alla presenza di Stefano

Domenicali, Team Manager della Scuderia Ferrari, Andrea Bucci, General Manager Mercato Italia di Iveco, e Pierluigi Lucchini, Bus Sales Manager di Iveco Irisbus. I nuovi veicoli vengono impiegati per il servizio di Factory Tour all'interno dell'azienda e trasportano clienti e ospiti degli sponsor e partner Ferrari che durante l'anno visitano gli stabilimenti di Maranello.

## PIÙ COMODI PER IL TOUR

Oltre a consolidare il rapporto con Ferrari, con la consegna di questi due nuovi minibus Iveco rafforza la propria esperienza nella produzione di veicoli destinati al mondo dello sport. I minibus sono carrozzati Sitcar su telai Daily 70C17 ed esibiscono la caratteristica livrea Ferrari color rosso Maranello. Entrambi sono equipaggiati con motore 170 cv EEV diesel, cambio meccanico, sedili reclinabili in pelle con braccioli in simil-carbonio, pavimento rialzato e impianto di climatizzazione con bocchette individuali e luci individuali. Su entrambi i



Andrea Bucci, Stefano Domenicali e Pierluigi Lucchini alla cerimonia di consegna ufficiale dei due minibus Daily 70C17.

veicoli sono presenti bagaglieri laterali e un sistema di intrattenimento hi-fi multimediale di alto livello tecnologico. Differenti, invece, le capacità di trasporto dei passeggeri: il primo minibus dispone di 27 posti a sedere più un sedile per

l'hostess; il secondo dispone di 20 posti a sedere, un sedile per l'hostess e una postazione per disabili, con accesso agevolato grazie ad una pedana per il sollevamento delle carrozzelle.

Da sempre Iveco si impegna

nella promozione dei valori dello sport legando il proprio marchio a iniziative che contribuiscono ad avvicinarsi ai valori di lealtà, energia positiva, determinazione e spirito di squadra, che contraddistinguono lo sport in generale, come

la Formula 1 con la Scuderia Ferrari, il Moto GP, di cui Iveco è Trucks & Commercial Vehicles Supplier, o ai più celebri eventi sportivi internazionali, come la Dakar 2012, vinta proprio da Iveco con il Team Petronas De Rooy.

IRIZAR ITALIA / Due esemplari della Casa spagnola consegnati in Umbria e Puglia

# Continua l'offensiva i6

IRIZAR ITALIA AUMENTA I CONSENSI PRESSO I CLIENTI DELLA PENISOLA, CHE SEMPRE PIÙ NUMEROSI APPREZZANO LE QUALITÀ DEI VEICOLI DEL MARCHIO SPAGNOLO E NE ACQUISTANO ESEMPLARI PER I LORO SERVIZI DI TRASPORTO PERSONE.

**Giancarlo Toscano**

**ROMINI** - Tempo di primati per Irizar Italia. La filiale nazionale del costruttore spagnolo ha messo a segno altri due importanti risultati commerciali che rappresentano un nuovo step sul continuo processo di affermazione e diffusione del marchio

all'interno della Penisola. In terra pugliese, sul Gargano, per la precisione a San Giovanni Rotondo, il Paese di San Padre Pio e meta di pellegrinaggi da tutto il mondo, ha sede uno dei clienti storici di Irizar, la Centra Srl, che acquista veicoli del marchio iberico fin dal 2000. La flotta di questa affermata so-

cietà di autoservizi, noleggio pullman, autobus, minibus e automobili ha arricchito la sua dotazione di veicoli Irizar, comprendente già i modelli PB e Century, con il suo primo i6 in versione 12.37. L'i6 è un pullman polivalente di alta gamma, ideale per servizi regolari e occasionali. Un veicolo che risalta per le sue prestazioni, il design moderno e attraente, l'aerodinamica, la cura per i dettagli e naturalmente il comfort. L'i6 è ideale per i compiti operativi che connotano l'attività aziendale della Centra, azienda nata nel 1956 per iniziativa di Dona-

to Giovanni Centra, che oggi condivide la direzione aziendale insieme ai figli Antonio e Pio. Centra che ha il suo core business proprio nel trasporto persone. È tra l'altro concessionaria del trasporto urbano nel comune di San Giovanni Rotondo e titolare di licenze di noleggio da rimessa con conducente. Attiva nel settore turistico, Centra si occupa anche del servizio navetta per il trasporto di persone alla Basilica e recentemente ha anche inaugurato un'agenzia viaggi per allargare il suo raggio d'azione nel settore turistico, potendo contare su

una gamma di veicoli in grado di soddisfare le esigenze della clientela.

