

Il segreto del successo dell'azienda Pe.Tra Vincente con Stralis Hi-Way

È un entusiasmo contagioso quello che traspare dalle parole di Simone Pellegrinelli, che insieme alla sorella e alla cugina rappresenta la seconda generazione della famiglia impegnata nella gestione dell'azienda di trasporto Pe.Tra, fondata dal padre Gianandrea negli anni Ottanta. "Con un solo camion, un Iveco 190.35 - ricorda Pellegrinelli - poi in azienda sono entrati anche mio zio Massimo, che ora si occupa dell'ufficio traffico, e mia madre Mariella che invece sta in amministrazione".

Grande appassionato di motori (in coppia con il padre ha vinto l'ultima edizione del campionato Seat su pista) Simone Pellegrinelli ha respirato fin da piccolo l'aria del trasporto. "Da quando avevo

sei anni mio padre mi sedeva sulle sue ginocchia e mi portava a scaricare con il camion".

Ora invece si sta cimentando nelle diverse attività della società, che ha sì nel trasporto tradizionale il proprio core business, ma si occupa anche di logistica e sfrutta con competenza le possibilità offerte dall'intermodale. Il tutto per un fatturato annuo che nel 2013 ha raggiunto i 40 milioni di euro, 4 in più della stagione precedente, e che anche quest'anno pare destinato a crescere.

Così come la flotta, in tutto circa 150 mezzi, a cui si aggiungono trecento semirimorchi, nella quale da qualche mese sono entrati a far parte 35 Iveco Stralis Hi-Way Euro 6, con altri 35 che verranno consegnati nei prossimi

mesi.

"L'80 per cento della nostra flotta è composta da camion Iveco - spiega il giovane manager - con cui il rapporto è reso ancora più stretto dal fatto che sono anche nostri clienti. La nostra concessionaria di riferimento per l'assistenza è l'Autoindustriale Bergamasca di Dalmine con cui collaboriamo fin dall'inizio dell'attività".

Uno dei punti cardine della filosofia Pe.Tra sta infatti nell'affidare totalmente l'assistenza alla rete ufficiale Iveco. "Anzi, possiamo dire che l'efficienza delle loro officine è una delle caratteristiche migliori del marchio e che noi apprezziamo grandemente".

Zola a pagina 18



NISSAN TRUCK

DUE CAMPIONI PRONTI ALL'OFFENSIVA

Decisa offensiva di Nissan nel cuore del mercato europeo dei veicoli commerciali pesanti. Sotto la sigla NT, Nissan Truck, la Casa giapponese propone sul mercato due modelli che non mancheranno di suscitare le attenzioni degli operatori professionali. Accanto al rinnovato NT400 Cabstar è arrivato l'NT500, l'ultimissimo autocarro per applicazioni medio-gravose destinato a sostituire il precedente truck Atleon tra i modelli a chassis cabinato. Il veicolo commerciale a cabina avanzata coprirà i segmenti di massa complessiva compresa tra 3,5 e 7,5 tonnellate e verrà assemblato nello stabilimento Nissan di Ávila, in Spagna. NT500 risponde agli standard di elevata qualità che i clienti si aspettano da Nissan, rispettando al contempo la normativa Euro 6 e offrendo numerose varianti di passo e masse complessive.

Vinci a pagina 36



SCANIA BUS

Miniero: "Sensibile crescita ovunque"

Il mondo dell'autobus Scania a 360 gradi. A poco più di un anno e mezzo dal suo insediamento come Global Sales Director di Scania Bus, Franco Miniero, manager di lungo corso e provata esperienza nel settore, traccia il quadro della strategia del Grifone nel decisivo comparto del trasporto passeggeri, mettendo in risalto che la mobilità collettiva è una delle chiavi per il futuro sviluppo economico e sociale.

Altieri a pagina 43



EVOBUS ITALIA

Dürrfeld: "Il futuro potrebbe sorprendere"

Trasporto pubblico urbano e segmento turistico. È un'analisi a 360 gradi quella di Holger Dürrfeld, Presidente e Amministratore delegato di EvoBus Italia, che in questa intervista traccia il bilancio del mercato italiano senza tralasciare le note dolenti ma esprimendo anche motivato ottimismo sui possibili sviluppi positivi, soprattutto per il segmento coach.

Altieri a pagina 42



Toyota

In lizza anche nei commerciali

In arrivo sul mercato ProAce nato dalla collaborazione con il Gruppo PSA che lo produce nei suoi impianti Sevel Nord.

Sinari a pagina 40



Fuso

Grandi ambizioni per il Canter Euro 6

Rinnovato nella gamma e dotato di nuovi propulsori, in versione pure ibrida, il Canter si distingue anche per il pacchetto Ecoefficiency.

Focus da pagina 8



Maggior Rent

Il blu grande amico del trasporto leggero

Punto di forza di AmicoBlu è la flotta, riconoscibile sempre per la sua famosa livrea. Ma è la specializzazione la vera carta vincente.

Galimberti a pagina 38

RENAULT TRUCKS

Premium Selection
ancora più ricco

IL PROGRAMMA DEDICATO AI VEICOLI USATI PROPONE L'OFFERTA "PRESTAZIONI EURO 5 AL PREZZO DI UN USATO" E LANCIA UN'EDIZIONE SPECIALE OPTIFUEL PER VEICOLI PREMIUM STRADA 460 EURO 5 CON POSSIBILITÀ DI USUFRUIRE DI OPTIFUEL INFOMAX E DI OPTIFUEL TRAINING.

FABIO BASILICO
PERO

C'è una nuova offerta che arricchisce l'offerta del programma Premium Selection di Renault Trucks che intende così soddisfare ancora meglio le esigenze dei propri clienti per quanto riguarda i veicoli usati. La Casa della Losanga propone l'offerta "Prestazioni Euro 5 al prezzo di un Usato", offrendo a condizioni particolarmente agevolate, con finanziamenti fino a 5 anni a cura di Renault Trucks Financial Services l'acquisto di veicoli Premium Strada Euro 5 con rate a partire da 842 euro/mese. Nell'offerta è compresa anche l'assicurazione comprensiva di furto, incendio, kasko, atti van-



Uno dei veicoli proposti dai centri appartenenti alla rete **TruckPlus**.

dalici, eventi atmosferici e cristalli.

Renault Trucks, inoltre, ha aggiunto al proprio programma Premium Selection un'edizione speciale Optifuel, disponibile per veicoli Premium Strada 460 Euro 5. Questa edizione permette di ridurre i consumi del 6 per cento rispetto ai veicoli Euro 4 ed è dotata di un regolatore di velocità Soft Cruise Control, del taglio automatico dell'iniezione di carburante e della modalità power inhibited. L'edizione speciale Optifuel è dotata anche di deflettori regolabili sul tetto ed è conforme agli standard EEV (Enhanced Environmentally friendly Vehicle). Le Soluzioni Optifuel, sviluppate da Renault Trucks per aiutare i trasportatori a ridurre i loro consumi di carburante, sono ora disponibili anche per i veicoli usati. L'edizione speciale Optifuel può quindi essere equipaggiata con Optifuel Infomax per tenere monitorati i consumi in tempo reale. Gli autisti, inoltre, possono essere formati alla guida razionale attraverso il programma Optifuel Training, finalizzato a ottenere risparmi di carburante sostenibili.

Anche se per molti anni, il criterio guida nell'acquisto di



Da sinistra: **Stefano Ciccone**, Amministratore Unico di **Renault Trucks Italia**, e **Aitor Agudin**, Responsabile dell'Usato.

un veicolo è stato il prezzo e solamente il prezzo, oggi la situazione è cambiata. "Il mercato dell'usato dei veicoli industriali sta attraversando una fase di grande cambiamento - osserva Aitor Agudin, Responsabile dell'Usato Renault Trucks Italia - I trasportatori che acquistano veicoli si aspettano sempre più servizi, in particolare le garanzie del produttore, disponibilità immediata, veicoli revisionati e finanziamenti". Per rispondere a queste nuove esigenze dei clienti, Renault Trucks propone, ormai da un paio d'anni, il programma Premium Selection che riguarda veicoli selezionati dal costruttore completamente revisionati, con un massimo di 480mila chilometri percorsi e supportati da una garanzia del produttore di 12 mesi o di 120mila chilometri.

Caratteristica distintiva del

programma Selection è rappresentata dagli 80 punti di controllo effettuati sul veicolo, dall'interno/esterno cabina alla componentistica, dal telaio al motore. Argomenti importanti che rassicurano e richiamano l'attenzione dei clienti di veicoli usati.

"Per Renault Trucks Italia, l'usato di qualità rappresenta un'opportunità imprescindibile che contribuisce ad aumentare il nostro parco circolante portando valore aggiunto anche alla nostra rete di assistenza", commenta Stefano Ciccone, Amministratore Unico di Renault Trucks Italia. I veicoli Premium Selection sono disponibili presso tutti i centri dell'usato Renault Trucks in tutta Europa attraverso la rete TruckPlus e il suo sito Internet www.truck-plus.it, consultabile in 16 lingue.

EMANUELE GALIMBERTI
MILANO

CAMPUS TRUCK

"Una moderna impresa di autotrasporto deve saper offrire nuove tipologie di servizi e poter contare su manager capaci di ideare progetti di pianificazione ad hoc, cuciti sartorialmente sulla base delle esigenze del singolo cliente. Per fare questo occorrono figure con nuove competenze". Così Alessandro Santini, Direttore commerciale di FAI Service, ha presentato Campus Truck, prima "business school per manager dell'autotrasporto", a Milano nella sede FAI (Federazione Autotrasportatori Italiani). "Faccio i miei migliori auguri - ha proseguito Santini - ai giovani talenti che abbiamo selezionato, perché questa avventura li porti a entrare da protagonisti nel mondo del lavoro. Quella dell'autotrasporto italiano è la storia di moltissime piccole imprese cresciute sull'onda di un mercato in rapidissima evoluzione, ma anche chiamate a fronteggiare uno scenario globale sempre più concorrenziale e, sull'altro fronte, una normativa che troppo spesso ne blocca l'operatività. Corsi di formazione come Campus Truck possono offrire una soluzione e garantire il futuro delle imprese al passo coi tempi che mutano rapidamente".

A seguire è intervenuto Paolo Uggé, presidente nazionale di FAI-Confratrasporto. "Oggi più che mai - ha sottolineato Uggé - c'è l'assoluta necessità di mettere alla guida delle aziende di autotrasporto professionisti capaci proprio perché adeguatamente formati. Sono necessarie competenze alte soprattutto per rendere competitive le aziende di casa nostra non solo nel mercato nazionale ma anche nel mercato internazionale, dove si giocherà la vera sfida del futuro".

Dove nascono i nuovi
manager del trasporto

PRESENTATO A MILANO NELLA SEDE DELLA FEDERAZIONE AUTOTRASPORTATORI ITALIANI, IL PROGETTO MIRA A FORMARE "FIGURE CON NUOVE COMPETENZE CHIAMATE A FRONTEGGIARE UNO SCENARIO GLOBALE SEMPRE PIÙ CONCORRENZIALE", COME SPIEGA ALESSANDRO SANTINI, DIRETTORE COMMERCIALE DI FAI SERVICE.

"Le imprese - ha sottolineato Pasquale Russo, segretario nazionale di FAI-Confratrasporto - ci chiedono sempre più sostegno per la progettualità dei flussi e la razionalizzazione dei processi. Per questo sono moltissime le aziende associate a FAI alla ricerca di manager tecnologicamente preparati: questi corsi rappresentano il primo passo di un percorso formativo destinato ad approdare a un ottimo impiego, una concreta opportunità per costruirsi una professionalità".

"Un percorso formativo creato ad hoc - ha spiegato Roberto Verano, responsabile del progetto Campus Truck - costruito attraverso lezioni teoriche su argomenti chiave per la gestione di un'azienda di autotrasporto cui seguirà la modalità formativa del business game, strumento innovativo di simulazione manageriale attraverso il quale verranno esaltate le capacità di analisi strategica, risoluzione dei problemi, decision making, nonché creatività e competenze relazionali. Intercettare le nuove tecno-

logie con il mondo dell'autotrasporto, da troppo tempo radicato in una visione tradizionale, è il nostro obiettivo".

Giuseppe Biazzo, ammini-

stratore delegato di Orienta, nel suo intervento ha spiegato l'adesione al progetto ricordando come "solo con una nuova cultura della formazione si possono

aiutare le imprese a superare la crisi che stiamo vivendo in questi anni".

"Un progetto pilota - ha dichiarato Marco Colombo, segre-



"Quella dell'autotrasporto italiano - dice Alessandro Santini, Direttore commerciale FAI Service - è la storia di molte piccole imprese chiamate a fronteggiare uno scenario globale sempre più concorrenziale".

tario provinciale FAI Milano - cui ne seguiranno sicuramente altri, una selezione di "talenti" frutto di un lungo percorso di reclutamento. Come associazione di categoria siamo felici di ospitare questo progetto, uno strumento in più a servizio delle aziende di trasporti, settore che fa muovere il nostro Paese".

Ad ascoltare la conferenza di presentazione, seduti in prima fila nella sala conferenze della sede FAI di via Bacchiglione a Milano, i primi "allievi" del corso e alcuni degli imprenditori sponsor dell'iniziativa. Emanuela Bertoni, dell'omonima azienda di autotrasporti, ha aderito a Campus Truck perché convinta che "l'eccellenza si possa ottenere solo affiancando le scelte strategiche con un'attenzione quotidiana ai livelli di professionalità e produttività".

Ilaria Galli, di Galli Ecologica, ha scelto Campus Truck perché "in un panorama lavorativo di sempre maggiore competitività ciò che può davvero rappresentare un'efficace chiave di successo è una formazione che metta gli operatori del settore dell'autotrasporto al passo con i tempi". E, ancora, Massimo Taddei, di Movart Traslochi, è entusiasta di un progetto che "offre l'opportunità a imprese e talenti di entrare in contatto tra loro" e perché "le normative cambiano velocemente, i sistemi informatici anche, il mercato internazionale è il futuro e per tutto questo occorre una preparazione idonea". Dunque aziende spinte da un comune denominatore: poter contare presto su nuovi "Truck innovation manager", professionisti dell'autotrasporto e della logistica in grado di supportare le imprese nella razionalizzazione dei processi organizzativi interni ed esterni, per vincere le nuove sfide internazionali che il mercato globale impone.

DAF FLEET EDITION: GESTIONE, AFFIDABILITÀ E RISPARMIO

Una rata per tre vantaggi!

- Gestione: nuovo sistema di monitoraggio veicoli "Innovative Fleet Solution" con un anno di canoni inclusi
- Affidabilità: 3 anni di Garanzia catena cinematica e controllo stabilità VSC
- Risparmio: corso di guida Ecodrive** presso la tua concessionaria!



**Tuo a
€ 1.000
al mese***

* Offerta valida per il veicolo FT XF Space Cab configurazione base con MX Engine Brake. Condizioni legali campagna. Esempio importo finanziato: € 78.500 - Anticipo 10% - Primi 12 canoni € 1.000 - Successivi 47 canoni € 1.360 - Riscatto 10% - Tan 5,97% - Taeg 8,40%
Spese apertura pratica € 300 + iva - Spese mensili invio RID € 4,00. Salvo approvazione Paccar Financial.
Offerta valida fino al 30 Giugno 2014. Condizioni valide solo per i concessionari aderenti all'iniziativa

** Ecodrive disponibile fino ad esaurimento posti.

Per informazioni

 **800-911452**

XF

DRIVEN BY QUALITY

TRUCKS | PARTS | FINANCE

WWW.DAFTRUCKS.IT

DAF
A **PACCAR** COMPANY

MERCEDES-BENZ

Al via l'Unimog Tour 2014

IN NOVE LOCALITÀ DELLA GERMANIA E IN ALTRI SITI IN EUROPA, CLIENTI, POTENZIALI CLIENTI E RAPPRESENTANTI DELLA STAMPA POSSONO AMMIRARE IN ESCLUSIVA LA NUOVA GENERAZIONE DI MERCEDES-BENZ UNIMOG.

GUIDO PRINA
STOCCARDA

Non c'è niente di meglio di un tour per dimostrare dal vivo le qualità di un mezzo che ha fatto della specializzazione la sua missione. Prende dunque il via l'Unimog Tour 2014: in nove località della Germania e in altri siti in Europa, clienti, potenziali clienti e rappresentanti della stampa possono ammirare in esclusiva la nuova generazione di Mercedes-Benz Unimog. Oltre 20 Unimog, dal nuovo e compatto U 216 al potente U 530, danno sfoggio delle loro capacità con una presentazione orientata alla pratica, nella quale verranno messi in risalto i punti di forza del nuovo porta-attrezzi professionale nelle più svariate applicazioni che rientrano nel novero del lavoro quotidiano di un parco mezzi municipale durante l'anno. Unimog Tour 2014 è organizzato in collaborazione con noti allestitori e produttori che prendono attivamente parte al progetto e, oltre a presentare le molteplici soluzioni di montaggio e alle-

stimento per il nuovo Unimog, forniscono supporto nelle dimostrazioni. È, inoltre, possibile ammirare un esemplare della nuova serie Unimog U 4023/ U 5023 che, anche in futuro, rimarrà sinonimo di massime prestazioni off road.

I propulsori dei nuovi Uni-

mog sono BlueEfficiency Power. La nuova generazione di motori mette a disposizione tre unità a 4 cilindri e due a 6 cilindri con potenza compresa tra 115 kW/156 cv e 220 kW/299 cv. Si tratta di modernissimi propulsori Common Rail che coniugano consumi di carbu-



L'Unimog U 1300 L dei coniugi Jennifer e Peter Glas.



Una delle innumerevoli applicazioni che qualificano l'offerta sul mercato della gamma Unimog.

rante ridotti ed emissioni contenute per far sì che, Unimog, nonostante le numerose sfide costruttive affrontate al fine di rispettare i requisiti Euro 6, è oggi ancora più efficiente.

Altra importante novità della gamma è l'EasyDrive, la trazione sinergica disponibile a richiesta che assicura i vantaggi di una guida senza interruzioni ed efficiente consentendo di commutare rapidamente durante la marcia dalla trazione idrostatica al cambio manuale meccanico. Per l'azionamento degli attrezzi è disponibile un nuovo impianto idraulico di lavoro: con il 30 per cento in più di potenza idraulica, l'impianto lavora con maggiore precisione ed è

azionabile in modo totalmente proporzionale. Senza contare che il nuovo impianto idraulico VarioPower, disponibile a richiesta, rappresenta un completamento particolarmente potente dell'impianto idraulico di lavoro. È destinato all'azionamento di attrezzi potenti come i bracci falcianti posteriori. Anche nei nuovi porta-attrezzi Unimog è disponibile a richiesta l'equipaggiamento con sistema VarioPilot: volante e pedali si possono spostare in pochi secondi dalla postazione di guida per essere utilizzati sul lato passeggero.

Unimog non si è mai sottratto ai compiti più impegnativi, anche quando si tratta di girare

il mondo per un viaggio di nozze. Nello specifico quello dei neo-coniugi Jennifer e Peter Glas, che hanno optato per una luna di miele senza limiti di tempo e di spazio: il giro del mondo a bordo di un Unimog. Partiti un anno fa, il 30 aprile 2013, dalla Germania i due sposini si trovano attualmente in Asia. Un Unimog U 1300 L del 1986 è la loro casa mobile, soprannominata "Glaarkshouse" dai cognomi dei due avventurosi. Nonostante le sette tonnellate di peso a serbatoio pieno, con 540 litri di gasolio e 180 litri di acqua potabile a bordo, l'autocarro ancora oggi garantisce sicurezza e sorprendente agilità in ogni situazione di marcia.

MERCEDES-BENZ

TruckStore protagonista a Traspo Day

MERCEDES-BENZ HA OFFERTO AI VISITATORI DELLA SECONDA EDIZIONE DELLA FIERA DEL TRASPORTO E DELLA LOGISTICA SVOLTASI IN MARZO A PASTORANO L'OPPORTUNITÀ DI CONOSCERE VALORI E SERVIZI DELLA PIÙ GRANDE RETE EUROPEA DI COMMERCIALIZZAZIONE DI VEICOLI USATI PLURIMARCA.

URBANO LANZA
PASTORANO

Lo specialista dei veicoli usati della Stella grande protagonista a Traspo Day 2014, la seconda edizione della Fiera del trasporto e della logistica che si è tenuta dal 6 al 9 marzo al Polo Fieristico A1 Expo di Pastorano, in provincia di Caserta. Lo specialista è ovviamente TruckStore, il network europeo di Merce-

des-Benz dedicato alla vendita di veicoli d'occasione. Il mondo dei trasporti si è dato ancora una volta appuntamento al Sud per un evento che ha visto coinvolti i principali operatori del settore dei trasporti e della logistica. Un'opportunità ghiotta per Mercedes-Benz per presentare l'offerta di veicoli usati e garantiti TruckStore, ormai divenuto punto di riferimento per chiunque desideri acquistare un

veicolo industriale usato in Italia. Per l'occasione, nell'area fieristica del casertano era presente anche un Mercedes-Benz Arocs 4148 K, nell'area espositiva della concessionaria campana D.E. Truck.

La Stella ha quindi offerto ai visitatori di Traspo Day la possibilità di conoscere valori e servizi della più grande rete europea di commercializzazione di veicoli usati plurimarca, con



più di 2mila veicoli in offerta e oltre 30 centri in Europa. I centri TruckStore, oltre a commercializzare veicoli di ogni marca, offrono un'ampia gamma di servizi: leasing, buy-back, servizi finanziari, permuta, ripristini e allestimenti anche su richiesta, disbrigo delle pratiche per l'esportazione, certificazione e sigillo di qualità. Grazie alla sinergia con l'intero network, qualora il veicolo scelto non sia disponibile presso il TruckStore più vicino, viene avviata una ricerca che coinvolge tutti i centri europei. Se il veicolo è presente in una qualsiasi altra struttura in Europa, viene prontamente trasferito al centro al quale si è ri-

volto il cliente.

La rete italiana di TruckStore è stata recentemente potenziata con due nuovi centri: a Roma, a poche centinaia di metri dall'uscita 16 (Prenestina) dell'autostrada A90 (Grande Raccordo Anulare), convergenza delle principali arterie autostradali italiane, e a Piacenza, nella zona di Caorso, in prossimità dell'uscita dell'autostrada A21, nel cuore del più dinamico polo industriale italiano del settore dei trasporti, facilmente raggiungibile da tutto il Nord Italia.

La qualità degli autocarri, dopo accurate verifiche su ogni aspetto del veicolo, viene certi-

ficata dalla garanzia TruckStore, valida in tutta Europa e per tutte le marche. Il marchio TruckStore offre la sicurezza che ogni autocarro è stato sottoposto a una scrupolosa perizia su carrozzeria, meccanica, catena cinematica e pneumatici. Sulla base di questa valutazione viene compilato uno stato d'uso e viene definita una categoria di appartenenza: Oro, Argento e Bronzo. Inoltre, attraverso il sito www.truckstore.it è possibile consultare una panoramica dettagliata dei veicoli disponibili presso tutte le sedi TruckStore in Europa, un primo contatto con il mezzo più adatto alle proprie esigenze.

Prevede il percorso dall'inizio alla fine per farti risparmiare gasolio fino al 5%.

Il nuovo Actros con Predictive Powertrain Control.

Consumi ulteriormente ridotti in Europa* con il Predictive Powertrain Control. Questo sistema avveniristico, disponibile a richiesta, rende il nuovo Actros ancora più efficiente: infatti conosce già in anticipo l'andamento della strada, come salite e discese imminenti. E quindi può ottimizzare in modo previdente i cambi di marcia e la velocità. Risultato: un ulteriore risparmio fino al 5% sui consumi. Per ulteriori informazioni sul nuovo Actros con Predictive Powertrain Control potete inquadrare il codice QR, rivolgervi al vostro Partner Mercedes-Benz o visitare il sito www.mercedes-benz.com/overall-economy

* 95% di copertura su autostrade e strade statali.



Oltrepassare la collina
in fase di rilascio.



Sfruttare lo
slancio.



Evitare gli innesti
in salita.





DAIMLER

I dodici apostoli della fornitura

DAIMLER PREMIA I SUOI MIGLIORI FORNITORI CON I SUPPLIER AWARDS 2013 QUALE RICONOSCIMENTO PER IL PREZIOSO CONTRIBUTO NEL CORSO DELL'ANNO. CIRCA 450 RAPPRESENTANTI AZIENDALI HANNO PRESO PARTE ALLA CERIMONIA DI PREMIAZIONE PRESSO IL MERCEDES-BENZ CENTER DI STOCCARDA.

GIANCARLO TOSCANO
STOCCARDA

Sono in dodici e sono i migliori fornitori dell'anno per Daimler. Il Gruppo di Stoccarda gli ha conferito i Supplier Awards 2013 quale riconoscimento per il prezioso contributo nel corso dello scorso anno. La sesta cerimonia di premiazione, a cui hanno partecipato circa 450 rappresentanti di aziende forn-

trici del colosso tedesco, si è tenuta presso il Mercedes-Benz Center di Stoccarda.

I Daimler Supplier Awards vengono assegnati ogni anno a fornitori distinti per il relativo contributo al successo aziendale. Nel rapporto di collaborazione con i fornitori diretti Daimler adotta un proprio modello denominato "Daimler Supplier Network" e basato sui principi del risultato e della collabora-

zione. Le performance vengono valutate in termini di qualità, costi, affidabilità e innovazione. La partnership che lega Daimler ai propri fornitori è quindi fondata su fiducia e trasparenza, prevedendo l'adozione di business practice sostenibili volte a promuovere l'intera rete per un costante miglioramento delle relative prestazioni su mercati nuovi ed esistenti. Nel suo discorso di apertura, Dieter

Zetsche, Presidente del Board of Management di Daimler AG e Responsabile di Mercedes-Benz Cars, ha sottolineato la sempre maggiore importanza dei Daimler Supplier Awards per il successo dell'azienda: "Siamo qui anche per premiare una squadra vincente: la migliore rete di fornitori al mondo. E desideriamo ringraziare tutti i nostri partner per la fedeltà e l'impegno profuso".

Il premio, un trofeo creato dai designer Daimler, è stato conferito dai Membri del Board of Management di Daimler e Responsabili Procurement: Dieter Zetsche, Klaus Zehender, Membro del Divisional Board di Mercedes-Benz Cars e Responsabile Procurement and Supplier Quality, Wolfgang Bernhard, Responsabile di Daimler Trucks & Buses, Marcus Schoenberg, Responsabi-

le Production Materials Procurement Commercial Vehicles, Wilfried Porth, Responsabile Human Resources di Labor Relations & Mercedes-Benz Vans, Wendelin Wolbert, Responsabile Non-Production Materials Procurement. Thomas Weber, Responsabile Group Research & Cars Development Mercedes-Benz, ha illustrato le più recenti innovazioni introdotte da Daimler insignendo del "Premio speciale per l'innovazione" Continental AG, azienda produttrice del touchpad della nuova Classe C. Tra i premiati della categoria Acquisti & Qualità fornitori anche l'italiana MA srl (Magnetto) "per aver dimostrato flessibilità e affidabilità straordinarie nella produzione di scocche". Magnetto è responsabile per l'intera carrozzeria della Classe C in Sudafrica.

Wolfgang Bernhard ha quindi presentato opportunità e sfide che dovranno essere affrontate a livello globale nel settore veicoli commerciali, sottolineando l'importanza di una collaborazione sinergica tra Daimler e i propri fornitori: "Stiamo cercando di consolidare ulteriormente la nostra posizione di leadership tecnologica. E per raggiungere questo obiettivo dobbiamo poter contare su partner innovativi e affidabili che sappiano proporre idee nuove e lavorare con noi alla definizione delle tecnologie più avanzate". "La stretta collaborazione con fornitori di beni e servizi degni della nostra fiducia rappresenta da anni una pietra miliare del nostro successo - ha aggiunto Wilfried Porth - È fondamentale che i nostri fornitori rispettino e condividano i nostri stessi standard".

Molto positivo anche il commento di Thomas Weber in riferimento al "Premio speciale per l'innovazione" assegnato a Continental: "Il touchpad della nuova Classe C è facile da usare come uno smartphone, permette di digitare direttamente comandi in diverse lingue con un feedback tattile semplice e chiaro. Una tappa fondamentale verso un utilizzo veramente intuitivo!".

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

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Eurgraf, Cesano Boscone (MI)

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

I VINCITORI DEI DAIMLER SUPPLIER AWARDS 2013

Acquisti globali Trucks and Buses Hengst SE & Co. KG

Isringhausen GmbH & Co. KG

Marquardt GmbH

T.RAD Cc, Ltd

Acquisti & Qualità fornitori

Carcoustics International GmbH

LTH Castings

MA s.r.l. (Magnetto)

ZKW Group

Servizi internazionali di approvvigionamento

Dürr AG

Oliver Schrott Kommunikation GmbH

Voith Industrial Services Automotive

Premio speciale per l'innovazione

Continental AG

Per i moduli acqua-olio dei motori di nuova generazione Mercedes-Benz e per la profonda motivazione e il grande impegno dimostrati nell'applicazione del concetto di modularità dei componenti in tutto il mondo.

Per gli eccellenti risultati raggiunti nella produzione di sedili per veicoli industriali e per le attività di espansione internazionale, in particolare negli Stati Uniti e in India.

Per l'eccellente tecnologia modulare di interruttori e pannelli di controllo e per lo spiccato orientamento al cliente.

Per gli innovativi concept di produzione degli scambiatori di calore e per la rete di produzione e di distribuzione globale.

Per gli ottimi risultati conseguiti nel settore dei componenti NVH (Noise, Vibration, Harshness) e in particolare per la fattiva e proficua collaborazione.

"Migliore nuovo fornitore" per le eccellenti prestazioni dei componenti in alluminio pressofuso (catena cinematica) e per l'elevato grado di specializzazione di personale e team di gestione dedicato.

Per aver dimostrato flessibilità e affidabilità straordinarie nella produzione di scocche. Magnetto è responsabile per l'intera carrozzeria della Classe C in Sudafrica.

Astro nascente nei sistemi di illuminazione, per i suoi innovativi centri di formazione professionale e per la flessibilità e l'efficienza dei relativi impianti di produzione.

Per gli eccezionali risultati ottenuti nella progettazione di stabilimenti e nella produzione di macchinari.

Agenzia leader nelle pubbliche relazioni per il settore automobilistico, premiata per l'anteprima mondiale/presentazione della nuova Classe S.

Per le soluzioni innovative, il grande impegno dimostrato e l'esperienza superiore nella gestione degli impianti nei settori tecnico e delle infrastrutture.

Per l'innovativo touchpad installato sulla nuova Classe C.

CANTER **THE CITY TRUCK.**



Affidabile e scattante grazie ai motori Euro 5 b+ ed Euro 6 a bassi costi di gestione, Canter è il primo light truck con cambio automatizzato a doppia frizione Duonic. Inoltre, con i suoi 170 cm di larghezza totale* e un diametro di volta “best in class” (9 m per il passo 2500 mm)**, Canter è il veicolo più compatto nella sua categoria, con una manovrabilità da record che soddisfa le tue esigenze anche in spazi stretti.

* Riferito alla versione 3S

** Riferito alla versione 3S con passo 2.500 mm



Ecofficiency al lavoro con Canter

GIÀ CONFORME ALLE SEVERE NORME ANTINQUAMENTO EURO 6 ED EURO 5B+, CANTER INCREMENTA ULTERIORMENTE LE PRESTAZIONI ED È ANCORA PIÙ EFFICIENTE ED ECOLOGICO: UNA RIVOLUZIONE CHE PORTA IL NOME DI ECOFFICIENCY. INOLTRE, SONO DISPONIBILI NUOVE INTERESSANTI VARIANTI DI MODELLI E ULTERIORI EQUIPAGGIAMENTI PER LA SICUREZZA.

FABIO BASILICO
ROMA

Fuso Canter non si accontenta mai. Non gli basta essere il best-seller mondiale tra gli autocarri leggeri con 140mila esemplari venduti in tutto il mondo, e di gran lunga il veicolo industriale di maggior successo di Daimler Trucks. Con la nuova generazione ha ottime chance di migliorare ulteriormente questa straordinaria posizione sul mercato: già conforme alle normative Euro 6 per le versioni pesanti incluso il Canter Eco Hybrid ed Euro 5b+ per quelle leggere fino a 6 t di Ptt, Canter incrementa ulteriormente le prestazioni ed è ancora più efficiente ed ecologico grazie alla rivoluzione chiamata Ecofficiency. Senza contare che sono disponibili nuove interessanti varianti di modelli e ulteriori equipaggiamenti per la sicurezza.

Ecofficiency significa consentire al Canter di coniugare un'estrema ecocompatibilità con la massima efficienza. Dietro al concetto di Ecofficiency si cela un intero pacchetto di misure adottate di serie su tutti i modelli che si compone di numerosi elementi: una pressione d'iniezione più elevata per una combustione ancora più efficiente del carburante, olio motore a bassa viscosità per ridurre l'attrito interno al motore, un giunto elettromagnetico, sistema di raffreddamento ottimizzato, sistema start/stop per il motore, una nuova configurazione dei rapporti al ponte, pneumatici con bassa resistenza al rotolamento a norma Euro 6 e minori perdite per attrito nel cambio nella modalità di innesto manuale. Una

serie di misure che si traducono, a seconda della versione e del settore d'impiego, in una riduzione dei consumi fino al 9 per cento rispetto al modello precedente, con una conseguente diminuzione delle emissioni di CO₂.

La motorizzazione del Fuso Canter rappresenta da sempre uno dei suoi principali punti di forza: due alberi a camme in testa con una robusta trasmissione a catena, quattro valvole per cilindro, sistema d'iniezione common rail, turbocompressore a gas di scarico con turbina a geometria variabile. Con il passaggio ai nuovi limiti di emissione Euro 5b+ ed Euro 6, il robusto quattro cilindri da 3 litri è stato ulteriormente perfezio-

nato e grazie a nuovi iniettori la pressione massima d'iniezione è aumentata del 25 per cento, arrivando fino a 2.000 bar. Inoltre, un nuovo sistema d'insonorizzazione assicura che questa miglioria tecnica non si rifletta in un maggiore livello di rumorosità all'esterno e all'interno del veicolo. Anche dopo questo ulteriore sviluppo, i valori di potenza e coppia sono rimasti invariati. Tre le versioni disponibili: 96 kW/130 cv a 3.000-3.500 giri/min, 300 Nm di coppia massima a 1.300-3.050 giri/min; 110 kW/150 cv a 3.500 giri/min, 370 Nm a 1.320-2.840 giri/min; 129 kW/175 cv a 3.500 giri/min, 430 Nm a 1.600-2.860 giri/min.



La moderna cabina del nuovo Fuso Canter risponde al meglio alle esigenze degli utilizzatori finali.



La massima forza di trazione viene raggiunta già ai bassi regimi e resta disponibile su una fascia di regime straordinariamente ampia. È merito di questo se il Canter rappresenta sempre più un modello di

riferimento in termini di capacità di ripresa e guidabilità. La funzione start/stop, fino a oggi disponibile solo come equipaggiamento a richiesta, è adesso inclusa nella dotazione di serie di tutti i modelli. Questa tecnica permette di ridurre anche del 3 per cento i consumi di carburante sul breve raggio.

Canter continua a essere disponibile con due diversi sistemi di depurazione dei gas di scarico, anche se, nell'ambito del processo di adeguamento alle nuove classi di emissione Euro 5b+ ed Euro 6, anche questi sistemi sono stati perfezionati. Per i modelli con peso totale a terra fino a 6 t (Euro 5b+) i gas vengono depurati sfruttando la combinazione di ricircolo dei gas di scarico, catalizzatore ossidante e filtro antiparticolato, progettato per durare quanto il veicolo e durante tutto questo tempo non deve essere né pulito, né sostituito e la sua rigenerazione avviene automaticamente. Se il veicolo viene utilizzato di frequente su brevi tragitti, a causa delle basse temperature raggiunte dai gas di scarico può essere necessario procedere alla rigenerazione manuale e, in

questo caso, un indicatore sul display multifunzione segnala al conducente la necessità di eseguire l'operazione, attivandola mediante un pulsante.

Notevolmente più complesso è il sistema adottato per i veicoli con peso totale a terra a partire da 6,5 t, inclusi i modelli Canter 4x4 e Canter Eco Hybrid: essendo dotati di motori BlueTec 6, questi veicoli dispongono anche della tecnica SCR con iniezione di AdBlue e di un catalizzatore ossidante montato a valle. Il volume del filtro antiparticolato e del catalizzatore SCR è stato aumentato per soddisfare i requisiti più severi della norma Euro 6. Anche nella nuova generazione di modelli a norma Euro 5b+ ed Euro 6 è stato possibile mantenere invariati i lunghi intervalli di cambio dell'olio del Canter, da eseguire ogni 40mila km o una volta all'anno.

Sul Canter con peso totale a terra compreso fra 3,5 e 7,5 t la trasmissione è affidata a un cambio manuale a cinque marce di serie. In alternativa - ma sempre di serie per il nuovo Canter da 8,55 t - è disponibile il Duonic, il primo cambio a doppia frizione per gli autocarri a livello mondia-

CANTER 9C15 E 9C18 CON MASSA COMPLESSIVA DI 8,55 T

CARICO UTILE FINO A 6 T PER L'AUTOTELAIO

Il Fuso Canter della generazione 2014 amplia ulteriormente la gamma con nuove varianti. Se fino a oggi la famiglia di modelli arrivava a un peso totale a terra di 7,5 t, oggi i Canter 9C15 e 9C18 con una massa complessiva di 8,55 t ampliano la scelta. Il nuovo modello è in grado di trasportare, come autotelaio, un carico utile di quasi 6 t, segnando così una nuova posizione di spicco in questa categoria di peso. Il Canter più grande è equipaggiato di serie con il cambio automatizzato a doppia frizione Duonic e con l'ampia cabina C (Comfort). Il veicolo viene fornito con efficienti ed ecocompatibili motori da 3 litri da 110 kW/150 cv e 129 kW/175 cv con tecnologia SCR BlueTec 6 e filtro antiparticolato. Anche in questa categoria, il pacchetto Ecofficiency è di serie.

I modelli 9C15 e 9C18 sono disponibili in tre versioni di passo, da 3.400 a 4.300 e 4.750 mm

(solo 9C18). La lunghezza massima di allestimento equivale a 7.210 mm mentre il carico utile massimo dell'autotelaio è pari a 5.995 kg. Inoltre, i carichi ammessi di 3.100 kg sull'asse anteriore e 6.000 kg sull'asse posteriore lasciano ampie riserve per il trasporto di carichi non uniformi. Senza contare che il diametro di sterzata minimo di 12,2 m stabilisce un nuovo record in questa categoria di peso. La spina dorsale del Canter più pesante è rappresentata da un robusto telaio di 850 mm di larghezza con un'ampia carreggiata in proporzione. Entrambe le caratteristiche assicurano una notevole stabilità di marcia anche con le sovrastrutture alte. In relazione ai pesi previsti, il rapporto al ponte è stato configurato per risultare più corto di quasi il 20 per cento, a favore della dinamica di marcia, rispetto alla versione più leggera da 7,5 t. Il carico rimorchiabile è rimasto invariato a 3,5 t.



ORDINABILE DA UN UNICO FORNITORE, AFFIANCA LA VARIANTE AUTOTELAIO CON CABINA SINGOLA O DOPPIA

IL CANTER CASSONATO E RIBALTABILE DI PRIMO EQUIPAGGIAMENTO

Con nuove sovrastrutture disponibili in primo equipaggiamento, l'offerta del versatile Canter si è fatta ancora più ampia: ora è possibile ordinare da un unico fornitore sia la variante autotelaio con cabina singola o doppia, sia la versione cassonata e ribaltabile. Ad esempio, per il Canter da 3,5 t è disponibile un cassone in alluminio in quattro misure di lunghezza, da 3.200 a 4.300 mm, e due di larghezza, da 1.870 e 2.050 mm. Per le varianti comprese fra 6 e 8,55 t si può perfino scegliere fra dieci diverse versioni, con lunghezze da 3.200 a 4.300 mm e tre misure di larghezza. Il peso della sovrastruttura oscilla fra 300 e 500 kg, a garanzia di un carico utile elevato. Il telaio della sovrastruttura cassonata è realizzato in acciaio zincato, mentre il cassone è in leggero alluminio anticorrosione con verniciatura cataforetica a immersione. Per il pianale viene utilizzato legno compensato dello spessore di 15 mm con un rivestimento antiscivolo. Gli occhietti di bloccaggio sono integrati. Tutti i cassoni terminano anteriormente, di serie, con una paratia frontale in tubi d'acciaio zincati dotata di portascala e griglia per proteggere la parete posteriore della cabina. Posteriormente, dietro lo sbalzo, è collocato un box portaoggetti con serratura. Tutte e tre le sponde del cassone sono apribili e quella posteriore presenta un gradino ribaltabile integrato; lateralmente la salita è facilitata da una scala estraibile. Altrettanto versatili sono le

nuove sovrastrutture ribaltabili di primo equipaggiamento. Per il modello da 3,5 t sono già disponibili ben cinque versioni. Nel caso del Canter da 6 a 8,55 t si può scegliere fra ben dieci varianti con una lunghezza d'allestimento compresa tra 3.200 e 4.400 mm e da 1.950 a 2.200 mm di larghezza. A seconda della versione, le sovrastrutture ribaltabili possono pesare fra 670 e 970 kg. In tutti i casi si tratta di ribaltabili su tre lati. Il telaio è realizzato in lamiera di acciaio zincata, mentre la sovrastruttura è in lamiere d'acciaio con verniciatura cataforetica a immersione. In alternativa alla colorazione bianca di serie, le sovrastrutture ribaltabili possono anche essere verniciate in tinta con la cabina. Analogamente ai cassoni, la paratia frontale è composta da tubi d'acciaio zincati con portascala e griglia di protezione della parete posteriore. La dotazione di serie comprende anche un box portaoggetti con serratura sotto lo sbalzo posteriore, punti di fissaggio sul pianale e una scala estraibile per l'accesso. Tutte le sponde sono ribaltabili e anche oscillanti. Particolare rilevante: durante le operazioni di scarico, le sponde possono essere fissate mediante catena in una posizione a 45 gradi e fungere così da scivolo per i detriti. Il modello da 3,5 t abbina un cilindro idraulico monostadio a un meccanismo a forbice: il sistema funziona con una pressione massima di 180 bar ed è progettato per sopportare fino a 3 t. Le versioni più pesanti

dispongono di un cilindro di ribaltamento a cinque stadi e in questo caso il sistema di ribaltamento idraulico integrato funziona con una pressione massima di 280 bar ed è progettato per sopportare 8 t. In entrambi i casi il dispositivo si aziona comodamente tramite telecomando. I vantaggi fondamentali delle sovrastrutture di primo equipaggiamento iniziano con l'ordinazione, passano per il finanziamento fino ad arrivare al servizio di assistenza. I clienti ricevono innanzitutto

un veicolo da un unico fornitore a un prezzo finito e conveniente, semplificando la procedura di acquisto grazie al fatto che si evitano ulteriori termini di consegna ed eventuali complicazioni. Con un'unica fatturazione, la garanzia di fabbrica del Canter (tre anni o 100mila km) comprende anche la sovrastruttura. Infine, a richiesta è possibile come sempre realizzare ulteriori soluzioni personalizzate di allestimento.



le, basato su un cambio manuale a sei marce. Questo cambio totalmente automatizzato ha conquistato una considerevole popolarità, attestandosi su una quota di vendite tra il 30 e il 50 per cento a seconda dei modelli. Offre diversi vantaggi: riduzione dei consumi di carburante, protezione dei gruppi ausiliari, alleviamento delle fatiche del guidatore specialmente sui brevi tragitti e connubio tra comfort di un cambio automatico ed efficienza di un cambio manuale.

Il Canter model year 2014 compie un grande passo in avanti anche in tema di nuovi equipaggiamenti per la sicurezza. L'intera gamma dispone di serie di un impianto frenante a gestione elettronica, sistema che rappresenta il presupposto necessario per garantire un ulteriore vantaggio in termini di sicurezza: infatti, anche l'Electronic Stability Program è di serie su tutti i modelli, fatta eccezione per il Canter 4x4 a trazione integrale. Sul nuovo Canter 9C15 o 9C18 da 8,55 t di Ptt, l'ESP sarà di serie a partire dalla metà di quest'anno. Nell'ESP sono integrati tra l'altro l'ABS, la regolazione antilistamento e il Brake Assist.

Il Canter in versione a trazione integrale inseribile è commercializzato in Europa con la denominazione 6C18 ed è disponibile con peso totale a terra di 6,5 t, cabina Comfort larga 2 metri e potenza di 129 kW/175 cv. Canter 4x4 è disponibile con cabina singola e doppia e in due versioni di passo. La portata dell'autotelaio equivale a circa 3,5 t. Se non dovesse bastare, grazie alle sue elevate riserve di carico per asse (2.800/ 6.000 kg di carico ammesse sull'asse anteriore/posteriore) il Canter 4x4 può arrivare, a seconda del tipo d'impiego, a un peso complessivo di 7 o 7,5 t.

Altra peculiarità della famiglia è Canter Eco Hybrid che fa risparmiare fino al 23 per cento di carburante. Rispetto al predecessore i tecnici sono

riusciti a ridurre ulteriormente i consumi, diminuendo al tempo stesso le emissioni di CO2. Con la funzione start/stop, la partenza a trazione interamente elettrica e il cambio a doppia frizione Duonic, Canter Eco Hybrid

può fare affidamento su dotazioni tecnologiche molto sofisticate. Dal Canter con trazione diesel convenzionale proviene il 3 litri turbodiesel a quattro cilindri da 110 kW/150 cv e coppia massima di 370 Nm, motore BlueTec 6.

Il motore elettrico eroga una potenza di 40 kW con coppia massima di 200 Nm pienamente disponibile fin dall'avviamento. Il motore elettrico ricava la propria energia da batterie agli ioni di litio con capacità di 2 Ah e solo 63,5

kg di peso. A ogni frenata le batterie vengono ricaricate tramite la rigenerazione, un processo che trasforma l'energia di frenata in corrente elettrica. Quel che è certo è che i noti punti di forza dell'intera famiglia Canter sono rimasti

invariati: dalla struttura a cabina avanzata con dimensioni compatte, all'estrema maneggevolezza e all'elevato carico utile. Senza dimenticare la funzionale cabina di guida equipaggiata di serie con un sedile doppio lato passeggero.