Dalla Puglia all'Umbria il passo è breve a bordo di un veicolo Irizar. La seconda consegna di un i6 12.37 ha per protagonista la Ini Umbriabus di Perugia. Questo contratto ha per Irizar un valore speciale, dal

a Napoli proveniente da Ragusa, in Sicilia. Ini Umbriabus non è solo attiva nel settore del noleggio nel territorio di Perugia ma ha un ruolo fondamentale anche come azienda operante nel trasporto scolastico.

Irizar i6 si presenta come pullman sicuro, affidabile e ad alto rendimento che sa regalare

**DUE IRIZAR I6 12.37 SONO STATI DI RECENTE CONSEGNA ALLA CENTRA DI SAN GIOVANNI ROTONDO E ALLA INI UMBRIABUS DI PERUGIA.**

una piacevole e confortevole esperienza di viaggio ai passeggeri e una guidabilità ottimale ai suoi conducenti che usufruiscono di un posto guida ampio ed ergonomico. La struttura dell'i6 è progettata tenendo conto di severi criteri in materia di resistenza allo scontro frontale e al ribaltamento, in conformità con le più moderne normative di legge. Nel design è stata

migliorata la rigidità alla flessione e torsione e la distribuzione di carichi e pesi per una migliore stabilità nella guida. Per quanto riguarda il rendimento, Irizar è costantemente impegnata, per tutti i suoi modelli, a garantire al massimo la riduzione di consumi ed emissioni di CO2. Anche l'i6 assicura il raggiungimento di importanti traguardi di economia di gestione ed ecologia. Ne è un esempio l'ampio utilizzo della moderna tecnologia d'illuminazione a Led. L'i6, infine, offre la massima capacità di adattamento, consentendo al cliente di configurare "su misura" il veicolo che meglio risponde alle sue necessità professionali.



A sinistra, foto di gruppo davanti all'i6 12.37 consegnato alla Ini Umbriabus di Perugia. Sotto, l'i6 per la Centra di San Giovanni Rotondo.



CONTINENTAL / Una vasta gamma di applicazioni

# Pneumatici Coach per autobus e pullman

IL COSTRUTTORE TEDESCO È IL PRIMO A LIVELLO MONDIALE A LANCIARE SUL MERCATO UN PNEUMATICO INVERNALE PROGETTATO APPOSITAMENTE PER L'UTILIZZO SU PULLMAN E AUTOBUS.

Paolo Romani

MILANO - Sicurezza per autobus e pullman. Una priorità assoluta a cui Continental risponde prontamente attraverso

l'affidabilità tecnologica, il design ottimizzato e la silenziosità di marcia dei pneumatici autocarro del segmento People. Il segmento People è stato sviluppato per soddi-

sfare una vasta gamma di applicazioni, che sono condizionate dalla molteplicità dei percorsi (dalle tratte urbane agli itinerari turistici di lunga percorrenza), dallo stato del manto stradale e dalle diverse condizioni meteorologiche. Tutti fattori che richiedono la scelta del pneumatico più idoneo. Con il nuovo pneumatico Coach della linea Winter, HSW2 Scandinavia Coach, Continental presenta il primo pneumatico per pullman e autobus ideale per l'impiego nella stagione invernale.

Continental è il primo costruttore di pneumatici a livello mondiale a lanciare sul mercato un pneumatico invernale progettato appositamente per l'utilizzo su pullman e autobus. Il nuovo pneumatico invernale garantisce la massima sicurezza dei passeggeri e del veicolo in tutte le condizioni di viaggio. Rispetto ai pneumatici Continental della linea Winter per il trasporto merci sono stati migliorati ulteriormente il comfort e la silenziosità di marcia. La struttura chiusa del battistrada del nuovo HSW2 Coach con molteplici lamelle tridimensionali e l'eliminazione della struttura a blocchi riduce efficacemente le emissioni sonore persino a veloci-

tà elevata. La carcassa stessa è stata progettata per le velocità e i tempi di percorrenza tipici di pullman e autobus. Le numerose lamelle alla base dei tasselli garantiscono una trazione ottimale e aderenza su strade innevate per tutta la vita utile del pneumatico.

Inoltre, grazie al design del profilo, i nuovi HSW2 Coach sono adatti a essere montati su entrambi gli assi dei pullman. La struttura del battistrada garantisce nel tempo elevate prestazioni riducendo la resistenza al rotolamento e aumentando il risparmio di carburante. HSW2 Scandinavia Coach è disponibile nelle dimensioni 295/80R22.5 e 315/80R22.5.