COPERTI TUTTI I SEGMENTI FONDAMENTALI CON VEICOLI CON PTT TRA 3,5 E 8,55 TONNELLATE

L'AUTOCARRO LEGGERO PROTAGONISTA DI PESO DEL MERCATO

Con Fuso Canter la scelta del veicolo più adatto alle proprie esigenze non è compito difficile. Il modello copre infatti tutti i segmenti fondamentali del settore degli autocarri leggeri grazie a un'ampia gamma di veicoli che garantiscono un peso totale a terra tra 3,5 e 8,55 t e un vasto numero di varianti. Tra le particolarità della gamma figura l'offerta di agili cabine Standard con una larghezza di soli 1.695 mm per gli impieghi in spazi angusti e cabine Comfort larghe 1.995 mm. Entrambe le tipologie di cabine sono equipaggiate di serie con un sedile doppio lato passeggero. Da notare è il passo extralungo di 4.750 mm per il Canter da 7,5 t con cabina doppia introdotto alla fine della generazione a norma Euro 5. Questo modello rappresenta una base ideale, tra l'altro, per i carri attrezzi. Oltre al Canter Eco Hybrid che completa l'ampia gamma, sono disponibili i seguenti modelli:

Canter 3S13
3,5 t Ptt
Euro 5b+

cabina Standard
Potenza 96 kW/130 cv
Cambio manuale a 5 marce, oppure cambio a doppia frizione Duonic
Passo 2.500/ 2.800/ 3.400 mm
Canter 3S15,
3,5 t Ptt
Euro 5b+
cabina Standard
Potenza 110 kW/150 cv
Cambio manuale a 5 marce, oppure cambio a doppia frizione Duonic
Passo 2.500/ 2.800/ 3.400 mm
Canter 3C13/3C13D
3,5 t Ptt
Euro 5b+
cabina Comfort o doppia
Potenza 96 kW/130 cv
Cambio manuale a 5 marce o cambio a doppia frizione Duonic
Passo 2.500/ 2.800/ 3.400/ 3.850 mm
Canter 3C15/3C15D
3,5 t Ptt
Euro 5b+
cabina Comfort o doppia
Potenza 110 kW/150 cv
Cambio manuale a 5 marce o cambio a

doppia frizione Duonic
Passo 2.500/ 2.800/ 3.400/ 3.850 mm
Canter 3C18
3,5 t Ptt
Euro 5b+
cabina Comfort o doppia
Potenza 129 kW/175 cv
Cambio manuale a 5 marce
Passo 2.500/ 2.800/ 3.400/ 3.850 mm
Canter 6S15
6 t Ptt
Euro 5b+
cabina Standard
Potenza 110 kW/150 cv
Cambio manuale a 5 marce
Passo 2.500/ 2.800/ 3.400 mm
Canter 6C18/6C18D 4x4
6,5 t Ptt
Euro 6
cabina Comfort o doppia
Potenza 129 kW/175 cv
Cambio manuale a 5 marce
Passo 3.415/ 3.865 mm
Canter 7C15/7C15D
7,5 t Ptt
Euro 6
cabina Comfort o doppia

Potenza 110 kW/150 cv
Cambio manuale a 5 marce o cambio a doppia frizione Duonic
Passo 2.800/ 3.400/ 3.850/ 4.300/ 4.750 mm
Canter 7C18/7C18D
7,5 t Ptt
Euro 6
cabina Comfort o doppia
Potenza 129 kW/175 cv
Cambio manuale a 5 marce o cambio a doppia frizione Duonic
Passo 3.400/ 3.850/ 4.300/ 4.750 mm
Canter 9C15
8,55 t Ptt
Euro 6
cabina Comfort
Potenza 110 kW/150 cv
Cambio a doppia frizione Duonic
Passo 3.400/ 3.850/ 4.300 mm
Canter 9C18
8,55 t Ptt
Euro 6
cabina Comfort
Potenza 129 kW/175 cv
Cambio a doppia frizione Duonic
Passo 3.400/ 3.850/ 4.300/ 4.750 mm





TEST DRIVE

Il Canter mostra i muscoli

MAURO ZOLA
CASCAIS

Più ecologico ma soprattutto più efficiente. Questo è in estrema sintesi il nuovo Fuso Canter, che è stato recentemente rinnovato nella gamma e dotato di motori Euro 6, ma soprattutto del pacchetto Ecoefficiency. Si tratta di tutta una serie di accorgimenti tecnologici che hanno l'obiettivo di ridurre in maniera sostanziale i consumi, che anche per un piccolo camion come il Canter (di cui il costruttore vorrebbe del resto privilegiare anche la vocazione nel

RECENTEMENTE RINNOVATO NELLA GAMMA E DOTATO DI MOTORI EURO 6, MA SOPRATTUTTO DEL PACCHETTO ECOEFFICIENCY, FUSO CANTER È SEMPRE PIÙ AVANZATO E VERSATILE, IN GRADO CIOÈ DI RISPONDERE ALLE MOLTEPLICI ESIGENZE DEI PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO. IN GAMMA ANCHE LA MODERNA VERSIONE HYBRID, PROPOSTA ECOLOGICA CHE FA RISPARMIARE FINO AL 23 PER CENTO SUI CONSUMI.

settore della distribuzione) sono diventati componente fondamentale. In primo luogo è stato ritardato il sistema d'iniezione, in modo da elevarne la pressione e rendere quindi più efficace la combustione del carburante, poi è stata introdotta una nuova tipologia di olio motore più "leggero", in modo da ridurre l'attrito degli elementi interni

del propulsore. Un giunto elettromagnetico in più, l'ottimizzazione del sistema di raffreddamento, rapporti al ponte allungati, un efficace sistema Start&Stop e l'adozione di pneumatici con bassa resistenza al rotolamento completano il quadro. Tutto insieme questo vuol dire un 9 per cento in meno nel consumo di carburante,

sempre che si sappiano sfruttare al meglio le caratteristiche del nuovo Canter.

Che ha tra i suoi punti di forza il 4 cilindri da 3 litri, che se rispetto al passato non ha visto variare i valori di potenza e coppia (tre le versioni disponibili, con rispettivamente 130, 150 e 175 cv), può comunque contare su nuovi iniettori e su

di una pressione che arriva ora a 2.000 bar, il 25 per cento in più rispetto al passato. Di questo beneficiano, come già detto, i consumi, ma anche le emissioni, i cui livelli sono arrivati a soddisfare la normativa Euro 5+ per le versioni di minore tonnellaggio e addirittura Euro 6 per quelle che superano le 6,5 tonnellate. In questo caso è pe-

rò stato necessario aggiungere anche un impianto SCR, con iniezione di additivo AdBlue e catalizzatore ossidante. Un vero miracolo tecnologico, che consente allo stesso propulsore di essere proposto in due livelli Euro differenti. In entrambi i casi, a ridurre la produzione di particolato pensa un apposito filtro, esente da manutenzione, che ha in pratica lo stesso ciclo vitale del Canter e che non deve mai essere pulito né tanto meno sostituito.

L'aggiunta delle motorizzazioni Euro 6 è stata resa necessaria dall'ampliamento della

INTERVISTA

LUIGI ROMANO SERAFINI: "GRANDE ATTENZIONE PER IL SEGMENTO DELLA DISTRIBUZIONE"

Probabilmente i clienti del Canter neppure sospettano che si tratta in assoluto del veicolo più venduto della composita galassia dei mezzi da lavoro Daimler. Eppure è proprio così, non manca di rimarcarlo Luigi Romano Serafini, Brand Manager Canter per Mercedes-Benz Italia. Che pur senza sognare troppo in grande ha obiettivi ambiziosi per il piccolo camion, sfruttando le nuove aggiunte alla gamma soprattutto nel segmento della distribuzione, "in cui siamo riusciti ad attirare l'attenzione di alcuni grandi clienti - spiega - ad esempio di Esselunga, a cui abbiamo fornito alcuni veicoli che sembra stiano raccogliendo ottimi riscontri".

Quella della distribuzione per il Canter è, almeno in Italia, un segmento quasi inedito dato che è preferito il cassonato...

"Che è però l'espressione del segmento più in crisi del mercato, quello dell'edilizia. Infatti, la contrazione dei volumi per il Canter è stata piuttosto drastica, rispetto ai circa mille veicoli immatricolati nel 2007 siamo passati nel 2013 a

circa 230".

Quali sono le versioni preferite in Italia?

"Naturalmente quelle che si possono guidare con la patente B. Credo che però anche le nuove configurazioni da 9 t possano dire la loro, soprattutto per l'eccezionale carico utile che possono garantire, con una differenza favorevole di prezzo importante rispetto ai più diretti concorrenti. A questo dobbiamo aggiungere le caratteristiche specifiche del modello e cioè la compattezza e quindi la manovrabilità. Per un filmato pubblicitario l'abbiamo portato in un centro storico dalle strade incredibilmente strette, dove un normale furgone non sarebbe mai riuscito a cavarsela".

Quali tra le nuove versioni crede avranno un buon mercato in Italia?

"Dovessi scegliere punterei sull'ibrido, che è davvero un mezzo ecologico con una produzione di anidride carbonica inferiore dell'8 per cento rispetto a un normale motore termico e ancora più

importante consumi ridotti di un 23 per cento. Caratteristiche uniche, che anche i clienti italiani apprezzeranno. Anche in questo caso abbiamo già avuto i primi contatti e ricevuto moti apprezzamenti".

Qual è invece al momento la penetrazione del cambio automatizzato Duonic?

"La tendenza in Italia storicamente privilegia le trasmissioni meccaniche, ma Mercedes-Benz crede molto nelle soluzioni automatizzate, su cui ha investito molto a partire dai camion della gamma pesante. Quella scelta da Fuso è poi una soluzione di assoluto prestigio e comfort, grazie all'uso della doppia frizione. Il tutto offerto a un prezzo, di listino, inferiore ai duemila euro. Su queste basi anche il mercato italiano si sta ricredendo e il livello della domanda sta cominciando a crescere".

Visto il perdurare del momento difficile qual è il vostro obiettivo per quest'anno?



"Diciamo che vorremmo crescere di una quarantina di unità rispetto alla scorsa stagione e viste le tante novità introdotte credo che non fatteremo a farlo. Una mano ce la daranno le versioni preallestite, dato che il cassonato resta l'utilizzo preferito".

TEST DRIVE CON CAMBIO MANUALE A CINQUE MARCE E L'AUTOMATIZZATO DUONIC A DOPPIA FRIZIONE

LE MISSIONI POSSIBILI
DEL LIGHT TRUCK

Per scegliere tra il cambio manuale a cinque marce e l'automatizzato Duonic a doppia frizione, bisogna prima aver chiaro in mente che utilizzo si vuole fare del proprio Canter. Se l'impiego è quello classico preferito in Italia e cioè di supporto all'attività edile, in abbinamento con un cassone leggero, magari ribaltabile, allora forse la soluzione migliore è quella del manuale. Il Duonic infatti è stato progettato per gestire al meglio soprattutto i consumi e quindi a supportare l'attività di chi fa molti chilometri (anche perché così si ammortizza il costo in più, pure abbastanza ridotto) e di chi si muove in ambiti urbani o suburbani. L'automatizzato infatti tende volutamente ad allungare fino al limite i cambi di marcia e ciò sui saliscendi con cui devono misurarsi i frequentatori del cantiere può risultare irritante e spingere il guidatore a utilizzare spesso l'opzione sequenziale. Quel che per alcuni è un fastidio però per altri può essere un sollucchio e quindi se viaggiate prevalentemente su tratti pianeggianti con soventi soste dovute a stop o semafori meglio sicuramente l'automatizzato. Abbiamo avuto modo di provare entrambe le opzioni viaggiando sul lungomare della lussuosa località turistica portoghese o interpicandoci sulle colline circostanti e possiamo confermare. Per il resto, il Canter è quello di sempre, con una maneggevolezza superiore di molto a quella di qualsiasi furgone: grazie alla cabina avanzata (due le versioni S e C, entrambe piuttosto comode pur se spartane) si possono affrontare vicoli e strette sicure di cavarsela al meglio. E questo sia con la classica versione da 35 quintali tanto amata dagli italiani, quanto con la nuova configurazione da 85 quintali, il che pone il Canter un gradino sopra a tanti più blasonati (e costosi) concorrenti.

Se poi si ha la possibilità di sedere dietro al volante della versione Hybrid, il salto è nel futuro del trasporto urbano; se si è appassionati di tecnologia, perché altrimenti all'atto pratico la differenza per chi guida non è poi molta, dato che il sistema funziona così bene che sembra di guidare un normale camioncino diesel. Invece si consuma poco, si inquina poco e si produce pure poco rumore. Aiutati da uno Start&Stop preciso e puntuale e dall'automatizzato Duonic si può procedere tranquilli e comodi come sui migliori furgoni, con i vantaggi di un maggior carico utile (o di poter caricare sulle robuste spalle del Canter un allestimento più pesante).

La gamma del piccolo camion è completata da una versione a quattro ruote motrici, che per il mercato italiano ha l'unico limite di una Mtt a partire dalle 6 t (quindi richiede la patente C), del resto necessaria se si vuole conservare un carico utile sufficiente, visto il peso supplementare della trazione integrale disinseribile. Rispetto al passato, in questo caso è stato aggiunto un particolare fondamentale, cioè un demoltiplicatore che trasforma le cinque marce del Canter in vere e proprie ridotte (o quasi) che permettono di affrontare percorsi in fuoristrada piuttosto impegnativi, facilitati anche dai 320 mm di altezza libera dal suolo. Naturalmente, il fuoristrada estremo non è la mission ideale per questo modello (che pure sarebbe in questo ben aiutato dal freno motore potenziato fino a 50 kW) che piuttosto può essere l'ideale supporto per le attività delle municipalizzate, funzionando come un classico due ruote motrici per gran parte dell'anno (con relativi consumi calmierati) e poi diventare un eccellente spazzaneve quando ce n'è bisogno. Il tutto a un costo ridotto, alla portata anche di comuni medio piccoli.

gamma, che oggi arriva fino a una massa totale a terra di 8,55 t. Per adeguare il modello alle nuove esigenze di carico sono inoltre state adottate molle rinforzate per le sospensioni, così

come sono stati irrobustiti il cambio, il sistema di servosterzo e quello frenante. In questo modo si è ottenuto un veicolo agile e versatile (il diametro di sterzata è di soli 12,2 metri) che

ha però un carico utile che sfiora le 6 tonnellate, il migliore tra tutti i concorrenti.

A questo si aggiunge la disponibilità della versione Hybrid, che non è, come spesso

accade, una sorta di prototipo avanzato, ma un veicolo di serie a tutti gli effetti, che permette grazie all'abbinamento tra alimentazione termica ed elettrica di risparmiare fino al 23 per

cento sui consumi, il che dà modo di ammortizzare in tempi piuttosto brevi il sovrapprezzo fissato dal costruttore, di appena 8.500 euro. In più, naturalmente, il Canter ibrido è anche

un veicolo decisamente ecologico e come tale particolarmente votato all'uso urbano, con accesso privilegiato nelle zone vietate alla normale circolazione.

L'ANNIVERSARIO DEL SITO PORTOGHESE
TRAMAGAL FESTEGGIA
MEZZO SECOLO DI STORIA

Il lancio del nuovo Canter Euro 6 nel 2013 rappresenta una nuova significativa tappa evolutiva dello stabilimento Daimler Trucks di Tramagal, che celebra i 50 anni di attività e le oltre 200mila unità prodotte. Punto di riferimento della strategia produttiva Fuso in Europa, l'impianto portoghese è localizzato a circa 150 km a nord-est di Lisbona e si estende su una superficie di quasi 40mila metri quadrati. I suoi 300 dipendenti producono Canter destinati ai mercati di circa 30 paesi europei e Israele. Nel corso del 2014, alla lista si aggiungerà il Marocco. L'internazionalizzazione è una delle chiavi del successo di Tramagal, che esporta il 95 per cento circa dei truck che produce. Daimler Trucks ha investito 27 milioni di euro nel periodo 2011-2014 per la modernizzazione delle attività produttive e l'ulteriore sviluppo della produzione del Canter. Ben 5,5 milioni di euro saranno spesi quest'anno per i nuovi equipaggiamenti del Canter e per lo sviluppo dell'innovativo Fuso Canter E-Cell. Il governo portoghese ha da parte sua deciso di sostenere l'impegno per il futuro dell'importante stabilimento con una somma pari a 3 milioni di euro.



Azionamento del cassone ribaltabile. Ora questo genere di modelli Canter già allestiti sono disponibili direttamente in concessionaria.

I PUNTI DI FORZA DELL'OFFERTA SCANIA NELLE PAROLE DI FRANCO FENOGLIO, AD DI ITALSCANIA

“TENACIA E SOLIDITÀ ALLA BASE DEL LAVORO DELLA NOSTRA RETE”

Solo poche settimane fa Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania, intervistato da “Il Mondo dei Trasporti” dichiarava che il numero di concessionarie Scania in Italia era pari a 20 e le officine 96. Ora invece la rete italiana di vendita e assistenza del Grifone è arrivata a 23 dealer e 101 officine. Un aumento consistente ottenuto in poco tempo che testimonia la buona salute del network Scania e le sue forti potenzialità di crescita futura. “Nonostante il periodo di recessione - confermava Fenoglio - la rete sta affrontando la situazione con tenacia ed è in buone condizioni”.

Italscania si è molto impegnata per venire incontro in qualche modo alle difficoltà dei clienti e della rete di vendita in questi anni di crisi prolungata. “Uno dei nostri principi - spiegava Franco Fenoglio - è ‘Il cliente prima di tutto’. Oggi, se possibile ancora più di ieri, cerchiamo di venire incontro alle necessità dei nostri clienti ascoltando le loro richieste e offrendo non solo un prodotto, ma soluzioni complete di qualità che possano consentire loro di affrontare quotidianamente le nuove sfide che il mercato mutevole impone e permettano di gestire al meglio i costi d'esercizio”. Per il numero uno di Italscania “i clienti continuano a credere con forza nel nostro brand e soprattutto nei nostri prodotti e servizi. Le aspettative immediate sono quelle di avere un mezzo che possa permettere di contenere ancora di più il consumo di carburante e i costi di gestione e noi rispondiamo con l'introduzione della gamma Scania Streamline: la nuova impostazione della cabina e le dovute specifiche tecniche consentono un ulteriore risparmio di carburante fino all'8 per cento. Un altro tassello è rappresentato dalla formazione rivolta ai conducenti: uno dei nostri pilastri è l'attenzione riservata al ruolo dell'autista, che pur con veicoli sempre più sofisticati dal

punto di vista tecnologico, rimane l'attore principale. Grazie alla formazione, anche i driver più esperti riescono a ottenere un notevole miglioramento nel contenimento dei consumi”.

In uno scenario che prosegue sull'onda lunga della crisi economica che ancora condiziona fortemente il mercato dei veicoli industriali e degli autobus, Italscania ha chiuso il 2013 con risultati soddisfacenti e guarda con estremo ottimismo a 2014. “Anche il 2013 - dichiarava Fenoglio - è proseguito lungo il trend dell'anno precedente, con una generale stagnazione del mercato e con un risultato complessivo, per quanto concerne i veicoli industriali, che è ben lontano dai numeri pre-crisi. Nella seconda parte dell'anno si è verificata, come era ampiamente prevedibile con l'avvicinarsi dell'introduzione della normativa Euro 6, una forte spinta verso l'acquisto dei veicoli equipaggiati con propulsori Euro 5. Pur in uno scenario che continua a essere molto difficoltoso per il mondo dell'autotrasporto, il risultato di Italscania si può complessivamente definire positivo. Il target che ci eravamo prefissati è stato raggiunto anche grazie al lancio, nel mese di marzo, della nuova gamma Streamline. Il settore autobus risente ugualmente della situazione economica, tuttavia il 2013 si è chiuso con il sorriso e l'introduzione degli innovativi propulsori a gas, che pongono un'attenzione particolare all'ambiente, contribuirà sicuramente ad altre grandi soddisfazioni”.

Nel sottolineare le caratteristiche vincenti e le specifiche mission dei vari modelli che compongono oggi l'offerta Scania, il numero uno della filiale italiana del costruttore svedese puntualizzava che “la gamma di prodotti Scania è competitiva in ogni segmento e con ogni motorizzazione. Ad oggi disponiamo di tredici motori Euro 6 che sono già alla seconda generazione: Scania è



Da sinistra, **Stefano Fedel**, Direttore Sviluppo Rete **Italscania**, **Michele Ribatti**, **Franco Fenoglio**, Amministratore delegato **Italscania**, **Antonio Ribatti** e **Cinzia Caserotti**, Direttore Vendite Veicoli **Italscania**.

stato il primo costruttore a proporre sul mercato i motori Euro 6 nel marzo 2011, con ampio anticipo rispetto all'introduzione della normativa. I nostri veicoli eccellono in materia di contenimento dei consumi, sono noti per l'affidabilità e per il loro valore nel tempo. In estrema sintesi, il costo totale di possesso di uno Scania segna la differenza”. Un vantaggio che diventa forza competitiva nell'attuale congiuntura negativa attuale del mercato.

ITALSCANIA

Il Grifone punta sulla Puglia



FABIO BASILICO
ANDRIA

Il Grifone allarga il suo raggio d'azione. Con meritata soddisfazione la Rete di vendita e assistenza Italscania si amplia con l'ingresso della storica Concessionaria Ribatti Veicoli Indu-

striali Srl di Andria (BT). L'azienda pugliese ha infatti siglato l'accordo per commercializzare veicoli e servizi Scania. La rete Italscania annovera ora 23 dealer e 101 officine, distribuite capillarmente sull'intero territorio italiano.

“Fin dai primi contatti c'è

subito stata comunione d'intenti fra Italscania e gli imprenditori pugliesi ed è risultato facile raggiungere l'accordo con Ribatti Veicoli Industriali - ha affermato Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania - Per noi è fondamentale e strategico essere presenti in ma-

niera adeguata in una regione ricca di opportunità commerciali come la Puglia. A Ribatti Veicoli Industriali abbiamo affidato la competenza delle province di Foggia, Barletta Andria Trani e Bari”.

La nuova concessionaria Scania ha sede ad Andria, conta

LA CONCESSIONARIA RIBATTI VEICOLI INDUSTRIALI DI ANDRIA ENTRA A FAR PARTE DELLA RETE DI VENDITA E ASSISTENZA SCANIA CHE ORA ANNOVERA 23 DEALER E 101 OFFICINE DISTRIBUITE CAPILLARMENTE SULL'INTERO TERRITORIO ITALIANO.

su uno staff composto da 30 persone e ha un'officina specializzata in tutti i servizi dedicati ai veicoli industriali e agli autobus, inclusi carrozzeria, servizio tachigrafo e revisioni. La storia di Ribatti Veicoli Industriali risale agli inizi degli anni '70 con l'intraprendenza di Michele Ribatti, attivo nel commercio dei veicoli industriali. Nel corso degli anni Antonio Ribatti, figlio di Michele, muove i primi passi nel campo dell'imprenditoria e cresce insieme all'azienda, fino a sostituire il padre alla guida. La terza generazione è oggi già attiva con il giovane Michele, che porta il nome del nonno e che da qualche tempo lavora attivamente nell'organizzazione pugliese.

Ribatti Veicoli Industriali ha saputo avviare brillantemente

alle difficoltà legate alla recessione economica e con tenacia è riuscita a mantenere inalterato il numero di addetti e al tempo stesso fiorente il proprio mercato, affiancando con costante serietà la clientela.

“Dopo differenti esperienze con altri marchi, che ci hanno permesso di maturare e acquisire professionalità, abbiamo deciso di mettere l'esperienza della nostra squadra al servizio di un brand premium come Scania, in quella che consideriamo la nostra età adulta”, ha dichiarato Antonio Ribatti dopo l'accordo, mentre il figlio Michele ha aggiunto:

“Il progetto è per noi assolutamente interessante e ricco di stimoli. Intraprendiamo con molto entusiasmo questo nuovo percorso con Scania”.



Un pesante del Grifone in viaggio sulle rotte internazionali. A sinistra, **Franco Fenoglio**, Ad di **Italscania**, al centro, con **Michele Ribatti** (a sinistra) e **Antonio Ribatti**.

NUOVO
HD9



COMFORT ESTREMO PER LAVORI ESTREMI.

NUOVO ASTRA HD9. NUOVA EFFICIENZA, NUOVA RESISTENZA, NUOVO COMFORT.

Astra torna protagonista con un nuovo mezzo dedicato ai lavori più pesanti. È nato l'innovativo HD9. Mettetelo alla prova anche nell'operatività estrema, dal caldo del deserto al gelo del polo: con i suoi nuovi motori

Cursor I3, dalle coppie elevate e consumi ridotti, arriva ovunque. Spingetelo al limite nel massimo comfort:

la sua cabina in acciaio è stata progettata con nuovi interni, sospensioni regolabili e sedili pneumatici.

E affidategli le missioni più dure, perché monta il mitico telaio Astra in longheroni d'acciaio: con i supporti balestra e le spalle carrello in fusione ogni allestimento è più sicuro e più efficiente.

Numero verde
800-800288

IVECO
ASTRA

WWW.IVECO.IT

Iveco con





CINQUE RENAULT TRUCKS T E DUE KERAX MEZZI D'OPERA VANNO AD AUMENTARE IL PARCO VEICOLARE DELL'IMPRESA PIEMONTESE, COMPOSTO DA OLTRE 30 UNITÀ. I NUOVI T OPERANO SULLA LINEA INTERNAZIONALE PER LA FRANCIA, PORTANDO ALL'ANDATA MATERIALI PER CANTIERI EDILI E AL RITORNO LEGNAME.

EMANUELE GALIMBERTI
PIANFEI

Utilizzare la crisi come occasione per crescere, cogliendo nuove opportunità. È un'indicazione ripetuta spesso e, se perseguita con convinzione e impegno, funziona. Lo dimostra la vicenda di Baudino Trasporti di Pianfei, paese situato alle porte di Cuneo.

L'azienda è piuttosto giovane, ha otto anni di vita, ma affonda le radici nella più datata impresa di costruzioni fondata da Emilio Baudino quando ancora il mattone trainava l'economia italiana. All'inizio, l'impresa edile utilizzava camion in conto proprio per rifornire i propri cantieri, poi ha esteso l'attività nel commercio di materiale per costruzioni e ha cominciato a portare carichi di terze parti. È sorta, così, l'esigenza di avviare una specifica

impresa di autotrasporto in conto terzi, la società Baudino Trasporti, diretta da Valter Baudino, figlio di Emilio. "All'inizio - spiega Valter Baudino - trasportavamo con due mezzi d'opera inerti per alcuni impianti che usano sabbia e ghiaia, poi abbiamo progressivamente aumentato la flotta e la tipologia di carichi".

Così, il parco dell'autotrasportatore piemontese ha superato le 30 unità e comprende mezzi d'opera, motrici singole, autotreni, trattori e un'ampia gamma di semirimorchi, tra centinati, vasche, cassonati e carrelloni per macchine operatrici. "Ora - aggiunge Baudino - stiamo valutando l'acquisto di due semirimorchi silos per caricare cemento sfuso". Anche l'attività dell'impresa edile è stata ampliata nel tempo e oggi comprende la lavorazione del ferro e l'estrazione d'inerti da

una propria cava. Ma la crisi dell'edilizia, iniziata nel 2009, ha coinvolto anche l'azienda di Pianfei e Valter Baudino ha cominciato a considerare nuove prospettive. "Il primo pensiero - precisa l'imprenditore - è andato alla Francia, che è a pochi chilometri. Prima l'abbiamo vista come sbocco dell'impresa di trasporto, ma ben presto ci siamo resi conto che ci sono ampi spazi anche per il commercio di materiale edile". Non che oltralpe manchino i fornitori dei cantieri, ma Baudino ha saputo individuare una nicchia dove riesce a offrire un servizio di qualità a prezzi competitivi. "I cantieri delle grandi opere - prosegue - chiedono, oltre alla puntualità, la fornitura in breve tempo dall'ordine. Avendo un'attività consolidata in Italia e una consistente flotta di camion a disposizione, possiamo consegnare in cantiere a tre

RENAULT TRUCKS

Baudino: nuove prospettive nelle costruzioni

giorni dall'ordine, contro i sette o dieci giorni dei concorrenti francesi. Ma il vero punto di forza è la fornitura dei manufatti in ferro, grazie al nostro stabilimento di Cuneo. In questo caso, possiamo scaricare il materiale in cantiere entro sette giorni da quando riceviamo i disegni dal cliente, contro i quindici o venti giorni della concorrenza. Inoltre, la nostra manodopera è meno costosa di quella francese, perciò siamo anche competitivi sul prezzo".

Il trasporto in Francia richiede mezzi robusti, sicuri, che garantiscano precisione e puntualità nel servizio. Insomma, il trasporto è così importante che l'azienda ha ampliato la flotta con sette nuovi veicoli: cinque trattori stradali che sono usati sulla linea per la Francia e due trattori mezzi d'opera, che svolgono il navettamento d'inerti dalla cava di Baudino a un ce-

mentificio del Cuneese. E anche in questo caso Renault Trucks accompagna la crescita dell'impresa piemontese, che utilizza fin dalla sua costituzione veicoli con la Losanga e oggi ha un'ampia gamma di modelli che comprende Kerax, Lander, Magnum e Premium: "Si sono sempre mostrati affidabili e parchi nei consumi di gasolio", dichiara Valter Baudino. Non possono, quindi, mancare i nuovi Renault Trucks T, consegnati all'imprenditore direttamente dall'amministratore unico di Renault Trucks Italia, Stefano Ciccone. Si tratta di cinque trattori stradali gemelli, equipaggiati con motore da 480 cv e cabina Sleeper Cab.

L'ordine comprende anche due trattori mezzi d'opera Kerax, con motore sempre da 480 cv e cabina Global. "Sono molto soddisfatto dell'esperienza con Renault Trucks - conclu-

de Valter Baudino - sia per quanto riguarda il prodotto, sia per la qualità della rete di vendita e assistenza e ritengo che i nuovi Renault Trucks T confermeranno questa considerazione". La fornitura a Baudino Trasporti è stata eseguita dalla concessionaria Alpicar con contratto di manutenzione programmata di cinque anni. Da oltre 30 anni nel settore dei veicoli industriali, Alpicar è distributore autorizzato di tutta la gamma Renault Trucks per le province di Cuneo, Asti, Imperia e Savona. Con uno staff di professionisti in grado di soddisfare le esigenze dei trasportatori, Alpicar offre soluzioni su misura, dal veicolo alla forma di pagamento personalizzata, garantendo professionalità, cortesia, disponibilità. Alpicar ha sede a Beinette, in provincia di Cuneo, nella comunità montana delle Alpi del Mare.

UN PARCO MACCHINE PRONTO PER OGNI MISSIONE



DAI MEZZI D'OPERA AGLI AUTOCARRI CON GRU

Il mercato francese ha subito riconosciuto la qualità del servizio di Baudino Trasporti. Basti pensare che l'azienda piemontese si è affacciata in Francia solo da un anno e mezzo. "I primi sei mesi - racconta Valter Baudino - sono trascorsi per guardarci intorno, poi abbiamo cominciato a fornire piccole e medie imprese e da sei mesi riforniamo anche grandi cantieri, come per esempio quello dell'aeroporto parigino Charles de Gaulle".

Oltre che manufatti in ferro, Baudino porta in Francia soprattutto tubi e cartongesso. Ed è riuscito anche a reperire carichi di ritorno, che consistono in legname destinato alle falegnamerie o alla vendita come combustibile. Il successo di Baudino oltralpe dipende molto dall'attività di autotrasporto, che deve garantire la massima affidabilità e puntualità. "Il materiale deve arrivare in cantiere la mattina, quindi i nostri camion partono dall'Italia dalle due alle tre di notte. E non devono fermarsi per strada a causa d'inconvenienti", precisa Valter Baudino. Il parco macchine per il trasporto di linea comprende dieci trattori stradali, otto rimorchi 13.60 a pianale e

cinque carrelloni ribassati. Per i trasporti di inerti con mezzi d'opera quattro trattori stradali con impianto idraulico, altrettanti trattori doppio ponte mezzi d'opera e otto rimorchi a vasca ribaltabili per trasporto di materiale sfuso. Per i trasporti con mezzi speciali un autocarro 4 assi con gru da 8 m e portata da 20 q, un autocarro 3 assi con gru da 22 m e portata da 75 q, un autocarro 3 assi con gru da 16 m e portata da 110 q e due autocarri 2 assi con gru da 8 m e portata da 15 q.

L'impresa Baudino Trasporti opera nel settore trasporti da più di dieci anni e ha una ricca esperienza nel campo della logistica e della movimentazione merci. In questo arco di tempo si è fatta carico di un impegno sempre maggiore nell'ambito dei trasporti, grazie anche alla rinnovata fiducia dei trasportatori. La necessità di adattarsi alle esigenze dei propri partner e di offrire un servizio di qualità sempre migliore e competitivo ha spinto Baudino Trasporti ad ampliare la propria rete di trasporti, dal Piemonte all'Italia alla Francia fino ad arrivare alla copertura di paesi quali Spagna, Belgio e Olanda.



Consegna dei veicoli della Losanga: da sinistra, **Gianpaolo Revelli**, Amministratore delegato della concessionaria **Alpicar**, **Valter Baudino**, titolare della **Baudino Trasporti**, **Stefano Ciccone**, Amministratore Unico di **Renault Trucks Italia** e **Guido Dalmasso**, Direttore commerciale di **Alpicar**.

IL MIO CAMION
È UN CENTRO DI PROFITTO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

LUNGA DISTANZA
RENAULT TRUCKS T HIGH



renault-trucks.it





MAN TRUCK & BUS

L'artiglio cuneese del Leone

MAURO ZOLA
FAULE

Da officina autorizzata a concessionaria. Può sembrare un passaggio naturale, in realtà ci hanno pensato molto i quattro soci della Alpi Service, da poco diventata dealer MAN, marchio di cui due anni fa i quattro erano già diventati service. A fondare la società negli anni Ottanta sono stati due degli attuali proprietari, Giuseppe Dotto e Mauro Tomatis, che oggi come ieri si occupano soprattutto dell'officina. A loro si sono aggiunti nel tempo Paolo Barale e Francesco Meineri, il più giovane del lotto, partito anche lui dall'officina ma che oggi si occupa soprattutto della parte commerciale. È lui a spiegarci quale è stata l'evoluzione dell'azienda. "All'inizio del 2012 abbiamo firmato il mandato di service con MAN per l'officina e alla fine dell'anno scorso quello per la vendita monomarchio".

La Alpi Service copre attualmente la provincia di Cuneo, un territorio da sempre vocato al trasporto. "In particolare per la vicinanza con il confine francese. In zona operano ancora oggi tante aziende medio piccole che convivono con colossi come Lannutti". Come a dire che mentre in quasi tutta Italia i padroncini stanno sparendo, qui invece resistono? "Diciamo che sopravvivono un po' per mentalità un po' per cocchiaggine".

La scelta di diventare concessionari MAN cade in un pe-

SONO IN QUATTRO I SOCI DELLA ALPI SERVICE DI FAULE CHE CREDONO NELLA QUALITÀ DEL PRODOTTO MAN E CHE HANNO DECISO, FORTI DELL'ESPERIENZA IN FATTO DI ASSISTENZA, DI ACCETTARE LA SFIDA ANCHE DELLA VENDITA. CHIAREZZA DI IDEE, FORTE DETERMINAZIONE, GRANDE ENTUSIASMO LE LORO ARMI PER VINCERLA ANCHE IN UN PERIODO ANCORA DIFFICILE.

riodo particolare. È un bel atto di coraggio. "In Piemonte gli anni scorsi sono crollate strutture imponenti, come quella che gestiva le vendite Volvo o anche quella che si occupava di MAN, per questo crediamo si sia liberato dello spazio. Sempre se si fanno le cose tenendo i piedi ben piantati a terra, cioè utilizzando quelle che sono le strutture dell'officina, cercando di essere più umili e più funzionali al servizio che possiamo dare ai clienti. Non credo ad esempio che serva costruire una

cattedrale nel deserto, una concessionaria così come si intendevano un tempo, bastano un paio di uffici e poi le vendite si fanno soprattutto per strada".

Qual è il punto di forza sul quale poggiano le prospettive Alpi Service? "Essere quattro soci, ognuno con caratteristiche ben precise utili all'azienda. Nel mio caso anche quando facevo il meccanico mi è sempre piaciuta la vendita. Ho iniziato quindi a seguire la parte commerciale, prima con i camion usati e adesso coordinando i due

venditori che abbiamo assunto per la concessionaria. Barale invece è il nostro contabile, che si occupa dell'amministrazione, un reparto importante che così è ben coperto. Abbiamo poi la fortuna di avere due signori meccanici, Dotto e Tomatis, a occuparsi dell'officina, affiancati da ragazzi in gamba che sono cresciuti da noi. Avere professionisti validi in ogni settore aiuta molto in tempi di crisi". Quali sono le dimensioni dell'Alpi Service? "In totale sono operative tredici persone,

di cui dieci dedicati a officina e magazzino ricambi. La sede si sviluppa su seimila metri quadri, di cui duemila coperti e 1.500 impegnati dall'officina".

Come sono andati questi primi mesi di attività? "Non male, qualche contratto l'abbiamo chiuso e quindi ordinato dei camion al costruttore. Certo non siamo più nel 2006, quando tutti correvano a comprare ma chi deve farlo ci sta prendendo in considerazione. Abbiamo la fortuna di essere stati per tanti anni partner di un altro marchio e quindi conosciamo bene quella parte della clientela, altri erano già clienti MAN e li siamo ricontattando".

Di che tipo sono le aziende che comprano? "I contratti che abbiamo chiuso sui trattori riguardano in gran parte padroncini, una categoria ancora ben radicata. Aziende che hanno quattro o cinque camion, nelle quali svolge la funzione di autista anche il titolare. Sono aziende di trasporto che sanno fare i loro conti e riescono a stare a galla. Le flotte invece ci danno lavoro per l'officina ma in questo caso le trattative, come l'ultima per i TGX Euro 6 andata in porto proprio con Lannutti, le segue la casa madre. Poi oggi le grandi realtà mi sembrano le più prudenti. Il padroncino invece se deve cambiare il camion cerca di

spendere il giusto ma lo fa. Del resto oggi il parco circolante è molto invecchiato e va forzatamente rinnovato".

Il prodotto MAN di punta è il trattore stradale? "Non solo, stiamo andando bene anche sui mezzi da distribuzione e sul conto proprio. TGL e TGM fanno un 50 per cento delle nostre vendite già realizzate. Ad esempio, abbiamo fornito una piccola flotta di sei pezzi di TGL da 7,5 t alla Lekkerland, un multinazionale che si occupa della distribuzione di dolci in Piemonte e Liguria. I prodotti MAN in questa fascia sono ottimi e possono rappresentare un bell'indotto per il nostro settore".

Il territorio di competenza di Alpi Service è il cuneese. È prevedibile un allargamento ad altre province piemontesi? "Vogliamo fare le cose con calma. Per questo abbiamo deciso per ora di limitarci alla nostra provincia, che è già così estesa che a volte diventa un problema chiedere al cliente di fare settanta chilometri per venire da noi in officina. Per ovviare quando è possibile andiamo noi da loro. Naturalmente se qualcuno da un'altra area ci chiede un preventivo siamo ben lieti di assecondarlo e credo MAN sia d'accordo. Del resto si tratta di un marchio che nella nostra zona è molto importante, per questo stiamo cercando di sviluppare qualche collaborazione con altre officine, in particolare ad Alba, dove aveva sede la Scavino e i MAN che circolano sono tanti. Vedremo poi se ampliarci ad altre zone, vogliamo muoverci in maniera corretta e senza rischiare troppo, la possibilità di espanderci c'è, la voglia pure, vedremo se sarà possibile".

Qual è l'obiettivo per questo primo anno d'attività? "Quello di soddisfare i parametri che MAN ci ha richiesto, quindi di vendere una quarantina di camion, mantenendo almeno in provincia una percentuale adeguata. Certo, questi numeri non bastano a un dealer per sopravvivere, servono almeno il doppio delle trattative andate a buon fine".

Come sta andando invece l'attività in officina? "È l'unico settore da cui si riesce a tirare fuori il sostegno necessario per mantenere l'intera struttura. L'unica difficoltà sta nel farsi pagare, è sempre più facile invece rischiare di perdere i propri soldi. Fai le fatture poi succede che il cliente non ce la fa a saldare. Nel nostro caso per fortuna possiamo contare su clienti storici che aiutiamo cercando di trovare formule di pagamento anche rateale che possono venire incontro alle esigenze nostre e loro".

Anche a Cuneo il problema dei finanziamenti si fa sentire? "Facendoci saltare molte vendite. Per il momento abbiamo scelto di affidarci completamente alla MAN Finance, che è la finanziaria che più si impegna per dare una mano al cliente finale". Come giudica questo inizio d'anno? "A dicembre girando tra i clienti percepiamo una certa dose di ottimismo che mi aveva rallegrato. Sono bastati però i primi due mesi di quest'anno, anche per colpa dell'instabilità politica, per spegnere gli entusiasmi. Adesso, sarà l'effetto della primavera, mi sembra nuovamente di percepire un po' di ottimismo. Le richieste aumentano, ma dobbiamo prepararci credo all'ennesimo anno difficile".



Foto di gruppo alla Alpi Service di Faule (Cn) da poco entrata a far parte della rete dei dealer MAN.



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

**SERAFINO DINO TOLFO,
AMMINISTRATORE DELEGATO ALPETRANS**



NUOVA GAMMA MAN EURO 6. SEMPLICEMENTE EFFICIENTE

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

Engineering the Future – since 1758.

MAN Truck & Bus





MAURO ZOLA
BREMBATE

È un entusiasmo contagioso quello che traspare dalle parole di Simone Pellegrinelli, che insieme alla sorella e alla cugina rappresenta la seconda generazione della famiglia impegnata nella gestione dell'azienda di trasporto Pe.Tra, fondata dal padre Gianandrea negli anni Ottanta. "Con un solo camion, un Iveco 190.35 - ricorda Pellegrinelli - poi in azienda sono entrati anche mio zio Massimo, che ora si occupa dell'ufficio traffico, e mia madre Mariella che invece sta in amministrazione". Grande appassionato di motori (in coppia con il padre ha vinto l'ultima edizione del campionato Seat su pista) Simone Pellegrinelli ha respirato

fin da piccolo l'aria del trasporto. "Da quando avevo sei anni mio padre mi sedeva sulle sue ginocchia e mi portava a scaricare con il camion". Ora invece si sta cimentando nelle diverse attività della società, che ha sì nel trasporto tradizionale il proprio core business, ma si occupa anche di logistica e sfrutta con competenza le possibilità offerte dall'intermodale. Il tutto per un fatturato annuo che nel 2013 ha raggiunto i 40 milioni di euro, 4 in più della stagione precedente, e che anche quest'anno pare destinato a crescere. Così come la flotta, in tutto circa 150 mezzi, a cui si aggiungono trecento semirimorchi, nella quale da qualche mese sono entrati a far parte 35 Iveco Stralis Hi-Way Euro 6, con altri 35 che verranno conse-

gnati nei prossimi mesi.

"L'80 per cento della nostra flotta è composta da camion Iveco - spiega il giovane manager - con cui il rapporto è reso ancora più stretto dal fatto che sono anche nostri clienti. La nostra concessionaria di riferimento per l'assistenza è l'Autoindustriale Bergamasca di Dalmine con cui collaboriamo fin dall'inizio dell'attività". Uno dei punti cardine della filosofia Pe.Tra è infatti l'affidare in toto l'assistenza alla rete ufficiale Iveco. "Anzi, possiamo dire che l'efficienza delle loro officine è una delle caratteristiche migliori del marchio. Disponiamo anche di un'officina interna che però si occupa soltanto dei semirimorchi, per il resto preferiamo da sempre rivolgerci alle strutture autorizza-

IVECO

Pe.Tra si fida di Stralis Hi-Way

L'AZIENDA DI TRASPORTO DELLA FAMIGLIA PELLEGRINELLI HA DA SEMPRE UN RAPPORTO PRIVILEGIATO CON IVECO. LA FLOTTA CONTA ATTUALMENTE CIRCA 150 MEZZI, A CUI SI AGGIUNGONO TRECENTO SEMIRIMORCHI, NELLA QUALE DA QUALCHE MESE SONO ENTRATI A FAR PARTE 35 IVECO STRALIS HI-WAY EURO 6, CON ALTRI 35 CHE VERRANNO CONSEGNATI NEI PROSSIMI MESI.

te, all'Autoindustriale se possibile, perché sono incredibili e non dicono mai di no, trovando sempre la soluzione giusta in tempi rapidi. Ma anche in Europa dove ci muoviamo quotidianamente il service Iveco funziona molto bene".

Come avete trovato invece i nuovi Euro 6?

"Eccellenti, abbiamo fatto le nostre prove e soprattutto nel consumo sono al momento i migliori sul mercato. Come è facile intuire si tratta di un fattore fondamentale oggi più che mai per tenere in piedi un'azienda di trasporto. Tra le innovazioni abbiamo poi scelto di acquistare gli impianti Iveconnect con cui oggi controlliamo tutta la nostra flotta. Anche in questo caso sono stati capaci di interpretare al meglio quelle che sono le esigenze dei tra-

sportatori".

Anche i vostri autisti sono soddisfatti degli Stralis Hi-Way?

"Molto. La cabina è comoda, c'è tutto quello che serve. De resto anche io e mio padre l'abbiamo provata, come facciamo sempre quando arriva un camion nuovo, e posso dire che si tratta di un'evoluzione riuscita".

Che configurazione avete scelto?

"Quella con il motore da 460 cavalli, credo che siano sufficienti per qualsiasi percorso. So che a volte gli autisti vorrebbero un po' di potenza in più ma penso che invece si tratti di un giusto mezzo ideale, che ben si rapporta con il cambio automatizzato. Si tratta in tutti i casi di camion con ralla ribassata, questo per poter in ogni caso utiliz-

zare al meglio i semirimorchi per l'intermodale".

Voi trasportate soprattutto collettame, il settore più complicato e competitivo in un mondo, quello del trasporto, già di per sé difficile: come fate a ottenere risultati così positivi?

"Lavorando seriamente. Certo, il groupage rispetto ai carichi completi richiede un maggior impegno ma è anche il comparto che garantisce il miglior margine, che è oggi il grosso problema dei trasportatori. Non è un caso che mio zio sia in azienda tutti i giorni dalle 5 alle 20, proprio per essere in grado di rimediare sul momento a eventuali difficoltà; tutte le mattine abbiamo un piano di trasporto ma c'è sempre qualche imprevisto che cambia le cose e non deve essere fatto pesare al cliente".

Che altre attività svolgete?

"In Italia abbiamo una decina di semirimorchi cassonati ribaltabili, con cui trasportiamo per Italcementi; si tratta anche in questo caso di un lavoro che nonostante i tempi resta abbastanza redditizio. Il resto del fatturato lo porta la logistica: abbiamo una trentina di dipendenti nel magazzino di un cliente e poi sfruttiamo al meglio gli spazi nella nostra sede principale, che a dirla tutta andrebbe sostituita da una più grande. Qualche idea ce l'abbiamo già, ma bisogna andare molto cauti con gli investimenti, soprattutto in un periodo di incertezza come questo".



Uno dei mezzi Iveco della flotta Pe.Tra. In alto Simone Pellegrinelli.



Non solo trasporto tradizionale per Pe.Tra che si occupa anche di logistica e intermodale.

PE.TRA SEMPRE PIÙ PLAYER EUROPEO

IL TRASPORTO INTERMODALE AL CENTRO DEL BUSINESS DELL'AZIENDA DI BREMBATE

Con una sede distaccata nei dintorni di Francoforte, in Germania, una in Spagna e una terza inaugurata da poco in Bulgaria, che si aggiungono ai settemila metri quadrati coperti del magazzino principale, il Gruppo Pe.Tra può ormai definirsi un player europeo; infatti, sulle tratte continentali corrono buona parte delle rotte coperte dall'azienda. Questo ha portato i Pellegrinelli a ricorrere in modo massiccio al trasporto intermodale. "È una soluzione che certo non può essere applicata a qualsiasi tipo di trasporto, dato che con le ferrovie i tempi di consegna non sono mai certi. Ma in molti casi può essere l'ideale, soprattutto sulle rotte per la Germania".

Utilizzate esclusivamente il trasporto non accompagnato?

"No, se c'è l'occasione ricorriamo anche all'accompagnato, approfittando della linea che parte da Novara e recuperando ore preziose di guida".

Sulla convenienza del trasporto accompagnato si è discusso molto...

"Tutto dipende dal tipo di trasporto a cui ci si dedica. Nel nostro caso poter contare una volta arrivati in Germania su di un autista fresco e riposato è importante".

A proposito di autisti, anche voi siete ricorsi alla manodopera dell'Europa dell'Est?

"Ormai è necessario, dato che è difficile trovare un autista italiano che sia disponibile a restare fuori casa per settimane, a volte per un mese. Abbiamo ancora una ventina di autisti storici italiani che sono con noi da molto tempo ma sono soprattutto dedicati al trasporto nazionale; quelli che invece arrivano dall'Europa dell'Est sono più flessibili. L'importante è che si tratti di persone serie. Noi cerchiamo di dare loro il meglio, uno stipendio adeguato, turni ben studiati, un ambiente sereno in cui lavorare, in cambio vogliamo precisione e cura del mezzo e del trasporto".

N U O V O

S T R A L I S

H I - W A Y

E 6



IL TUO ISTRUTTORE DI GUIDA.
SEMPRE A BORDO CON TE.

Riduce i consumi di carburante **fino al 12%**
con la **Valutazione dello Stile di Guida e la Telematica.**

- + Consiglia in tempo reale come ottimizzare i consumi
 - + Assegna un punteggio al tuo stile di guida
 - + Gestisce la flotta con la funzione Geofencing

OGGI I **SERVIZI TELEMATICI SONO INCLUSI PER UN ANNO!**

Numero verde
800-800288

IVECO
W W W . I V E C O . I T

Iveco with



Offerta promozionale valida per l'acquisto di un Iveco New Stralis Euro 6 con Hi-Way Tech Pack o Hi-Road Tech Pack incluso. Iniziativa valida entro il 30/06/2014 presso le concessionarie Iveco aderenti e fino ad esaurimento scorte. Fogli Informativi disponibili presso le Concessionarie Iveco aderenti. L'immagine è a solo scopo illustrativo.