I pneumatici Continental HSL2 sono invece ottimizzati per l'impiego sui tratti auto-

stradali in ogni stagione dell'anno. HSL2 si rivela una scelta adeguata per i viaggi lunghi e per gli itinerari con lunghe percorrenze grazie alla sua caratteristica silenziosità di marcia, alla bassa resistenza al rotolamento e all'ottimale resa chilometrica. Queste sono caratteristiche che contribuiscono in modo significativo alla diminuzione dei consumi di carburante e a un'elevata guidabilità del veicolo.

Per i percorsi polivalenti a medio e lungo raggio, per percorsi collinari e strade ricche di curve e per condizioni di traffico e meteorologiche variabili Continental propone l'HSR2. La combinazione ottimale del battistrada e la struttura triangolare della cintura permettono una marcia silenziosa, una minor resistenza al rotolamento e un'usura uniforme, grazie a una distribuzione omogenea della pressione della superficie di contatto. L'ottima ade-



Disponibile nelle dimensioni 295/80R22.5 e 315/80R22.5, HSW2 Scandinavia Coach affronta la stagione invernale su pullman e bus.



Il pneumatico HSU1 è ideale per un utilizzo in ambito urbano. È stato progettato con criteri orientati alla robustezza e alla sicurezza di guida.

SI TRATTA DELL'HSW2 SCANDINAVIA COACH CHE SI AFFIANCA ALLA GAMMA HSL2 PER L'IMPIEGO SUI TRATTI AUTOSTRADALI IN OGNI STAGIONE DELL'ANNO, ALL'HSR2 PER I PERCORSI POLIVALENTI A MEDIO E LUNGO RAGGIO CON CONDIZIONI METEOROLOGICHE VARIABILI E ALL'HSU1, SPECIFICAMENTE PROGETTATO PER IL TRAFFICO CITTADINO.

renza dei pneumatici permette di rimanere padrone della strada anche nelle situazioni critiche e in ogni condizione meteo.

In città, invece, i pneumatici di pullman e autobus devono sopportare ogni genere di pressioni e sollecitazioni, come per esempio gli urti contro i cordoli dei marciapiedi e le frequenti accelerazioni, frenate e cambi di direzione.

Il pneumatico Continental HSU1, specificamente progettato per il traffico cittadino, è realizzato con criteri orientati alla robustezza e alla sicurezza di guida; è dotato di fianchi rinforzati con una miscela di gomma speciale particolarmente resistente, per superare indenni anche gli impatti più duri con

i bordi dei marciapiedi.

Disponibile anche in versione M+S, HSU1 è adatto in tutte le condizioni climatiche. La trazione è garantita grazie alla struttura a blocchi alternati, così come l'elevata resistenza agli urti grazie ai fianchi rinforzati e il maggior comfort per i passeggeri grazie alle minori vibrazioni di marcia. Queste le peculiarità che caratterizzano questo pneumatico prodotto dal marchio tedesco.

La ricerca Continental prosegue dunque a largo raggio dimostrandosi ancora una volta all'altezza delle sfide che un mercato complesso e determinante come quello dei pneumatici richiede per assecondare sempre meglio le esigenze dei moderni consumatori.

CONTINENTAL TRUCKS / On line una nuova pagina facebook, già oltre tremila i fans

# Sempre connessi è meglio

NASCE UNA COMMUNITY PER DIALOGARE E CONFRONTARSI SU ESPERIENZE DI GUIDA, NEWS DI PRODOTTO, EVENTI E TUTTO QUELLO CHE RIGUARDA IL MONDO DEL TRASPORTO SU GOMMA.

MILANO - Da quando è nato il camion è nato contestualmente il desiderio tra i camionisti di parlare, di confrontarsi: gusti, problemi, curiosità, novità... Quella dei camionisti è una comunità, un gruppo ampio di persone che amano conversare sull'argomento che li unisce: la passione per i truck. Una comunità che oggi guarda anche al web come modalità per dialogare e fare amicizia. Per rispondere a tale desiderio e sfruttare moda e nuove tecnologie Continental Truck ha lanciato con successo la sua nuova pagina facebook ufficiale, raggiungibile al link [www.facebook.com/ContinentalPneumaticiTruck](http://www.facebook.com/ContinentalPneumaticiTruck).