LAMBERET

Anche il semirimorchio decisivo per il risparmio

MAURO ZOLA
LAINATE

Oggi più che mai le condizioni in cui si trovano a operare le ditte di trasporto impongono un'attenzione estrema ai costi d'esercizio. Tanto che la commissione europea sta cercando di creare un marchio di prestazione energetica per i veicoli industriali. Progetto a cui Lamberet, tra i leader continentali nella costruzione di semirimorchi per il trasporto refrigerato, sta collaborando attivamente. Del resto la gamma di modelli SR2 già risponde a precisi criteri di risparmio in un settore, quello dei semirimorchi frigoriferi, dove sono tanti i parametri da tenere in consi-

AERODINAMICA, VENTILAZIONE INTERNA, GESTIONE DEI PESI RIVISTI
RADICALMENTE NEI NUOVI MODELLI DEL MARCHIO LEADER LAMBERET PER POTER
GARANTIRE MIGLIORI PRESTAZIONI E SOPRATTUTTO CONSUMI RIDOTTI.

derazione. Non basta infatti far conto su di un'ottima aerodinamica, bisogna pensare anche alla ventilazione interna e più in generale all'isotermità, oltre che alla gestione dei pesi. Tutto questi parametri sono stati rivisti nel nuovo modello, che ha un'aerodinamica esterna specifica e un consumo ridotto legato al gruppo frigorifero, ottenuto favorendo la ventilazione interna e il rendimento del motore termico del compressore.

Per ottimizzare l'aerodinamica esterna si è lavorato di fino sul design della parte an-

teriore del semirimorchio, ottenendo profili che dispongono di un raggio di curvatura ridotto e della capacità di incanalare lateralmente il flusso di aria tra la cassa e il trattore, favorendo la ventilazione del gruppo frigorifero e quindi il suo rendimento. Il flusso d'aria a livello del gruppo frigorifero è infatti diretto dall'alto verso il basso, secondo il principio di funzionamento del sistema di raffreddamento dei componenti, mentre uno spoiler integrato ha la funzione di espellere lateralmente l'aria

calda generata dal refrigeratore, evitando un funzionamento a circuito chiuso. Tutto questo, all'atto pratico, vuol dire un risparmio sul consumo di carburante che può arrivare fino al 3 per cento.

Un altro importante vantaggio a livello di consumi è dato dalla carenatura laterale brevettata "Optiflow", che grazie alla sua forma standard ad ali d'aereo, trasforma le perturbazioni del flusso di aria che si formano a livello del telaio in una spinta che permette un'ulteriore economia di circa 1,5 l/100 km, risultato certificato da un ente indipendente. La parte posteriore liscia del semirimorchio, che riduce le perturbazioni, e il peso ridotto, circa una tonnellata in meno rispetto a un modello standard della concorrenza, fanno il resto, permettendo al costruttore di stabilizzare i vantaggi derivanti dalla nuova serie.

Per quel che riguarda la ventilazione è stato adottato la soluzione brevettata, con circolazione dell'aria interna, IAFO, che ha reso quasi obsoleto il concetto stesso di circolazione "chiusa". Il sistema Internal Air Flow Optimizer infatti canalizza e com-

mediatamente decompresso senza che ci sia una dispersione di forza grazie a un componente ottimizzato per trasmettere la quasi totalità dell'energia iniziale senza dispersioni.

A partire da quel punto il flusso, ben incanalato, beneficia di una velocità di espulsione molto elevata che è indispensabile conservare il più a lungo possibile. Per questo intervengono le guide di aria aperta del sistema IAFO, a forma di virgola, e che indirizzano adeguatamente l'aria. Un concetto che contrasta con la filosofia costruttiva utilizzata fino a oggi ed è il frutto di una progettualità praticamente inedita. Il sistema IAFO garantisce anche una dispersione di aria fredda fino all'estremità posteriore della zona di carico e favorisce il ricircolo di aria dal basso. Questo permette di rendere omogenee le temperature qualsiasi sia la posizione del carico.

Come risultato le differenze nella temperatura interna del vano di carico, sono ridotte evitando il rischio che la merce deperisca, e il consumo del gruppo frigorifero è ridotto in media per un ulteriore mezzo litro di gasolio ogni ora di attività a -20°C.

La nuova aerodinamica del semirimorchio Lamberet ha anche permesso una migliore sicurezza per l'autista. I profili del sistema CX, in alluminio anodizzato, agiscono infatti come "marcatori" del rimorchio, rendendolo più visibile per gli altri camionisti, il che dato che il semirimorchio frigorifero ha una larghezza maggiore, fino a 2,6 metri, rispetto ai normali veicoli, eleva il concetto di sicurezza.

Altro punto importante il possibile montaggio opzionale di un nuovo sistema di supporto di testa scorrevole, montato su un binario antifrizione, grazie al quale il camionista non ha più bisogno di salire nello spazio tra il trattore e il rimorchio durante la manovra di traino.

prime il flusso d'aria, fin dalla sua uscita dalle centrali di emissioni, quando è a piena potenza. Questo viene im-

IL SEMIRIMORCHIO SUPERCITY



VOTATO AL TRAFFICO URBANO

Non è un caso che una versione dell'SR2 si chiami SuperCity, il semirimorchio vincitore del Trailer Award 2013 è infatti progettato proprio per muoversi in aree in cui la circolazione è particolarmente difficile per i mezzi pesanti, consegnando ad esempio nei supermercati che si trovano nei centri urbani, in cui la rampa di scarico spesso necessita per essere raggiunta di manovre ardite e complicate. Per ovviare il SuperCity è stato dotato di due assali direttori elettro idraulici che ne valorizzano la maneggevolezza. Di recente il modello è stato anche dotato di un sistema di telecamere che garantisce al camionista un'ottima visione periferica.

SUPERBEEF + PER IL TRASPORTO DI CARNE

IL FUTURO NELLA SOLUZIONE SPECIALISTICA

L'abbiamo già ribadito più volte, il futuro è nella specializzazione, dei camion e anche dei semirimorchi. Bene dunque ha fatto Lamberet a sviluppare all'interno della serie SR2 una versione destinata nello specifico al trasporto di carne appesa, la SuperBeef+. Rispetto alla versione tradizionale in questo caso sono stati modificati la parte anteriore della plancia e del telaio, portando l'altezza interna fino a 2,7 metri, ciò senza naturalmente sfiorare dai 4 metri di altezza complessiva del semirimorchio, e senza dover ricorrere alla salita pneumatica del pianale oppure a un'altezza di traino fuori dal normale standard.

La soluzione Lamberet è infatti puramente co-

struttiva, con un telaio che semplicemente comprende quattro moduli con bulloni invece di tre; questi vanno a comporre i longheroni di collegamento tra il modulo assale e quello anteriore, che è stato sostituito da una nuova unità dotata di arresti e che prolunga il recupero dei carichi laterali nell'interesse.

Questo basta a evitare che si verifichino fastidiosi fenomeni di torsione trasversale della plancia quando questa è sottoposta alla pressione di un carico limite. L'integrazione dei quattro arresti al telaio preserva inoltre la stabilità del trailer che è uno dei punti di forza del costruttore francese.

FURGONI ELETTRICI DOTATI DI BATTERIA LITHIUM-ION PER UN ALTO LIVELLO DI SOSTENIBILITÀ IN PIENA AUTONOMIA

L'IMPEGNO DI TRANSICS PER IL TRASPORTO OTTIMIZZATO

Van den Broek, Ceo di CombiPakt, e il suo team sono convinti che le soluzioni Transics consentiranno ad autisti, spedizionieri e amministrazione paghe di operare con maggiore efficienza. "I nostri camion - dichiara Van den Broek - sono dotati di batteria lithium-ion, eccellente per portare a termine una normale giornata di

lavoro e pronta per essere ricaricata durante la notte. Tuttavia, vogliamo monitorare lo stato di carica in modo costante e la funzionalità aggiuntiva introdotta da Transics è perfetta per questo scopo. CombiPakt è nata per ridurre l'impatto sul traffico e sulle emissioni di CO2 e i risultati ottenuti dimostrano che il nostro approccio ha dato i frutti sperati. Con i nostri furgoni elettrici, accessoriati con TX-MAX GO, portiamo il concetto di sostenibilità a un livello più alto. Inoltre, lavorando in maniera più efficiente, riusciamo a tagliare i costi e migliorare i servizi, fattori che rendono ancora più interessante la nostra iniziativa".

"Le nostre soluzioni di fleet management - afferma Arie van der

Jagt, Vicepresidente Strategic Alliances di Transics - sono una dimostrazione reale del nostro impegno verso trasporti più eco-compatibili e sostenibili. Siamo orgogliosi del contributo che stiamo dando a questa iniziativa e speriamo che venga presto imitata, non solo in Olanda ma anche in altri paesi". La cooperativa CombiPakt è nata dall'associazione imprenditoriale TPN-WEST, con l'obiettivo di ridurre le emissioni di CO2 e l'impatto sul traffico. Il nome fa riferimento all'idea di associazione, per esempio al concetto di raggruppare i pacchetti da spedizionieri diversi. La cooperativa CombiPakt effettua consegne in maniera eco-compatibile impiegando mezzi quali biciclette e scooter e camion elettrici.



TRANSICS

La via sostenibile parte dall'Olanda

LA COOPERATIVA OLANDESE DUTCH COÖPERATIEVE COMBIPAKT UA INSTALLA I COMPUTER DI BORDO TX-MAX GO SUI PROPRI NUOVISSIMI VEICOLI. SVILUPPATA UNA FUNZIONALITÀ ULTERIORE AD-HOC: L'INVIO DI UN ALLARME AGLI SPEDIZIONIERI IN CASO D'INTERRUZIONE DEL PROCESSO DI RICARICA DELLA BATTERIA.

EMANUELE GALIMBERTI
YPRES

Sono sempre più diffusi nel mondo camion elettrici compatti per la manutenzione e il trasporto: trovare un mezzo ecologico per il proprio lavoro

diventa sempre più agevole per il trasportatore, soprattutto nei paesi più tecnologicamente avanzati. Qualche esempio? Dall'estate 2013 Feldschlösschen e Coop impiegano i primi camion elettrici da 18 tonnellate in Sviz-

zera e nello stesso periodo è stato brevettato negli Stati Uniti un camion eolico, primo mezzo pesante elettrico alimentato dal vento. Ma già nell'estate 2011 la città di Parigi è stata apripista in Francia per l'introduzione di

camion per la raccolta della spazzatura al cento per cento elettrici. Parallelamente alla diffusione di mezzi da trasporto ecologici, si avverte l'esigenza di funzionalità elevate per questi veicoli, almeno al pari dei loro "fratelli maggiori" che viaggiano a gasolio. Primo caso nel settore, Dutch Coöperatieve CombiPakt UA, cooperativa olandese, ha installato i computer di bordo Transics TX-MAX GO sui propri nuovissimi camion elettrici. L'installazione non ha richiesto alcuna modifica né al computer di bordo né al software di back-office. Per il cliente, Transics ha sviluppato una funzionalità ulteriore: l'invio di un segnale di allarme agli spedizionieri in caso d'interruzione del processo di ricarica della batteria. Monitorando accuratamente la flotta elettrica, CombiPakt potrà così rendere la propria attività di corriere nella zona di Nimega più efficiente, anche sotto il profilo economico, e sostenibile.

La cooperativa CombiPakt, il cui nome deriva dal concetto "combinazione dei pacchetti", è stata fondata nel 2010 dall'associazione imprenditoriale TPN-WEST. Il suo concept: raggruppare tutte le spedizioni delle imprese operanti nelle zone industriali di Nimega e trasportarle in maniera eco-compatibile per ridurre le emissioni di CO2 e l'impatto sul traffico. Aderendo al progetto pilota "Ambiti di sperimentazione di veicoli ibridi e elettrici" del Ministero dell'Economia olandese, che promuove la ricerca in ambito trasporto elettrico, nel 2013 la cooperativa CombiPakt ha acquistato tre furgoni elettrici Smith Newton per effettuare consegne nel centro di Nimega. Per farlo nel modo più ef-

ficiente possibile, ha voluto selezionare sistemi di fleet management.

Harold van den Broek, Ceo di CombiPakt, aveva avuto esperienze positive in passato con la soluzione di fleet management di Carrier-Web, azienda rilevata nel 2011 da Transics. Inoltre, la cooperativa collabora con successo con Cornelissen Transport, cliente Transics. Queste esperienze, la posizione leader di mercato, le molte referenze positive e l'ampia funzionalità della soluzione hanno convinto CombiPakt a scegliere i computer di bordo TX-MAX GO. Altre ragioni che hanno influito sulla scelta di CombiPakt per Transics sono legate alle funzionalità della soluzione, come il collegamento al tachigrafo digitale che permette di leggere la scheda del conducente e la memoria di massa anche in marcia, i sensori di temperatura e i sensori delle porte. Una nuova funzionalità, sviluppata da Transics specificamente per i veicoli elettrici, è quella che consente di monitorare lo stato di carica della batteria. Non appena s'interrompe il processo di ricarica, l'operatore riceve un messaggio di allarme attraverso il software di back-office TX-CONNECT o tramite sms, così da poter intervenire in maniera proattiva per consentire all'autista successivo di partire a batteria pienamente carica. Un sistema efficace e pratico che permette di usufruire in pieno delle funzionalità della propulsione elettrica senza dover preoccuparsi di incorrere nel disagiata problema di trovarsi svantaggiati da una mancata adeguata programmazione della ricarica e quindi mettendo a rischio le operazioni di trasporto.

TRANSICS DAL 1991 NELLE SOLUZIONI DI FLEET MANAGEMENT

LA MISSION DECISIVA: METTERE IL TRASPORTATORE SULLA STRADA GIUSTA

Transics International NV, fondata nel 1991, sviluppa e commercializza soluzioni di fascia alta fleet management per i settori trasporti e logistica. Grazie all'esperienza di molti anni, all'impegno di R&D e al focus assoluto sulla customer experience, Transics ha raggiunto la posizione di leader europeo nel mercato. Con sede centrale a Ypres, in Belgio, Transics è attiva in tutta Europa. La società è quotata in borsa dal giugno del 2007 (Euronext Brussels).

Transics è un attore internazionale nel settore della gestione di autocarri, rimorchi, autisti, carichi e ordini. Le soluzioni proposte rappresentano il risultato di un'esperienza pluriennale e si pongono un unico obiettivo: mettere il trasportatore sulla strada giusta. Con 280 impiegati, più di 1.300 società di trasporto che utilizzano la sua piattaforma TX-Connect per il back office, più di 80mila veicoli equipaggiati che viaggiano in Europa tutti i giorni e 400 partner integrati, la mis-

sion di Transics è semplificare la complessità della gestione della flotta con strumenti di facile utilizzo, report chiari e processi di gestione, il tutto in una piattaforma che si integra facilmente con gli altri software che vengono utilizzati negli uffici.



L'installazione dei computer di bordo Transics TX-MAX GO non ha richiesto modifiche particolari.



VOLVO TRUCKS

Drivers risparmiatori con Dynafleet

LA NUOVA APP DI VOLVO TRUCKS AIUTA GLI AUTISTI A RISPARMIARE CARBURANTE, CHE VALE UNA PERCENTUALE TRA IL 25 E IL 35 PER CENTO DEI COSTI TOTALI DI UN'AZIENDA DI TRASPORTI. L'APP FA PARTE DI DYNAFLEET, IL SISTEMA DI GESTIONE DELLA FLOTTA FIRMATO DALLA CASA SVEDESE E LE CUI INFORMAZIONI PRIMA ERANO DISPONIBILI SOLO PER I RESPONSABILI AZIENDALI.

URBANO LANZA
GÖTEBORG

Se le moderne tecnologie aiutano le aziende e i conducenti di camion a risparmiare carburante perché non approfittarne? Soprattutto tenendo conto che il carburante costituisce una percentuale compresa tra il 25 e il 35 per cento dei costi totali di un'azienda di trasporti. Non cosa da poco. Ecco che Volvo Trucks ha messo a punto una nuova app che aiuta i conducenti a risparmiare carburante: questi ricevono un immediato incentivo a guidare in modo più economico, con una conseguente, significativa riduzione dei costi per l'azienda.

La nuova app per i conducenti fa parte di Dynafleet, il conosciuto sistema di gestione della flotta di Volvo Trucks. In sostanza, le informazioni che prima erano a disposizione della sola azienda di trasporto ora sono disponibili anche per il conducente, con evidenti benefici ottenuti "sul campo", cioè nella diretta gestione della guida al fine di contenere consumi ed emissioni.

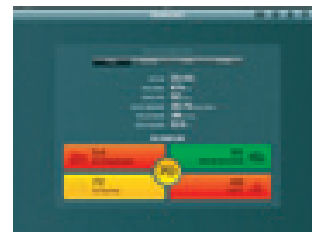
"Con la nuova app - dichiara Jarkko Aine, Communications & Competence Manager in Transport Solutions di Volvo Trucks - i conducenti possono rendersi conto da soli dell'efficienza della propria guida, confrontare le proprie performance con quelle dei



Jarkko Aine, Communications & Competence Manager in Transport Solutions di **Volvo Trucks**



Con uno stile di guida più economico i costi del carburante possono ridursi fino al 7 per cento.

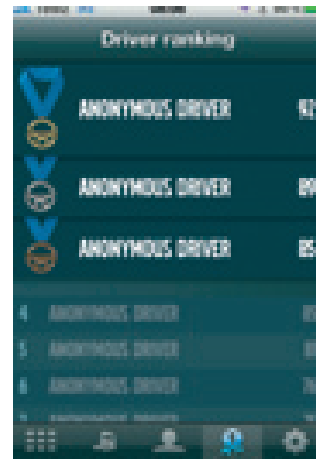


Con la nuova App i conducenti sono in grado di tenere sotto controllo l'efficienza di guida.

collegli e migliorare ulteriormente il proprio stile di guida".

Infatti, una delle funzionalità principali dell'app, il "Punteggio per l'efficienza dei consumi", valuta le performance del conducente in quattro aree che, in modi diversi, hanno effetto sul consumo di carburante del veicolo: anticipazione e frenata, utilizzo di motore e cambio, adattamento della velocità e tempi di fermo. I risultati vengono quindi confrontati per creare un punteggio generale. "L'idea consiste nell'offrire un incentivo per uno stile di guida organizzato e sicuro, che consenta di ottenere emissioni e consumi ridotti e che sottoponga il veicolo a una minore usura", spiega Aine.

Sul budget aziendale le abitudini di guida dei driver fanno davvero la differenza: con l'adozione di uno stile di guida economico da parte dei conducenti, le aziende di trasporto possono ridurre i costi del carburante fino al 7 per cento. Nel 2013, Volvo Trucks ha introdotto un'app equiva-



lente per le aziende di trasporto con Dynafleet, destinata però non ai conducenti ma ai gestori della flotta, che ha già raggiunto i 12mila download.

"I gestori delle flotte - continua Jarkko Aine - hanno capito quale straordinario vantaggio sia avere accesso immediato ai dati relativi al consumo di carburante dell'azienda, ottenendo così uno strumento in più per raggiungere una migliore efficienza nei consumi". L'app Dynafleet è disponibile per iPhone e iPad in diversi mercati europei. Per l'utilizzo dell'app è necessario un abbonamento a Dynafleet che è un sistema di gestione della flotta progettato per aiutare conducenti e aziende di trasporto a utilizzare la propria flotta in modo più efficiente. Attualmente, Dynafleet è disponibile in tutta Europa, in Brasile e in Australia. Al momento gli abbonati hanno quasi raggiunto quota 50mila.

IL SISTEMA DI GESTIONE DELLA FLOTTA DIVENTA ANCORA PIÙ UTILE PER INCREMENTARE LA REDDITIVITÀ

A GÖTEBORG TROVATA LA RICETTA DELL'EFFICIENZA

Maggiore efficienza e redditività. In una parola: Dynafleet, il sistema di gestione della flotta che ora allarga la sua sfera d'azione non essendo più disponibile solo per i gestori delle flotte e i responsabili delle aziende di trasporto ma anche per i singoli autisti che si trovano alle prese con il problema del contenimento dei consumi nella guida quotidiana del loro mezzo. Dynafleet consente di monitorare il consumo di carburante, i tempi di guida, le emissioni e le posizioni dei veicoli in tempo reale ovunque il veicolo si trovi, tramite un'interfaccia web intuitiva integrata in modo sempli-

ce con gli altri sistemi in uso.

Indipendentemente dalle dimensioni della flotta, Dynafleet è uno strumento fondamentale per incrementare la produttività dell'attività aziendale. Essendo un servizio basato sul web, Dynafleet comunica con l'hardware di monitoraggio mobile installato sui veicoli Volvo. Inoltre, è possibile accedere a Dynafleet tramite una connessione internet da qualsiasi dispositivo. Una schermata di comunicazione consente la comunicazione diretta bidirezionale tra conducenti e sede centrale.

Dynafleet è composto da diverse funzionalità e caratteristiche, tra le quali è possibile sceglierne una o combinarne diverse in modo da soddisfare le singole esigenze. Ogni funzionalità può essere integrata con il sistema amministrativo esistente. Il servizio "Tempi di guida del conducente" registra l'attività del conducente durante l'orario di lavoro, che sia guida, riposo o attesa di carico.

Può essere utilizzato per creare una base sia per il calcolo delle retribuzioni che per garantire che l'attività venga svolta nel rispetto delle normative legali. La funzione "Positioning" consente all'azienda di tenere traccia dei suoi veicoli, grazie alle mappe dettagliate basate su Google Maps. È così possibile visualizzare i dati relativi a conducente e veicolo direttamente sulla mappa, per avere informazioni immediate su una consegna. La funzione "Fuel & Environment" offre una panoramica completa del consumo di carburante dei veicoli o della flotta, delle distanze percorse, dei livelli di emissioni e di dati per ogni veicolo e conducente. All'interno di questo servizio la funzione "Punteggio per l'efficienza dei consumi" consente di mettere a confronto approfonditamente e con facilità i conducenti e di analizzare le tendenze degli ultimi 13 mesi. Uno strumento perfetto per il coaching attivo del conducente e per il controllo dei consumi nel tempo.



www.volvotrucks.it/fh

NUOVO VOLVO FH

Volvo Trucks. Driving Progress



GAMMA DI PRODOTTI MIRATA ALLE ESIGENZE QUOTIDIANE DEGLI AUTOTRASPORTATORI

SULLE STRADE DELL'EUROPA
AL FIANCO DI CHI LAVORA

“You drive, we care”. Uno slogan che ben sintetizza la mission di DKV Euro Service, da 80 anni azienda leader nei servizi per le imprese di trasporto merci e persone sulle strade europee. Con la DKV Card e i servizi accessori, DKV offre ai suoi clienti una gamma di prodotti mirata alle esigenze quotidiane degli autotrasportatori per l'ottimizzazione e la gestione del parco mezzi. L'obiettivo è aiutare i clienti a evitare inutili perdite di tempo, a risparmiare e a lavorare con maggiore efficienza.

Con più di 54mila punti di accettazione in oltre 42 paesi europei (5mila solo in Italia), DKV dispone della più grande e capillare rete di distribuzione del settore. Sono più di 100mila i clienti DKV che utilizzano complessivamente oltre 2 milioni di carte servizi e/o On Board Unit di DKV. L'azienda ha registrato nel 2013 un fatturato di 5,5 miliardi di euro (2 miliardi nel



2002) e si avvale della collaborazione di 700 dipendenti. Grazie alla DKV Card, i clienti possono fare rifornimento di carburante e lubrificanti senza l'utilizzo del contante presso le oltre 39mila

stazioni e aree di servizio multimarca distribuite su tutto il territorio europeo.

Inoltre, la DKV Card offre la possibilità di concreti benefici e reali convenienze, massima trasparenza in fase di fatturazione, nessun rischio e commissioni di cambio. Ma non c'è solo il rifornimento di carburante: DKV Card gode della fiducia di circa 9.100 partner autorizzati che offrono servizi di riparazione, assistenza pneumatici, soccorso stradale, traino, noleggio e lavaggio. Con la DKV Card possono inoltre essere pagati in tutto il continente europeo senza denaro contante i pedaggi per autostrade, ponti, valichi e tunnel, nonché per numerosi collegamenti di traghetti.

Anche il servizio di soccorso stradale 24 ore su 24 DKV Truck Service, con la sua rete di partner distribuiti in tutta Europa, aiuta a evitare inutili tempi di attesa e perdite in termini economici. Il 95 per cento di tutti i guasti segnalati al numero di assistenza internazionale gratuito 00800-36524365 sono stati risolti direttamente sul posto. Un servizio di noleggio per camion, trailer, pullman e autovetture offerto da numerosi partner garantisce la mobilità e la flessibilità del parco mezzi.

DKV EURO SERVICE

L'innovazione fa tappa in Italia

LA SOCIETÀ TEDESCA DI SERVIZI PER IL TRASPORTO MERCI E PASSEGGERI FESTEGGIA I PRIMI 35 ANNI DI ATTIVITÀ NEL NOSTRO PAESE, CHE HA CONTRIBUITO ALL'AFFERMAZIONE DEL BRAND TITOLARE DI SERVIZI AFFERMATI COME DKV CARD E IL CONSORZIO DKV EURO SERVICE PER GLI SCONTI SUI PEDAGGI AUTOSTRADALI.

FABIO BASILICO
MILANO

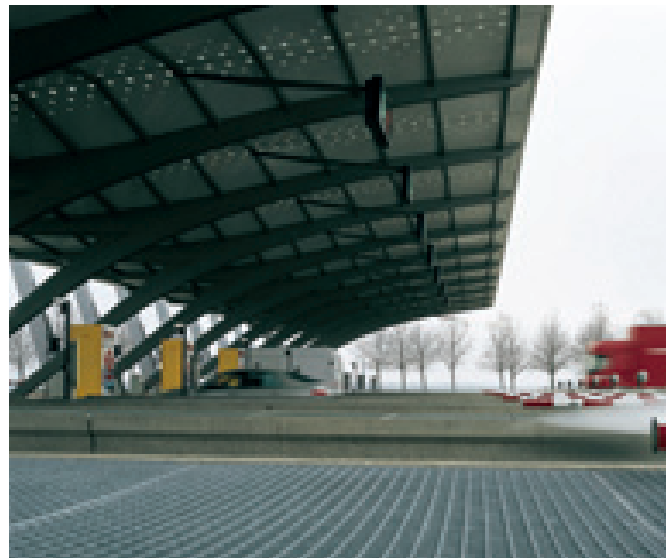
La tedesca DKV Euro Service festeggia i primi 35 anni di atti-

vità in Italia e punta con decisione sul futuro del suo mission, quella di società erogatrice di servizi per il trasporto di merci e passeggeri. “In questi

35 anni molti dei nostri clienti sono cresciuti con noi - commenta Marco Berardelli, Direttore di DKV Euro Service Italia - La filiale italiana ha dato un



Stazioni di rifornimento sotto controllo grazie all'utilissima **DKV App** gratuita per iOS e Android.



DKV Euro Service è punto di riferimento per il pagamento pedaggi.

contributo importante all'affermazione del brand nel mercato dell'autotrasporto e questo è stato possibile grazie anche a chi, nel corso di questi anni, ha creduto in noi e nei nostri servizi. Trentacinque anni rappresentano un meraviglioso traguardo, una tappa importante che sono orgogliosi di condividere con tutto lo staff insieme a tutti i nostri clienti”.

Nata in Germania nel 1934 come azienda di autotrasporti per le ferrovie tedesche, DKV si è evoluta negli anni come società specializzata in servizi sempre innovativi e vantaggiosi per il mercato dell'autotrasporto. Tra questi, l'introduzione di buoni per il pagamento del carburante, poi trasformatosi nella DKV Card (“Best Fuel Card of the Year” dal 2005 al 2013), il

Net Invoicing Program, ovvero l'accredito diretto dell'Iva pagata all'estero con la successiva fattura DKV, e il Consorzio DKV Euro Service che dal 2002 permette ai consorziati di usufruire degli sconti massimi previsti per legge secondo lo scaglione di appartenenza sui pedaggi autostradali e su quelli dei trafori del Frejus e del Monte Bianco (fino al 32,5 per cento per Euro 5 e 6). Il Consorzio si rivolge a tutte le aziende di trasporto conto terzi e conto proprio con sede in un paese dell'Unione Europea e con automezzi di peso totale superiore alle 3,5 tonnellate. Per i trafori del Monte Bianco e del Frejus è sufficiente essere una società di autoservizi.

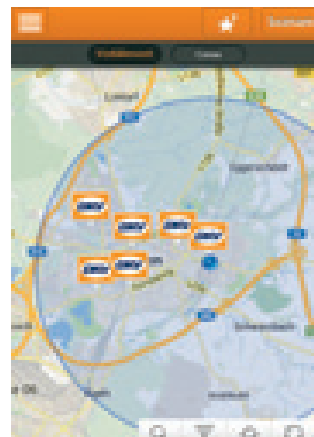
Le novità su cui DKV Euro Service Italia sta puntando sono l'aggiornamento della DVK App e la nuova versione dello Station Finder DKV. La DKV App gratuita per iOS e Android consente agli utenti di comparare i prezzi del carburante e di calcolare le distanze dalle stazioni di rifornimento in tutta Europa. Nella nuova versione, l'utente può configurare soglie massime di prezzo e ricevere sempre informazioni aggiornate sulle tariffe carburanti. Grazie a questo nuovo aggiornamento, l'App è disponibile in sei nuove lingue: italiano, ceco, francese, olandese, polacco e rumeno. Inoltre, nuove mappe, localizzazione geografica più precisa e la nuova funzione torcia rendono la DKV App ancora più facile da utilizzare. Nella ricerca l'utente può inserire numerose impostazioni per trovare l'area di servizio più idonea, come ad esempio il servizio 24/24, pompe ad alta velocità, ristoranti, ecc... “Una volta che l'utente ha selezionato la stazione - spiega Marco Berardelli - il sistema di navigazione installato sullo smartphone fornisce le istruzioni per arrivare direttamente all'area individuata. Le aree di servizio più frequentemente visitate, le impostazioni di ricerca o anche le precedenti ricerche possono essere salvate come “favoriti” e richiamate in ogni momento. Tutto ciò consente all'utente un rapido accesso alle informazioni che ritiene più importanti per ogni stazione di servizio”.

Per trasportatori e spedi-

nieri, lo Station Finder DKV è un utile strumento di pianificazione oltre che un compagno di viaggio ideale per l'Italia e l'Europa. In modo rapido e affidabile fornisce informazioni sulla stazione convenzionata DKV più vicina o sul miglior prezzo del diesel. Oggi, il nuovo design con navigatore integrato rende il servizio online ancora più attraente. All'indirizzo www.dkv-euroservice.com/stationsfinder si apre una cartina dell'Europa in cui sono indicate tutte le stazioni DKV. La ricerca viene realizzata facendo uno zoom sulla cartina o inserendo un indirizzo o un numero di stazione nell'apposito box di ricerca. “L'accesso allo Station Finder avviene comodamente mediante una scheda in continuo aggiornamento e può essere utilizzata anche come navigatore - commenta il Direttore di DKV Euro Service Italia - L'ultima versione rilasciata, infatti, permette di visualizzare ancora più rapidamente tutte le stazioni DKV nel raggio desiderato e di confrontarne i prezzi del carburante. Si possono, inoltre, trovare informazioni sulle offerte di rifornimento e servizio, come per esempio la via di accesso e gli orari di apertura. Attraverso speciali filtri è poi possibile circoscrivere maggiormente la ricerca secondo parametri sempre più personalizzabili. Particolarmente pratica è la possibilità di stampare i risultati della ricerca e inviarli,

per esempio all'autista, via e-mail”. Gli utenti registrati del portale DKV possono impiegare lo Station Finder DKV anche come navigatore gratuito, in grado per esempio di tener conto dell'altezza delle gallerie o della larghezza dei ponti.

Sul percorso sono visualizzati tutti i distributori DKV e i tre più convenienti sono evidenziati. È integrato inoltre il calcolo



Mappatura dettagliata dei punti di interesse per il trasportatore.

del pedaggio per la Germania e l'Austria.

Il servizio online è disponibile in undici lingue, corrispondenti ai più recenti requisiti tecnologici e viene costantemente aggiornato. Dello Station Finder DKV è disponibile anche la versione App DKV per smartphone iOS e Android.



La conferenza stampa sui 35 anni di **DKV Euro Service Italia**.

CROWN

Logistica senza stress

MAURO ZOLA
MILANO

Comandare l'avanzamento di un carrello elevatore con il semplice tocco di un pulsante migliora la produttività del 25 per cento, oltre a ridurre in modo significativo lo stress dell'operatore. Sono queste le basi su cui Crown ha sviluppato la propria tecnologia QuickPick Remote, che può essere abbinata ai commissionatori della serie GPC 3000. Grazie a comandi wireless, gli operatori non devono più tornare alla piattaforma presente sul carrello perché lo possono far avanzare premendo soltanto un pulsante, e quindi mantenendo entrambe le mani libere. I laser di scansione integrati al carrello rilevano infatti da soli potenziali ostacoli di fronte e su entrambi i lati, diminuendo il rischio di incidenti,

mentre la correzione automatica dello sterzo garantisce che il commissionatore proceda in linea retta lungo le corsie, a distanza regolare dagli scaffali.

Il dispositivo va a ridurre un problema endemico dei magazzini: nelle operazioni di commissionamento che coinvolgono i livelli più bassi degli scaffali, gli operatori trascorrono infatti circa il 75 per cento del loro tempo a piedi, soprattutto impegnati a percorrere la distanza tra scaffali e carrello. Questa nuova soluzione offre quindi la possibilità di ridurre tempi, e sforzi, diminuendo la frequenza di rientro alla piattaforma del carrello. Inoltre, gli operatori non devono più percorrere tragitti in tante direzioni diverse o allontanarsi troppo.

Durante i test sul campo sono state replicate fedelmente le reali operazioni di prelievo, con

il tempo richiesto per compierle che è stato misurato sia in assenza che in presenza del sistema QuickPick Remote. I risultati di questi test hanno dimostrato che la produttività tra il primo e l'ultimo prelievo del giorno aumenta in media del 10 per cento, con miglioramenti all'interno delle singole corsie che possono raggiungere anche il 25 per cento. Dal punto di vista degli operatori, il tempo dedicato agli spostamenti a piedi si riduce anche del 50 per cento, dimezzando così le distanze da compiere trasportando pesi a mano. Inoltre, il saliscendi dalla piattaforma operatore si riduce fino al 70 per cento. L'utilizzo ideale per la nuova tecnologia Crown sono quindi i grandi magazzini con stoccaggio ad alta densità.

“Sappiamo che la riduzione dei costi è l'obiettivo primario dei nostri clienti - ha commen-



tato il Vice presidente Crown per l'Europa Ken Dufford - Ecco perché Crown investe così tanto tempo nello sviluppo di soluzioni per la movimentazione di materiali che siano in gra-

do di soddisfare le necessità reali della logistica di oggi, migliorando contemporaneamente la produttività e riducendo lo stress fisico degli operatori. QuickPick Remote è un impor-

ante passo in avanti nell'automazione sicura di alcuni processi del magazzino, nell'ambito di una strategia di automazione del magazzino attentamente formulata”.

CONSEGNATI IN ITALIA I PRIMI DUE ESEMPLARI DEI CARRELLI RX 70-80

CON OM STILL VA IN SCENA LA MOVIMENTAZIONE RAPIDA

È stata la concessionaria Socar a consegnare in Italia i primi due esemplari dei carrelli RX 70-80 di OM Still. Ad acquistarli la Lgh, holding creata dalle aziende municipalizzate di Cremona, Pavia, Lodi, Rovato e Crema per la gestione di servizi sul territorio, che li impiegherà negli impianti di Coccaglio e Fombio della Linea Ambiente, società che si occupa della gestione di impianti di smaltimento, recupero e trattamento dei rifiuti. I due RX 70 da 8 tonnellate verranno utilizzati soprattutto per caricare i camion. Dotati di un motore a trazione diesel-elettrica, i nuovi carrelli sono studiati per garantire una movimentazione particolarmente rapida, soprattutto grazie a una “powerline” che, combinando i motori in-

dustriali ad alte prestazioni alla trazione diesel-elettrica, rende possibili ritmi di lavoro importanti pur mantenendo un basso livello di consumi. Come tutti i carrelli elevatori elettrici e termici OM Still, anche in questo caso accelerazione e frenata sono entrambe gestite attraverso il pedale dell'acceleratore: se il conducente toglie il piede dall'acceleratore il veicolo viene infatti frenato elettricamente.

“Abbiamo molto apprezzato il comfort, la comodità e la visibilità del mezzo, ma a strabiliarci è stata la potenza del motore - spiega Federico Vezzoli, responsabile dell'impianto di Coccaglio - che garantisce una velocità di movimentazione, in termini di presa e sol-

levamento del carico, assolutamente impensabile. Per fare un esempio concreto, in attesa che ci venissero consegnati i nuovi mezzi caricavamo i camion utilizzando dei carrelli con una portata di 4 tonnellate, impiegando circa un'ora per ciascun camion. Per compiere quest'operazione, con i nuovi RX 70 da 8 t sono sufficienti appena 15 minuti”.

Anche il livello tecnologico dei nuovi mezzi è stato giudicato positivamente. “Sino a oggi - prosegue Vezzoli - non credevamo ci fosse una reale alternativa alla tecnologia idrostatica, a cui eravamo da sempre abituati. Da questo punto di vista il nuovo RX 70 ci ha lasciati senza parole; si guida esattamente come un idrostatico, quindi non c'è stato nessun problema per gli operatori, ma garantisce tutti i vantaggi in termini di precisione, performance e guidabilità di un modello idrodinamico”.

IL NUOVO CARRELLO EXD 18 DI OM STILL

AGILE E COMPATTO PER LA GRANDE DISTRIBUZIONE

Sono l'agilità e la compattezza delle dimensioni le caratteristiche più evidenti del nuovo carrello EXD18 di OM Still. Si tratta di un doppio stoccatore con uomo a terra, progettato per i magazzini, diventati nel corso del tempo sempre più piccoli, dei punti vendita della grande distribuzione, che effettuano attività di carico e scarico quotidiane, ma non intensive, e nei quali il fattore spazio è assolutamente determinante. Disponibile in versione K con batteria da 150 ah e L con batteria da 250 ah, con possibilità di configurazione con sollevatori fino a 2 metri, l'EXD18 ha una portata di 1.800 kg totali se usato come transpallet, oppure di 800 + 1000 kg se usato come stoccatore o doppio stoccatore. “Il nostro nuovo modello EXD18 - spiega Sergio Virmilli, product manager OM Still per le macchine da magazzino - va a coprire una fascia di mercato particolarmente interessante e in grande crescita, quella dei punti vendita della grande distribuzione”. A differenza dell'EXD20, un doppio stoccatore con portate e autonomia di batteria adatte alle grandi piattaforme logistiche e quindi a un uso intensivo, l'EXD18 è infatti maggiormente indicato per i magazzini finali



della grande distribuzione. Rispetto al passato, i punti vendita hanno ridotto al minimo lo stock e, tranne poche famiglie di prodotto, la merce viene ormai quotidianamente consegnata e portata direttamente sugli scaffali senza fermarsi. Da qui sorge la necessità di mezzi agili in grado di ottimizzare i tempi di scarico dei camion. L'EXD18 può contare su motore a trazione elettrica e su di un motore pompa da 1.2 kW, elettronica di gruppo ad alta affidabilità, montante resistente ad ampia visibilità, timone ergonomico con funzionalità Eco-Boost e Optispeed standard.



OM Still RX 70-80 è stato scelto dalla Lgh, holding delle aziende municipalizzate di cinque comuni.

Intervista

Marco Princigalli, Direttore Vendite Autocarro Yokohama

“È giunta l'ora del contrattacco”

EMANUELE GALIMBERTI
CARPENEDOLO

Al suo arrivo nel gruppo Yokohama Italia-Magri Gomme, nel settembre dell'anno scorso, il suo obiettivo era: sfruttare le opportunità offerte dal mercato pur in questo momento di difficoltà. Dieci mesi dopo, Marco Princigalli, classe 1978, di origini romane e con una laurea conseguita all'Università Cattolica del sacro Cuore di Milano, Direttore Vendite Autocarro dei brand Yokohama e GT Radial, è più che soddisfatto della nuova esperienza professionale.

Come si è chiuso il 2013 per il segmento Truck di Yokohama?

“Dopo un inizio difficile nel secondo semestre e, più in particolare, negli ultimi quattro mesi dell'anno, in maniera più che proporzionale al mercato abbiamo recuperato il terreno perduto. Questo ha fatto chiudere Yokohama Truck in linea con le previsioni d'inizio anno, con una quota di mercato stabile e simile a quella degli altri paesi europei. La realtà è che il contesto economico problematico fa sì che sia sempre più facile rivolgersi a prodotti con un prezzo più accessibile: per un premium brand come

Yokohama non perdere terreno nel mercato attuale rappresenta già un successo”.

Com'è l'andamento del mercato italiano in questo segmento e quali sono le sue previsioni di mercato per il breve e lungo periodo?

“Il mercato dell'autotrasporto è la vera cartina tornasole dell'economia di un Paese. Se le merci si producono e si vendono, queste vengono trasportate. In Italia questo si riflette maggiormente, visto che non ci sono alternative strutturali al trasporto su gomma, che rappresenta circa il 91 per cento delle merci trasportate: solo la Spagna vanta delle percentuali superiori. Il contesto economico quindi si riflette (in verità non proprio specularmente ma con qualche mese di ritardo) nei dati del nostro settore. Dal 2008 a oggi si sono persi circa 450mila pneumatici e numerose aziende di trasporto. Detto questo, nel 2013, grazie all'incremento negli ultimi sei mesi, il mercato ha chiuso con un +4,2 per cento rispetto al 2012, ed è stato seguito da un incoraggiante +14 per cento. Prevedere quanto succederà nei prossimi mesi è molto difficile. Noi siamo estremamente reattivi agli andamenti del mercato, ed è ovviamente un

104ZR SPEC-2 PER TRUCK E BUS

IL CAVALLO DI BATTAGLIA PER IMPIEGO REGIONALE

L'ultimo entrato nella gamma Yokohama è il pneumatico per truck e bus per impiego regionale. Questo pneumatico rappresenta l'evoluzione del precedente 104ZR, rispetto al quale migliora le prestazioni in termini di durata e, soprattutto, di omogeneità di usura. Yokohama 104ZR Spec-2 è un prodotto tecnologicamente avanzato e amico dell'ambiente: fa parte dell'ormai collaudata gamma Zenviroment, modelli progettati seguendo le direttive della politica ambientale della casa madre, attenta alla tutela dell'ambiente. In particolare, per quanto concerne i pneumatici Truck Zenviroment, obiettivo di Yokohama è sviluppare prodotti più durevoli, contraddistinti da usura regolare e resistenza al rotolamento (che influisce sul dispendio di carburante) minimizzata, per una guida più efficiente e meno costosa. Yokohama 104ZR Spec-2 ottiene queste prestazioni, migliorandole rispetto al passato, grazie a mescole più resistenti, più durature e tecnologicamente avanzate. 104ZR Spec-2 predilige i tragitti di corto e medio raggio, in equipaggiamento su pullman e truck su tratte regionali e nazionali. È adatto quindi sia al trasporto di merci sia al trasporto di persone, garante di tenuta e comfort, per una sicurezza a 360°. Se la mescola, rinnovata e sviluppata, rappresenta la miglioria più importante per questo pneumatico, il disegno battistrada ricorda quello del predecessore: 5 cordoli longitudinali che garantiscono direzionalità e tenuta, intervallati da scanalature che permettono un ottimo drenaggio dell'acqua, favorendo il grip. Yokohama 104ZR Spec-2 è disponibile nelle misure 295/80 R 22.5 e 315/80 R 22.5.

grande vantaggio competitivo. Nel lungo periodo penso che il mercato italiano sarà stabile, con un'accelerazione dei processi di concentrazione delle aziende in gioco”.

Quali le prospettive per l'anno in corso e quali gli obiettivi di Yokohama?

“Ci sono numerosi segnali che ci fanno essere ottimisti: crescita del mercato e leggera ripresa economica. Per il mercato del ricambio è da considerarsi un fattore positivo anche l'invecchiamento medio del parco circolante, anche se questo aspetto non è

auspicabile a medio termine. Questo ci fa pensare che non sia più il tempo di attendere ma di contrattaccare e per Yokohama si tratta veramente di un anno cruciale. Siamo partiti cercando di focalizzarci sui nostri punti forti, partendo dal prodotto. Abbiamo lanciato un nuovo listino autocarro e movimento terra cui abbiamo voluto dare un titolo: 'il cambiamento'. Questo perché volevamo rafforzare il messaggio d'inversione di rotta, rappresentata già dall'immagine di copertina, con il nostro camion che avanza, men-



Marco Princigalli, Direttore Vendite Autocarro Yokohama

tre l'altro, in bianco e nero, viaggia nella direzione opposta”.

Com'è strutturata la gamma Truck di Yokohama per il mercato italiano e quali sono le ultime novità inserite?

“L'iniziativa 'il cambiamento' si riflette anche in un restyling dei prodotti autocarro e una maggiore presenza nel movimento terra, che ci porteranno in seguito, nel biennio 2015-2016, a una gamma totalmente rinnovata. Lo scenario che si presenta è quindi completamente nuovo, con forti investimenti nel comparto industriale da parte di Yokohama Rubber Company. Il restyling più importante riguarda il prodotto 104ZR - Spec2 già disponibile nelle dimensioni 315/80 R 22.5 e 295/80 R 22.5. Questo nuovo pneumatico rappresenta l'evoluzione del precedente

104ZR, rispetto al quale migliora le prestazioni in termini di durata, resistenza al rotolamento e omogeneità di usura. Yokohama 104ZR Spec-2 fa parte dell'ormai collaudata gamma Zenviroment, composta da pneumatici caratterizzati da mescole e materie prime che li rendono



Yokohama adotta un nuovo listino con prezzi al ribasso.

meno inquinanti rispetto a quelli tradizionali”.

Il settore Truck vive un periodo di forte sofferenza: in che modo il settore dei pneumatici sta risentendo della crisi? E in che modo Yokohama sta fronteggiando tale situazione?

“Abbiamo sottolineato che il comparto autocarro negli ultimi mesi in Italia sembra risvegliarsi, ma non dobbiamo dimenticare che la situazione economica resta difficile, soprattutto dal lato creditizio. Per questo abbiamo voluto accompagnare 'il cambiamento' in maniera concreta, agendo in ribasso sui prezzi di listino sia sull'autocarro che sul movimento terra, lasciando invariate le condizioni di vendita”.



Il pneumatico 104ZR-Spec2 è già disponibile in due dimensioni.

SEMPRE PIÙ PRESENTI NELLE AZIENDE DI TRASPORTO

PUNTI DI FORZA E STRATEGIE DEL BRAND NIPPONICO

I punti di forza sui cui punta Yokohama Autocarro in Italia riflettono le “4 Ps” del marketing: prodotto, prezzo, place (ossia politica distributiva, promotion e politica promozionale). Le coperture Yokohama, che nel nostro mercato provengono dal Giappone (stabilimento di Mie) e dalla Thailandia (stabilimento di Rayong), sono prodotti “premium”, che si presentano agli occhi dell'utilizzatore finale con un prezzo più accessibile e quindi con un rapporto costo/km vantaggioso.

“Possiamo contare - ha spiegato Marco Princigalli, Direttore Vendite Autocarro Yokohama-GT Radial - su una brand awareness elevata, derivante soprattutto dal mondo racing e vettura. Possiamo inoltre contare su una logistica unica, con un livello di servizio e una tempestività nelle consegne riconosciuta dal mercato come una

delle migliori. Non per ultimo, riteniamo strategicamente valido poter contare su una forza vendita dedicata e capillare, per poter servire al meglio il canale corto. 'il cambiamento' ha rappresentato anche l'occasione per rilanciare il concetto di squadra. È il team di vendita che è protagonista del cambiamento, responsabile della relazione con gli end customer. Abbiamo voluto inserire nella controcopertina de 'il cambiamento' tutti i Sales Specialist, così ogni utilizzatore potrà facilmente contattare il suo referente di zona. Nell'ultimo periodo abbiamo iniziato a essere sempre più presenti presso le aziende di trasporto di riferimento. E questa presenza è destinata solo a crescere grazie all'introduzione di una nuova figura, un Key Account Fleet Manager che ha raggiunto la famiglia Yokohama da inizio marzo 2014”.