La pagina "Continental Pneumatici Truck" si presenta come una community, di quelle che viaggiano sul web sugli argomenti più disparati. Quella di Continental Truck è ovviamente dedicata a tutti coloro che ogni giorno affrontano la strada e in essa si parla di tutto

ciò che ruota attorno al lavoro dell'autotrasportatore. In questa pagina Continental Truck dà ampio spazio ai camionisti e alla loro attività e quotidianità. La pagina "Continental Pneumatici Truck" contiene inoltre post aggiornati sulle ultime norme e disposizioni, curiosità dal mondo dei trasportatori, aggiornamenti su eventi e raduni di settore, news di prodotto ed esperienze di guida. La pagina può già vantare oltre 3mila "Mi piace". "Quale migliore strumento del mondo dei social network, e in particolare di facebook - commenta Daniel Gainza, Direttore commerciale di Continental CVT - per essere sempre più vicini ai nostri utenti finali e alle loro esigenze? Facebook è il primo passo di un approccio integrato alla piattaforma dei social media che ci permetterà di rispondere con maggior immediatezza e agilità agli input provenienti dal mondo del trasporto su gomma e dei suoi attori principali: i camionisti. La bacheca della pagina Continental Pneumatici Truck, inoltre, sarà aggiornata costantemente anche con tutte le news provenienti dal mondo Continental Truck direttamente dal blog [www.contittruck.it](http://www.contittruck.it), sito la cui grafica è attualmente in completo rifacimento e da cui ci possiamo aspettare molte novità. L'elevato numero di fan della pagina già nei primi giorni dopo il lancio testimonia e rafforza la nostra idea della necessità per gli autotrasportatori di una community dove condivi-



Daniel Gainza, Direttore commerciale di Continental CVT

dere esperienze di guida, problemi, aneddoti, consigli tecnici, partecipazioni a raduni ed eventi. La nostra pagina facebook cercherà di soddisfare al meglio questa necessità di aggregazione". Con 200mila km percorsi mediamente ogni anno, i camionisti sono professionisti del trasporto e passano molto tempo fuori casa. È proprio grazie alle nuove tecnologie e agli sviluppi degli strumenti delle telecomunicazioni che anche coloro che passano la maggior parte della loro giornata al volante e nel traffico possono tenere i contatti con familiari e amici e con la propria rete di conoscenze e di interessi. Tutto questo grazie ai nuovi dispositivi mobile, smartphone e tablet, che permettono di rimanere "connessi" in ogni parte del mondo. Secondo un'elaborazione del Centro Ricerche Continental Autocarro su dati Istat, è in crescita nel 2011 la quota di coloro che per navigare in rete utilizzano un cellulare via UMTS, 3G, GPRS o rete pubblica WI-FI o WI-MAX. Secondo una ricerca di Audiweb-Doxa gli italiani che accedono a internet da cellulare sono 9,7 milioni, mentre da tablet sono 949mila.



Gamma **VEICOLI COMMERCIALI OPEL**

# MEGLIO DI UN BIGLIETTO DA VISITA.

**E oggi su tutta la Gamma Opel finanziamento 4 anni Tasso 0 - Taeg max 2,17.**

La Gamma Veicoli Commerciali Opel parla di voi ai vostri clienti: qualità, affidabilità, bassi costi. Per ogni impresa. Corsa Van, Astra Van, Vivaro, Movano e da oggi anche Nuovo Combo nelle versioni Van e Tour. Una Gamma che ti offre oltre 700 soluzioni di carico, da 15 a 45 quintali, portate fino a 2.500 kg, versioni furgone, trasporto persone fino a 17 posti, telaio cabina singola e doppia, cassone fisso e ribaltabile, motori Diesel Common Rail, anche Euro 5, fino a 146 CV. Scegli la Gamma Veicoli Commerciali Opel: sul lavoro dà il massimo, proprio come te.

[www.opel.it](http://www.opel.it)

Esempio: Vivaro furgone L1H1 CDTI 90 CV, prezzo listino chiavi in mano IPT escl. € 25.106. Es. finanz.: anticipo 5.406 €, importo tot. del credito: 19.700 €. Costo tot. del credito: Interessi 0,00 €, spese istruttoria 300 €, imposta di bollo 14,62 € e spese incasso rata: 2,50 € per pagamento RID. Importo tot. dovuto: 20.134,78 € in 48 rate da 416,67 € al mese; TAN fisso 0,00% e TAEG 1,07%. Si rimanda al documento informativo "SECCI" disponibile presso le concessionarie aderenti. Salvo approvazione Finanziaria. Disponibile a richiesta la copertura assicurativa "Protezione del Credito". Foto a titolo di esempio. Consumi ciclo combinato Gamma VC (l/100 km) / Emissioni CO2 (g/km): da 4,1 a 9,9 / da 107 a 260.



**Wir leben Autos.**