PROTAGONISTA NELL'ATTIVITÀ DI RITORNO

TRENI A TASSI DI RIEMPIMENTO AI VERTICI DELLA CATEGORIA

Accanto al core business rappresentato dal trasporto intermodale, Ambrogio Trasporti è da un decennio protagonista nell'attività di gestione ambientale e logistica di ritorno attraverso il controllo di Ambrogio Reverse Logistics e la partecipazione in CCR Italia, società specializzate nello sviluppo e implementazione di si-

stemi di logistica di ritorno in tutta Europa, con particolare riguardo alle soluzioni business-to-business. Ambrogio Trasporti è inoltre socio fondatore di Ecotyre, società consortile che ha come missione la gestione e lo smaltimento dei PFU (pneumatici fuori uso) ed è tra i membri fondatori di EIA (European Intermodal Association), prima associazione europea indipendente che promuove l'intermodalità quale sviluppo sostenibile del trasporto nelle sue differenti modalità (strada, ferrovia, vie d'acqua).

Già nel lontano 1970 Ambrogio fu pioniere di una modalità di trasporto che trasferiva le lunghe percorrenze sulla ferrovia lasciando alla trazione stradale esclusivamente le fasi di presa e consegna locali. Inventore del sistema combinato, Ambrogio non limitava la salvaguardia ambientale all'utilizzo della ferrovia ma ha adottato

fin dall'inizio tecniche innovative che miravano all'ottimizzazione dei pesi delle unità di carico e dei vagoni ferroviari e al conseguente incremento della lunghezza e della portata netta dei treni.

Mentre il mercato dell'intermodalità si sviluppava utilizzando il sistema del trasferimento di semirimorchi che comportano l'inefficiente e non necessario trasferimento di tara superflua, Ambrogio sviluppava combinazioni di casse mobili e carri ferroviari progettati per aumentare il carico utile dei treni e mantenere su livelli di primato il rapporto CO2/tonnellata trasportata. Le caratteristiche progettuali dell'equipment e l'utilizzo dello standard della cassa mobile da 13,60 m consentono oggi di raggiungere nei treni tassi di riempimento ai vertici della categoria e un risparmio medio del 60 per cento di emissioni inquinanti rispetto al trasporto tutto strada.

LA PROFICUA COLLABORAZIONE TECNICA PER L'EQUIPAGGIAMENTO DELLA FLOTTA ALLA BASE DELLA DECISIONE DEL GRUPPO, LEADER IN EUROPA NEL TRASPORTO INTERMODALE, D'INSTALLARE PNEUMATICI IN GRADO DI GARANTIRE OTTIME PRESTAZIONI PER I SEMIRIMORCHI OPERATIVI DA E VERSO I TERMINAL FERROVIARI.

collaborazione con Enzo Bianchin, TBR Manager Italia di GT Radial, che ha seguito personalmente l'operazione, sono stati installati 60 pneumatici della misura 385/65R22,5, nel disegno GT978+. I risultati ottenuti sono stati superiori alle aspettative, con percorrenze in linea con i marchi del segmento premium e con un rendimento chilometrico finale a favore dei pneumatici GT Radial. "L'inserimento di prodotti GT Radial presso la nostra flotta - ha dichiarato Awes Bo-

minal, mezzi e strutture tecniche di supporto atte a garantire un'efficiente gestione del network intermodale in treni blocco tra i diversi paesi europei. La collaborazione con GT Radial è supportata anche dalla presenza dell'azienda in tutto il territorio europeo e da un servizio di assistenza h 24. "Questo test - ha dichiarato Bianchin - rappresenta l'inizio di un progetto che GT Radial intende sviluppare in Italia in collaborazione e in sinergia con i rivenditori specializzati, per supportare e diffondere la conoscenza e le potenzialità del prodotto presso gli utilizzatori finali e, in particolare, le flotte".

Ambrogio Trasporti, orien-

tata fin dai suoi inizi al mercato internazionale europeo, nasce nel 1957 per volontà di Domenico Ambrogio, che colse con molto anticipo le difficoltà del trasporto stradale sulle lunghe distanze, sia in termini di regolarità e sicurezza, sia in termini di costi sociali e ambientali. Con questa convinzione, nel 1969 Ambrogio puntò decisamente al sistema intermodale integrando le potenzialità migliori di strada e ferrovia e investendo consistentemente nelle infrastrutture e nei mezzi idonei al suo esercizio più efficace. Ambrogio preveniva così gli effetti dell'appesantimento del sistema stradale, giunto negli anni sempre più vicino al collasso, rispondendo con largo anticipo a vitali problematiche ambientali destinate ad assumere rilevanza sempre maggiore. Oggi Ambrogio è all'avanguardia in Europa con soluzioni di trasporto che coniugano la potenza e la quantità dei mezzi impiegati con bassissimi livelli di emissioni a salvaguardia dell'ambiente e del futuro. L'organizzazione interna, sostenuta da un avanzato sistema informativo e comunicativo, conferisce al Gruppo Ambrogio la capacità di dialogare costantemente con i clienti fruitori dei servizi in tempo reale e d'integrarli con i valori aggiunti, squisitamente logistici, di stoccaggio intermedio e di magazzino avanzato, in grado di garantire le consegne delle merci nel luogo previsto al tempo giusto. Oltre alle due sedi italiane Ambrogio Trasporti di Gallarate, in provincia di Varese, e di Candiolo, in provincia di Torino, sono operative Ambrogio NV a Mechelen, in Belgio, Ambrogio France a Le Boulou e Mouguerre in Francia, Ambrogio SA-Barcelona in Spagna e Ambrogio GmbH con sedi a Neuss e Karlsruhe in Germania.



MAGRI GOMME

Ambrogio Trasporti sceglie GT Radial

LINO SINARI
GALLARATE

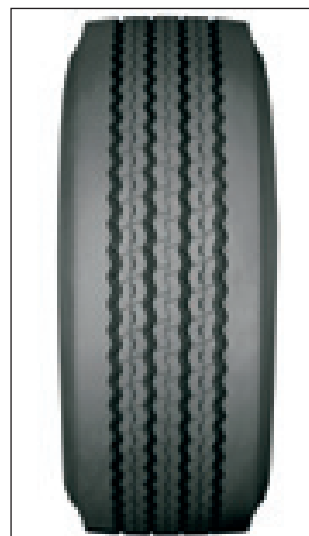
Garantire ottime prestazioni per i trasporti da e verso i terminal ferroviari per migliorare le performance e diminuire i costi di gestione. È quanto Ambrogio Trasporti, azienda leader in Europa nel trasporto intermodale e prima in assolu-

to in Italia, pretende dai pneumatici che equipaggiano i suoi oltre 900 semirimorchi che operano in sette sedi logistiche dislocate in tutta Europa. L'attenzione agli pneumatici è fondamentale e la ricerca di prodotti all'altezza della specifica tipologia d'impiego è un impegno costante nonché la mission principale di Awes

Botello, Direttore Tecnico responsabile di tutto il parco circolante dell'azienda Ambrogio Trasporti, che in quest'ottica ha deciso di intraprendere un test di prodotto con pneumatici GT Radial, marchio di cui dal 1995 è importatore esclusivo l'azienda Magri Gomme, partner italiano dell'indonesiana GITI Tire. In

tello - avverrà in maniera graduale, anche se prevedo, a seguito del successo ottenuto nei test, d'incrementare la quantità di gommati GT Radial".

Il Gruppo Ambrogio Trasporti fa capo a cinque società tra Italia ed estero, perfettamente integrate, tutte attive nel trasporto intermodale e organizzate a loro volta con ter-



Il pneumatico **GT978+** in dotazione all'Ambrogio Trasporti di Gallarate (Va).

VOCAZIONE AMBIENTALE

NELLA FLOTTA CASSE MOBILI, CONTAINER ISOTERMICI, CARRI E TRATTORI

La vocazione ambientale di Ambrogio Trasporti ha trovato coerente applicazione anche nelle attività di gestione terminalistiche portando all'investimento nel terminal di Gallarate, cuore del network intermodale del Gruppo aziendale, di una gru a portale elettrica alimentata per intero attraverso l'autoproduzione di 220mila KW/anno generati da un innovativo impianto fotovoltaico di 2.500 mq installato sul tetto della sede lombarda. Ambrogio ha da sempre perseguito l'obiettivo di migliorare continuamente i servizi rivolti alla clientela in termini di qualità, sicurezza e protezione dell'ambiente. In quest'ottica dal 1994 le società del Gruppo Ambrogio hanno adottato un sistema di qualità certificato e dal 2004 hanno ottenuto l'attestato SQAS (Safety And Quality Assessment System) rilasciato dal CEFIC nell'ambito del programma Responsible Care delle industrie chimiche europee per il trasporto di merci peri-

colose. Per il servizio di trasporto Ambrogio Trasporti si avvale di casse mobili, container isotermici, box container high cube, carri ferroviari, trattori stradali, terminal intermodali e magazzini. La flotta è composta di oltre 1.300 casse mobili da 13,60 m e 80 m3 disponibili in tre versioni: 13,60 con sponde, 13,60 taut liner, 13,60 taut liner con tetto scorrevole; ad esse si affiancano flotte di container isotermici da 45 piedi, container box da 45 piedi high cube e 380 carri da 6 assi, oltre alla disponibilità di più di 200 trattori per il trascinamento delle casse mobili dai diversi terminal europei al domicilio dei clienti. Il terminal intermodale di Gallarate è ampio 70mila mq, possiede tre binari da 750 m, due gru a portale e altrettanti locomotori e un magazzino di 5mila mq. Candiolo sviluppa una superficie di centomila mq con sette binari da 650 m, una gru a portale e un reach stacker e magazzino di diecimila mq.



Ambrogio Trasporti è impegnata sull'intermodale integrando le potenzialità migliori di strada e ferrovia.



Dal punto di vista stilistico il nuovo **Vivaro** ha voglia di distinguersi.

OPEL

L'estate calda del nuovo Vivaro

SI PRESENTA NELLA SUA SECONDA GENERAZIONE IL VAN MEDIO BEST SELLER DEL COSTRUTTORE TEDESCO, CHE PRESENTA UN'ESTETICA RINNOVATA E DAL FORTE APPEAL UNITAMENTE A TECNOLOGIE D'AVANGUARDIA E A NUMEROSE FUNZIONALITÀ PRATICHE E INNOVATIVE. AMPIA LA GAMMA: FURGONE CON DUE LUNGHEZZE E DUE ALTEZZE, COMBI E MINIBUS PER IL TRASPORTO DI PASSEGGERI, PIANALE CABINATO.

GUIDO PRINA
RÜSSELSHEIM

Sarà un'estate all'insegna del nuovo Opel Vivaro, modello di successo della gamma veicoli commerciali della Casa tedesca che ora di presenta nella sua seconda generazione. Rimanendo fedele all'assioma che lo vuole sintesi riuscita tra la funzionalità di un veicolo commerciale leggero e il comfort di un'automobile, il nuovo Vivaro arriverà sul mercato questa estate e non ha alcuna intenzione di passare inosservato, dato che porterà per la prima volta nel segmento dei veicoli commerciali leggeri la pluripremiata filosofia stilistica Opel riassunta nel concetto "l'arte scultorea incontra la precisione tedesca".

Grande spazio dunque all'estetica rinnovata e non priva di appeal del Vivaro, accompagnata a tecnologie all'avanguardia e a numerose funzionalità pratiche e innovative, sia a livello motoristico sia in cabina. Vivaro si dimostra così ancora una volta un concorrente temibile. Del resto, con circa 50mila unità vendute ogni anno, Vivaro già rappresenta oltre il 10 per cento del totale mercato europeo dei van medi.

"La seconda generazione di Opel Vivaro spicca per praticità e qualità. Dopo 13 anni di grandi successi di mercato, volevamo rendere Vivaro ancora più interessante dal punto di vista estetico, aumentando allo stesso tempo il livello delle principali funzionalità - ha dichiarato Mark Adams, Vice Presidente Design Opel, descrivendo il lavoro dell'ufficio stile - Il nuovo



Dopo 13 anni di grandi successi di mercato, **Opel** voleva rendere **Vivaro** ancora più interessante dal punto di vista estetico e funzionale.

IL NUOVO MODELLO ARRIVA DOPO 8 ANNI DALL'ULTMO RESTYLING

CON OPEL V.C. UNA GAMMA CHE BEN RISPONDE ALLE ESIGENZE DEL MERCATO

A distanza di otto anni dall'ultimo restyling del 2006, il 2014 è l'anno del nuovo Vivaro, che raccoglie l'eredità di un modello fondamentale per Opel Veicoli Commerciali: con oltre 500mila unità vendute in Europa, Vivaro è uno dei veicoli più richiesti nella categoria.

Prodotto in collaborazione con Renault, che ne ha curato la progettazione e che lo vende come Trafic, l'attuale generazione del Vivaro si pone al fianco di Combo e Movano per costituire la

gamma veicoli commerciali leggeri più ampia e versatile che Opel abbia mai offerto.

Con oltre 650 versioni realizzate direttamente in fabbrica, e molte altre dagli allestitori raccomandati da Opel, c'è un prodotto adatto praticamente a qualsiasi necessità di trasporto nelle categorie di veicoli di massa complessiva fino a 4,5 tonnellate.

I veicoli commerciali Opel sono commercializzati in tutti i mercati dell'Europa Centrale e Occidentale e nel 2012 le vendite hanno superato le 88mila unità, equivalenti a una quota di mercato del 3,21 per cento.

Vivaro è il modello più venduto di Opel: oltre 42mila unità nel 2012, con una quota del 9,33 per cento del segmento van medi, seguito da Combo (quasi 22mila unità, quota del 2,92 per cento) e Movano (oltre 13.500 unità, 2,33 per cento di quota), mentre Corsa Van e Astra Van, altre due proposte firmate Opel V.C., insieme valgono poco più di 9mila unità.

un furgone nell'uso quotidiano. L'estetica delle fiancate porta l'arte scultorea nel segmento dei veicoli commerciali, con la tipica lama Opel che parte dagli specchietti retrovisori esterni e raggiunge i passaruota posteriori, secondo lo stesso stile della famiglia Insignia e di Astra GTC.

Inoltre, la nuova gamma colori comprende undici tinte standard, con cinque colori solidi e sei finiture metallizzate a doppio strato. A partire dal lancio, saranno disponibili ulteriori colori specifici per i veicoli con allestimenti speciali, un settore dove Opel vanta una invidiabile tradizione e competenza. Vivaro è un veicolo versatile. Il modello è disponibile in numerose configurazioni: furgone con due lunghezze e due altezze, Combi e minibus per il trasporto di passeggeri, pianale cabinato. Va sottolineato che il nuovo Vivaro risulta ancora più adatto per qualsiasi tipo di trasporto rispetto al modello attuale, in quanto entrambe le lunghezze - la prima intorno ai cinque metri e la seconda 40 centimetri più lunga - risultano maggiorate di circa 22 centimetri, con un'aggiunta di spazio che si nota anche nella cabina e che consente nuove modalità di trasporto che non erano possibili in precedenza.

Le unità diesel garantiscono una considerevole spinta grazie alla propulsione di un avanzato motore BiTurbo. Vivaro viene offerto con i nuovissimi motori turbo diesel 1.6 CDTI e 1.6 BiTurbo CDTI con turbocompressore sequenziale e sistema con doppio intercooler. Azionato da due turbocompressori che operano simultaneamente, questo propulsore unisce prestazioni di rilievo e bassi consumi. Con le nuove unità turbo diesel, i consumi nel ciclo misto si riducono di oltre un litro e con il BiTurbo scendono addirittura sotto i 6 litri per 100 km. Cifre che posizionano la nuova versione del best seller Opel al vertice di questa classe di veicoli.

La nuova gamma Vivaro viene prodotta nello stabilimento di Luton, in Gran Bretagna. I vari modelli del veicolo commerciale leggero Opel sviluppato in collaborazione con Renault escono dalla linea di montaggio di questo impianto fin dal 2001. A oggi sono state prodotte quasi 600mila unità. Nel 2009, nello stabilimento è stato inaugurato anche il centro di allestimento per le versioni speciali, come il Van Doppia Cabina e i cassoni e vedrà un'ulteriore espansione delle proprie attività produttive con la nuova generazione di Vivaro. Sarà pertanto possibile fornire il nuovo Vivaro in numerosi allestimenti di fabbrica, ampliandone la gamma di funzionalità a utilizzi professionali molto specifici. Tutte le modifiche apportate ai veicoli sono ovviamente conformi ai rigidi standard qualitativi Opel.

RENAULT Z.E.

In tre pronti per Ci.Ro.



UNA FLOTTA DI VEICOLI AL CENTO PER CENTO ELETTRICI PROTAGONISTI DI UN'EVOLUZIONE SOSTENIBILE E RAZIONALE DELLA MOBILITÀ URBANA. L'INIZIATIVA PARTENOPEA DI CITY ROAMING INTEGRA IN MODO INEDITO SERVIZI DI INFOMOBILITÀ E DI GESTIONE PRATICHE AMMINISTRATIVE.

EMANUELE GALIMBERTI
NAPOLI

Trasportare merci in ambito urbano ed essere sempre pronti e disponibili per consegne o interventi di prossimità. È il compito dei tre Renault Kangoo Z.E. coinvolti in Ci.Ro., acronimo di City Roaming, progetto sperimentale di van sharing che si avvale di veicoli al cento per cento elettrici per sperimentare in quel di Napoli un sistema inedito di ottimizzazione del traffico cittadino e, più in generale, di mobilità urbana. Dal lancio commerciale di Kangoo Z.E., il 28 novembre 2011, fino a fine gennaio 2014 sono stati commercializzati in Europa circa 38mila veicoli elettrici della gamma Renault Z.E. Sulla base del sondaggio realizzato dall'isti-

tuto Ipsos Loyalty presso gli acquirenti di Kangoo, il 95 per cento dei conducenti si dichiara soddisfatto di questo veicolo.

Con Ci.Ro. la soluzione di mobilità in condivisione semplice e rispettosa dell'ambiente, che prevede l'utilizzo di veicoli Renault a zero emissioni, si integra per la prima volta con ulteriori e innovativi servizi al cittadino d'infomobilità e amministrazione a km zero. Ne nasce un sistema, senza precedenti sul mercato in quanto basato sullo sviluppo di nuovi software e di un nuovo hardware a bordo veicolo, che rappresenta una significativa innovazione nella gestione dei sistemi di condivisione di veicoli elettrici e della gestione della mobilità in generale. Ci.Ro., ideato e sviluppato dall'ente no profit "Napoli

Città Intelligente", per il periodo di sperimentazione conta su una flotta di tre Kangoo per il servizio di van sharing. Furgonetta elettrica equipaggiata con una motorizzazione da 44 kW e dotata di un'autonomia media di 170 km in ciclo NEDC, corrispondenti a un range variabile tra gli 80 e i 125 km nell'uso reale in funzione dell'utilizzo, Kangoo Z.E. è ideale per il trasporto delle merci in ambito urbano.

A bordo dei tre Kangoo della flotta Ci.Ro., una delle innovazioni sviluppate nell'ambito della ricerca portata avanti da Napoli Città Intelligente: un software di navigazione e d'infomobilità progettato su architettura semantica capace di razionalizzare la circolazione in città. Oltre alle classiche funzioni di navigazione tro-

viamo un inedito sistema di esplorazione, ricco di informazioni sul territorio: luoghi turistici e culturali, shopping, ristoranti... L'obiettivo è chiaro: ottimizzare i tempi di viaggio e permettere l'individuazione immediata di una destinazione anche da parte di turisti e utenti occasionali.

Quattro Ci.Ro. Point sono dislocati in diversi quartieri della città partenopea. Tutti i Ci.Ro. point sono dotati di totem interattivi dove è possibile optare per l'iscrizione in real time al servizio di sharing (la registrazione avviene al totem con assistenza di operatore in streaming con produzione del badge in tempo reale), per l'accesso all'utilizzo dei Kangoo e anche per l'espletamento di pratiche amministrative a km zero. Quest'ultima sperimentazione

LIBERO ACCESSO A ZTL

MOBILITÀ ALTERNATIVE: BENEFICI NON SOLO AMBIENTALI

Ai benefici ambientali del sistema Ci.Ro. (riduzione del traffico, delle emissioni inquinanti e acustiche) numerosi sono i vantaggi che si aggiungono per l'utente con l'adozione dei veicoli in sharing in alternativa al proprio veicolo per le proprie esigenze professionali: libero accesso alle ZTL, sosta gratuita negli stalli in striscia blu e nei parcheggi gestiti da Napoli Holding. Vantaggi cui si aggiunge l'opportunità di richiedere autorizzazioni associate alla mobilità, senza dover recarsi fisicamente negli uffici con conseguente abbattimento dei tempi di trasferimento. Fra gli altri partner del progetto Ci.Ro. ABB, fornitrice delle colonnine di ricarica installate nei Ci.Ro. Point, e Vodafone, che ha collaborato per la realizzazione dell'interfaccia di gestione interna del sistema. Patrocinato dal Comune di Napoli e finanziato dal Miur (Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca) nell'ambito del Programma Operativo Nazionale Ricerca e Competitività, il progetto Ci.Ro. vedrà durare la sua fase di sperimentazione sul campo fino a maggio 2015. "Il progetto Ci.Ro. - ha dichiarato Francesco Fontana Giusti, Direttore Comunicazione di Renault Italia - rappresenta per Renault un'importante occasione per fornire con i nostri modelli a zero emissioni una risposta concreta e versatile alla domanda di sostenibilità e innovazione nei trasporti urbani. La funzionalità di Kangoo Z.E. dimostrerà che i veicoli elettrici sono una tecnologia matura e ideale per soluzioni di mobilità alternative come il van sharing".

parte con il rilascio dei permessi di sosta per i residenti in aree con parcheggi a striscia blu, eliminando l'onere di recarsi fisicamente presso l'Ufficio dell'Ente e semplificando le procedure di rilascio e pagamento.

Come si prenota il Kangoo Z.E.? Niente di più semplice: basta andare sull'apposito sito web www.cityroaming.org oppure tramite la specifica App per smartphone. Il servizio non necessita di abbonamento, elemento questo molto importante per consentire anche ai turisti di usufruire del sistema: una famiglia desiderosa di trascorrere un weekend nella

città di Pulcinella, se ha con sé qualche bagaglio necessario non avrà problemi né di abbonamento obbligatorio né di spazio col Kangoo, grazie a una capacità di carico di ben 650 kg. Stesso dicasi per un fiorista che debba effettuare una consegna in pieno centro e magari parte dalla periferia: un click on line e il suo Kangoo elettrico è bell'e che pronto. Dopo la prenotazione, lo si può prelevare in uno dei Ci.Ro. Point e riconsegnarlo in uno qualsiasi dei punti, anche diverso da quello di partenza. Il sistema è gestito dall'utente con un solo badge, senza uso di chiavi.



Uno dei Kangoo Z.E. della flotta Ci.Ro. durante la ricarica.

VEICOLI ELETTRICI ALLA CONQUISTA DEL MONDO

KANGOO Z.E. DA NAPOLI AL SUD AMERICA

Quello di Napoli è tutt'altro che l'unico servizio di van sharing con Renault Kangoo Z.E. In Francia, i veicoli elettrici si prestano per usi professionali come le consegne di prossimità o il noleggio ai turisti. Seguendo l'esempio della Posta francese, che ha ordinato 10mila Kangoo Z.E. con consegna scaglionata fino alla fine del 2015, la Posta austriaca ha firmato il contratto di acquisto di 40 Kangoo Z.E. Altro esempio in Inghilterra: Eco Travel Network, destinataria del premio "Green Transport Prize", prevede d'inserire nella flotta un Kangoo Z.E. Fino a oggi, la gamma Renault Z.E. è proposta, in tutto o in parte, in 23 Paesi nel mondo. All'inizio del 2014 è partita la commercializzazione dei veicoli elettrici all'esterno dell'Europa con Turchia, Marocco, Brasile e Emirati Arabi Uniti. Nel giugno 2013 lo Stato di Rio, in Brasile, ha firmato con l'Alleanza Renault-Nissan un protocollo d'intesa multilaterale, con grandi partner quali Petrobras Distribuidora, Light, Ampla e Rio Negócios, per valutare la possibilità di produrre veicoli elettrici sul territorio dello Stato di Rio de

Janeiro, nonché l'eventuale predisposizione delle infrastrutture necessarie al loro utilizzo. Durante l'estate 2013, sempre in Brasile, la compagnia elettrica CPFL ha deciso di acquistare 42 veicoli elettrici Renault nell'ambito del suo programma di mobilità elettrica: primi veicoli interessati Kangoo Z.E. Alcuni mesi dopo, a ottobre, Renault e la centrale elettrica della diga d'Itaipu firmavano a São Paulo un accordo di collaborazione tecnologica per l'acquisizione e l'assemblaggio di veicoli della gamma Renault Z.E. da parte del Centro di Ricerche di Sviluppo e Montaggio di Veicoli Elettrici di Itaipu. Alla fine del 2013 Fedex, gigante mondiale del trasporto espresso, annunciava l'arrivo, da gennaio 2014, dei primi sei Kangoo Z.E. nelle strade di São Paulo e Rio de Janeiro. Altri paesi dell'America del Sud sono interessati a loro volta ai veicoli Z.E.: in Messico la gamma al cento per cento elettrica di Renault ha ottenuto un grande successo in occasione della presentazione e Kangoo Z.E. è ormai disponibile per la vendita in tutta la rete messicana di Renault.



Dal 2011 fino a fine gennaio 2014 sono stati venduti in Europa circa 38mila veicoli elettrici Renault Z.E..



IL "FURGONE DA VIVERE", CON 1,6 MILIONI DI UNITÀ VENDUTE DAL 1980 A OGGI, PROPONE UN DESIGN INTERNO ED ESTERNO CON INNOVAZIONI INTELLIGENTI CHE SEMPLIFICANO LA VITA DEI PROFESSIONISTI. È UNA NUOVA GAMMA DI MOTORIZZAZIONI PER UNA GUIDA PIÙ AGILE.

LINO SINARI
ROMA

Generazione intermedia di veicoli commerciali leggeri in produzione sin dal 1980, Renault Trafic è uno dei pilastri su cui si costruisce l'offerta di veicoli commerciali della Casa della Losanga, che negli anni della riduzione dei consumi propone oggi il suo cavallo di battaglia equipaggiato con un nuovo propulsore 1.6 dCi sviluppato da Renault, che rende Nuovo Trafic in grado di raggiungere un consumo inferiore ai 6 l/100 km con la versione con doppia sovralimentazione.

Oggi assemblato nello stabilimento di Sandouville (Renault può contare su tre siti industriali con base in Francia per produrre l'insieme della gamma), il lancio di Renault Trafic risale al 1980,

quando la Losanga diede vita a un furgone con una precisa missione: sostituire l'altrettanto celebre Estafette. Da quel momento a oggi Renault Trafic ha venduto oltre 1.6 milioni di unità nel mondo. Nel 2014 la saga Trafic continua con il completo rinnovo del veicolo e la sua commercializzazione in una cinquantina di Paesi. Nuovo Trafic sfoggia un nuovissimo design esterno. Con il logo ingrandito e posto in posizione verticale, caratteristico della nuova identità di marca Renault, il frontale adotta un look risoluto e dinamico, con gruppi ottici allungati e espressivi, mentre il parabrezza più inclinato presenta una netta linea di stacco rispetto al cofano. L'aspetto complessivo è alleggerito da un'ampia presa d'aria e dalla modanatura in tinta carrozzeria tra le due griglie. Il profilo di-

venta più dinamico grazie a linee più tese, mentre il paraurti anteriore, avvolgente e protettivo, conferma le doti di robustezza e praticità attese dai professionisti del trasporto.

Con Nuovo Trafic, Renault attinge alla sua lunga esperienza nei veicoli commerciali per proporre un autentico "Furgone da vivere", moderno e confortevole, capace di offrire una risposta sempre più efficace alle esigenze dei professionisti, contribuendo al successo della loro attività. Nuovo Trafic si rivela uno strumento su misura grazie alla grande diversità della gamma: 270 versioni, due altezze, altrettante lunghezze, versioni furgone, furgone doppia cabina, pianale cabinato e trasporto passeggeri, senza dimenticare i veicoli allestiti dai carrozzieri autorizzati e da Renault Tech.

RENAULT

Nuovo Trafic: più pratico, più economico



Nuovo Trafic è agile e economico grazie alla nuova gamma di motori downsized e sovralimentati, derivati dal 1.6 dCi (R9M) di ultima generazione sviluppato da Renault. Tali motori dispongono della migliore tecnologia per ridurre i consumi preservando il piacere di guida. La gamma è disponibile in due varianti: turbo singolo a geometria variabile, che consente un guadagno di oltre 1 l/100 km e Twin-Turbo, che scende sotto la soglia dei 6 l/100 km. Queste motoriz-

zazioni offrono riprese sincere e una coppia più elevata ai bassi regimi, permettendo un'accelerazione efficace anche con carico.

Nuovo Trafic, sviluppato dall'ingegneria Renault specializzata nel veicolo commerciale, si rivela affidabile e robusto. Il modello beneficia anche del know-how e delle competenze dei circa 1.800 dipendenti, donne e uomini, dello stabilimento di Sandouville, storicamente specializzato nella produzione di autovetture alto di-

gamma. Per produrre il furgone in Francia, il sito industriale ha beneficiato di importanti trasformazioni, che hanno richiesto un investimento superiore a 230 milioni di euro. La marca Renault, leader del veicolo commerciale in Europa dal 1998, dispone di efficienti impianti industriali con tre stabilimenti in Francia, che assemblano l'insieme della gamma: Kangoo alla MCA (Maubeuge), Master alla Sovab (Batilly) e oggi Trafic a Sandouville.

RENAULT

Sempre tempo di Kangoo Z.E.

DEUTSCHE POST DHL E RENAULT HANNO FIRMATO UNA LETTERA DI INTENTI SU UN POSSIBILE FUTURO ACCORDO QUADRO GLOBALE CHE CONTIENE LE OPZIONI PER UN POSSIBILE ACQUISTO DI UNA FLOTTA DI VAN ELETTRICI KANGOO Z.E., MODELLO GIÀ OGGI UTILIZZATO DA DHL EXPRESS PER IL TRASPORTO DI COLLI IN DIVERSI PAESI COME FRANCIA, BELGIO, DANIMARCA E GERMANIA.

FABIO BASILICO
ROMA

Continua incontrastata l'avanzata di Renault Kangoo Z.E.. Deutsche Post DHL e Renault hanno infatti firmato una lettera di intenti su un possibile futuro accordo quadro globale che contiene le opzioni per un possibile acquisto di una flotta di Kangoo Z.E., modello già oggi utilizzato da DHL Express per il trasporto di colli in Francia, Belgio, Danimarca e Germania. Oltre ai Kangoo Z.E. già utilizzati, la nuova flotta si aggiungerà alle auto elettriche Zoe e

Twizy in dotazione alla DHL.

"Renault, leader nel mercato dei veicoli elettrici in Europa, è orgogliosa di supportare le operazioni internazionali di DHL per assicurarne gli obiettivi di sostenibilità ecologica, garantendo al tempo stesso le sue esigenze di business - ha commentato Uwe Hochgeschurtz, Direttore Aziende del Gruppo Renault - Con Kangoo Z.E. e i suoi 4 metri cubi, Renault fornisce un ottimo mezzo per le consegne nelle aree urbane di tutto il mondo. Questo accordo permetterà a Renault e a DHL di accelerare l'adozione dei Kan-

goo Z.E. in nuovi paesi, in tutti i continenti". Gli ha fatto eco Manoella Wilbaut, responsabile del dipartimento Sviluppi Commerciali Globali nel settore automobilistico di DHL: "Noi siamo all'avanguardia nella sperimentazione sui veicoli alternativi: i veicoli elettrici si prestano particolarmente bene per le consegne in area urbana, su itinerari definiti. Ci permette di trarre il miglior vantaggio dalle loro deboli emissioni di CO2, dal loro funzionamento silenzioso e dai loro sistemi poco onerosi. Renault Kangoo Z.E. è un veicolo che utilizziamo attualmente con



successo in diversi paesi europei. Renault è un partner affidabile su scala mondiale in questo campo. Vogliamo allargare la collaborazione con Renault con l'obiettivo di approfondire il processo di evoluzione dell'industria logistica".

Kangoo Z.E. (in gamma insieme a Kangoo Maxi Z.E. e Kangoo Z.E. Combi Maxi) è la versione full electric della popolare furgonetta francese che detiene la leadership del mercato veicoli commerciali elettrici nel vecchio continente. Renault Kangoo Z.E. è pensata per un trasporto delle merci nei centri

urbani rispettoso dell'ambiente. Si propone come supporto efficace alle attività professionali, conciliando funzionalità di carico (fino a 4,6 metri cubi il volume), economicità d'acquisto e di costi d'utilizzo e garantendo i più elevati standard di qualità, affidabilità e sicurezza. È dotata di una batteria da 44 kW e ha un'autonomia media reale di 80-90 km, più che necessaria per svolgere attività quotidiana di trasporto merci in ambito urbano. La furgonetta eco-friendly si ricarica in un tempo compreso tra 6 e 9 ore su una Wall Box (infrastruttura di ricarica

domestica), in ufficio o a casa, oppure su una colonnina di ricarica pubblica. Kangoo Z.E. è uno dei quattro modelli che compongono la gamma Z.E. (zero emissioni) di Renault, l'unico costruttore automobilistico a proporre oggi sul mercato una serie completa di veicoli full electric tecnologicamente innovativi ed economicamente accessibili, adatti a tutte le esigenze di mobilità privata e professionale: il quadriciclo urbano Twizy, la berlina grande Fluence Z.E., la berlina compatta Zoe e appunto la furgonetta commerciale Kangoo Z.E.

NISSAN

In Olanda taxi sempre più verdi

LA PROSSIMA ESTATE IL VEICOLO COMMERCIALE AL CENTO PER CENTO ELETTRICO DEL COSTRUTTORE NIPPONICO SARÀ PROTAGONISTA DI PUNTA DELL'AZIENDA DI MOBILITÀ DI AMSTERDAM: LA FLOTTA A ZERO EMISSIONI HA GIÀ PERCORSO 1,5 MILIONI DI KM DIMOSTRANDO QUALITÀ E AFFIDABILITÀ DEI VEICOLI ELETTRICI.



URBANO LANZA AMSTERDAM

Un taxi elettrico che si ricarica in un quarto d'ora e può percorrere fino a 200 km con l'aria condizionata (o il riscaldamento) sempre accesa. Nel 2010 un'anteprima si era vista alla fiera di Hannover, dopodiché a Milano il taxi elettrico del futuro era un progetto più vicino e tangibile. Giusto un anno fa, a New York, con il sindaco Michael Bloomberg a bordo, ha debuttato il primo taxi elettrico. La prossima estate, in Olanda,

Nissan porterà il frutto della sua tecnologia a emissioni zero, integrata nel veicolo al cento per cento elettrico e-NV200: Taxi Electric sarà la prima società privata di taxi ad accogliere e-NV200 nella sua flotta di veicoli a emissioni zero, alimentati da energie sostenibili. Il modello di trasporto urbano d'avanguardia di Taxi Electric si è dimostrata una formula vincente sin dall'inizio dell'attività nel 2011. Sull'onda di questo successo, le due società hanno stretto un nuovo sodalizio per compiere il passo successivo:



Una Nissan Leaf in dotazione alla società olandese Taxi Electric.

l'introduzione del rivoluzionario taxi e-NV200.

Ubicata ad Amsterdam, Taxi Electric vanta una flotta di 25 Nissan Leaf ed è stata la prima società privata di taxi a passare a veicoli al cento per cento elettrici nel novembre del 2011. La flotta di Leaf della società olandese ha da poco raggiunto il traguardo di 1,5 milioni di km percorsi senza problemi, prova tangibile dell'elevata qualità e affidabilità di un veicolo elettrico.

"Taxi Electric - ha dichiarato Andy Palmer, Executive Vice President di Nissan - è stata una delle prime società di taxi elettrici al mondo e siamo colpiti dai progressi registrati dal lancio avvenuto due anni fa. Sono stati i primi a dimostrare che i taxi a emissioni zero sono un'alternativa possibile. In un breve periodo di tempo le Leaf di Taxi Electric hanno percorso una distanza sbalorditiva, dimostrando l'elevata affidabilità della nostra tecnologia elettrica in un contesto impegnativo. Il loro spirito pionieristico si avvicina molto al nostro e siamo certi che replicheranno il successo ottenuto anche con l'innovativo Nissan e-NV200".



"Due anni fa - ha aggiunto Ruud Zandvliet, fondatore di Taxi Electric - abbiamo iniziato con 10 Nissan Leaf, ognuna delle quali ha percorso oltre 100mila km, dando prova di eccellente livello d'affidabilità. Dall'estate 2013, la richiesta dei nostri taxi è in rapida crescita e la nostra flotta di veicoli è praticamente raddoppiata. Siamo entusiasti del nuovo e-NV200, perché è stato progettato per essere un taxi. Grazie a questo modello potremo ampliare la nostra offerta e cogliere nuove opportunità di business".

Taxi Electric non sarà l'unica ad accogliere Nissan e-NV200 nella propria flotta di taxi; la città di Barcellona ha firmato un memorandum d'intesa con Nissan per la promozione del veicolo come taxi in territorio spagnolo. E dopo il lancio a New York, dove ha conquistato il titolo di taxi più all'avanguardia della città, Nissan ha presentato al Salone dell'auto di Chicago un taxi personalizzato con caratteristiche su misura per le esigenze specifiche della città.

A Chicago sono in servizio circa 7mila taxi e Nissan invita chi li conosce meglio - i tassisti e i passeggeri - a spiegare quali fattori possano migliorare la loro esperienza di utilizzo dei taxi. Il pubblico può condividere le proprie opinioni sui social media, come Twitter o Facebook, usando l'hashtag #HailYes.

Il design verde e bianco del taxi Nissan NV200 è una rivisitazione in chiave moderna del tipico accostamento di colori dei taxi di Chicago. Il taxi Chicago NV200 include porte USB, sedili di guida anti-affaticamento, vetro sul tetto per una vista panoramica del cielo cittadino, riduzione degli odori, maggiore spazio per le gambe e di carico, sicurezza per i passeggeri e altre dotazioni assenti negli altri taxi. La produzione globale di Nissan e-NV200 avrà inizio nel mese di maggio, mentre le vendite partiranno in estate.

SEDILI AD AERAZIONE GARANTITA

DAL COMFORT DI CHI GUIDA ALL'ACCOGLIENZA DI PASSEGGERI

Altre caratteristiche peculiari del taxi e-NV200 riguardano il comfort del guidatore, la soddisfazione del cliente e il rispetto dell'ambiente. e-NV200 ha un clacson "discreto", accompagnato da luci esterne che si attivano durante l'uso, in maniera tale che il clacson venga suonato con moderazione. A bordo l'Hearing Loop System per i non udenti e l'interfono conducente/passeggeri consente sempre l'immediata comunicazione tra autista e passeggero. Il veicolo monta un motore 4 cilindri da 2 litri, messo a punto per ottimizzare prestazioni e consumi. A beneficio del tassista garanzia limitata di 150mila miglia su gruppo motore e trasmissione, sedile di guida regolabile che agisce su 6 parametri di registro, con schienale reclinabile e regolazione lombare, anche con la partizione installata. Il sedile di guida è realizzato con materiale e cuciture speciali che migliorano la circolazione dell'aria. Ingresso audio ausiliario USB, presa di ricarica per il conducente, navigatore di serie con monitor di parcheggio integrato per le manovre in retromarcia e indicazioni di installazione e cablaggio del taxi completano l'equipaggiamento. Per migliorare il comfort del passeggero: porte di ricarica per il telefono cellulare, tra cui presa elettrica 12 V e due porte USB; sedili in tessuto traspirante, antibatterico, resistente e facile da pulire, simile alla pelle alla vista e al tatto; pavimento piatto nella zona passeggeri per viaggiare più comodi; airbag supplementari laterali a tendina installati all'altezza del tetto e protezione anti ribaltamento per tutti i passeggeri. Il taxi NV200 è in vendita al prezzo consigliato a partire da circa 29.700 dollari.



A bordo di e-NV200 non manca lo spazio per stivare i bagagli.

LE PRINCIPALI CARATTERISTICHE DI NV200

L'UNICO TAXI CHE HA SUPERATO I CRASH TEST CON PARTIZIONE INSTALLATA

Nissan NV200 è l'unico taxi sul mercato ad aver superato i crash test con la partizione installata. Dato che la partizione e le dotazioni sono progettate su misura per il veicolo, la sicurezza dei passeggeri risulta migliore grazie a bordi arrotondati e airbag super efficienti, caratteristiche che molti taxi non presentano. "Dopo

l'eccellente feedback ricevuto dai guidatori, dai passeggeri e dai media a New York - ha affermato Fred Diaz, Senior Vice President Vendite e Marketing, Ricambi e Accessori di Nissan Usa - numerose concessionarie in tutto il Paese hanno ordinato i taxi NV200 per città quali Seattle, Los Angeles, Salt Lake City e in tutto il Texas. Chica-

go è il giusto ambiente per l'esperienza esclusiva offerta dal taxi NV200 a un prezzo competitivo. La campagna #HailYes di Nissan coinvolgerà gli abitanti di Chicago in un dialogo riguardante gli aspetti necessari per migliorare l'esperienza di trasporto tramite taxi nella città. La soluzione per ottenere un taxi migliore non è una fantasia irrealizzabile, ma è già realtà".

Il taxi Nissan NV200 trae ispirazione dai suggerimenti dei tassisti, dai proprietari di flotte di taxi e dai passeggeri per offrire il comfort e la praticità di un servizio con autista privato in un taxi per tutti i giorni. Uno degli elementi di design più popolari di NV200 è il tetto trasparente, che permette ai passeggeri di godere di una vista

straordinaria dei panorami e dei grattacieli di Chicago. Altre caratteristiche: ampio spazio per quattro passeggeri e bagagli, notevolmente migliorato rispetto agli attuali taxi e ai modelli lanciati di recente; porte scorrevoli con gradino d'accesso e maniglie, per facilitare salita e discesa; finestrini laterali apribili; aria condizionata a controllo indipendente per passeggeri posteriori; modanature del tetto rivestite ai carboni attivi per eliminare gli odori nell'abitacolo; luci di lettura a padiglione per passeggeri e illuminazione a pavimento per non dimenticare nulla a bordo. Insomma l'NV200 in versione taxi è un concentrato di tecnologia, comfort e funzionalità per servire al meglio le esigenze di mobilità delle persone.

PEUGEOT

Boxer diventa una stanza congelata

NELL'AMBITO DELL'INIZIATIVA "PEUGEOT AMA ITALIA" UN'UNITÀ DEL FURGONE ALTO DI GAMMA DEL MARCHIO FRANCESE È STATA ATTREZZATA PER LA CRIOTERAPIA MOBILE: IL FISICO DEGLI ATLETI DELLA NAZIONALE DI RUGBY VIENE SOTTOPOSTO A UN CALO DI TEMPERATURA FINO A -200 GRADI.

EMANUELE GALIMBERTI
MILANO

Furgone di grosse dimensioni che per sua natura si mette al servizio dei professionisti per ogni tipo di carico, Peugeot Boxer dimostra di essere valido supporto anche nel rugby e, in particolare, nel soddisfare una richiesta insolita per chi non conosce bene quel mondo: ospitare atleti, medici e fisioterapisti che, per il recupero muscolare, applicano la crioterapia. Si tratta di una tecnica molto particolare che consiste nel favorire il recupero muscolare sottoponendo il fisico a temperature molto basse. Si applica lo stesso principio - molto diffuso nei Paesi del Nord Europa - in base al quale, dopo aver soggiornato in locali ad alte temperature (ad esem-

pio saune) ci si sottopone a getti di acqua gelida o addirittura a tuffi nella neve. Soltanto che, nel caso del Peugeot Boxer usato dalla Nazionale di rugby, le temperature scendono fino a 200 gradi sotto zero: attraverso bagni di tre minuti a bordo del furgone, che diventa una sorta di "stanza raffreddata", i tessuti si rigenerano stimolando la vasodilatazione e lo smaltimento delle tossine. Per raffreddare Boxer si utilizza l'azoto liquido a una temperatura fino a meno 200 gradi: sulla pelle degli atleti si crea un congelamento istantaneo.

Il furgone alto di gamma della Casa del Leone è stato consegnato nell'ambito dell'accordo stipulato tra Peugeot e FIR (Federazione Italiana Rugby), accordo rinnovato per l'anno in corso, a fronte del

quale Peugeot per il secondo anno fornisce i veicoli utilizzati per i trasferimenti di dirigenti e tecnici della Federazione. L'accordo Peugeot-FIR va oltre gli aspetti di marketing e s'inserisce anche nel campo delle terapie mediche e diagnostiche a disposizione della squadra durante gli allenamenti o le partite. L'ultima novità, richiesta pare direttamente da Jacques Brunel, allenatore della Nazionale, è Peugeot Boxer attrezzato per la crioterapia mobile, ovvero una tecnica che sottopone il fisico a temperature molto basse per aiutare il recupero muscolare. Il Peugeot Boxer, normalmente parcheggiato all'interno della struttura dell'Acquacetosa, ne è uscito per la prima volta in occasione della partita contro la Scozia allo Stadio Olimpico

e in futuro seguirà i principali spostamenti della Nazionale. L'Italia è la seconda nazione dopo il Galles a dotarsi di crioterapia mobile.

La gamma Boxer ancora una volta si dimostra all'altezza dei suoi compiti e in grado di soddisfare anche richieste decisamente insolite. Con una soglia di carico tra le più basse del mercato e uno spazio interno molto sfruttabile, qualsiasi sia l'attività, ivi compresa la terapia medica crioterapica, Boxer con le sue varie declinazioni in altezza e larghezza, abbinabili a cinque diverse motorizzazioni HDi (compresi i due nuovi propulsori 2.2 HDi e 3.0 HDi), c'è sempre il modello che fa al caso del professionista. Prodotto nello Stabilimento Sevel Val di Sangro situato ad Aversa, in provincia di

Chieti, Peugeot Boxer è il furgone di grosse dimensioni nato nel 1994 con la collaborazione di PSA con Fiat, gemello di Fiat Ducato e Citroën Jumper. Era disponibile con i motori Peugeot 2.0 benzina e 2.0TD ma anche con i motori Fiat 2.3TD, 2.5TDi (tolto dalla gamma) e il 2.8TD che sono diventati common rail HDi nel 2000. Un lieve restyling nel 2002 ha modificato il frontale e il posteriore del veicolo. Nel 2006 è stata presentata la seconda serie di Boxer assieme alla seconda serie di Jumper e la terza serie di Ducato.

Ultima novità la linea 4x4, che utilizza il sistema di trazione automatico della specialista Dangel: la coppia motrice trasmessa alle ruote posteriori viene regolata continuamente adattandola alle varie situazio-

ni; se le condizioni di aderenza sono ottimali, privilegia la sola trazione anteriore al fine di ottimizzare i consumi. Due le versioni con la possibilità della trazione 4x4 Dangel: Boxer (Furgone Lamierato, Furgone Vetrato, Telaio cabinato, Telaio doppia cabina) 2.2 16V HDi 130 cv FAP e Boxer Furgone lamierato 2.2 16V HDi 150 cv FAP. Due gli allestimenti: Endurance ed Extreme. Il primo integra dotazione di serie della versione a trazione parziale di derivazione con il rialzo delle sospensioni e la trazione automatica con giunto viscoso. A quanto previsto dall'Endurance, l'Extreme aggiunge differenziale posteriore a slittamento limitato, bloccaggio del differenziale posteriore, protezione sotto motore e sospensione posteriore rinforzata bilame.



IVECO

Daily avventuriero instancabile

IMPAZZA SUL WEB IL VIDEO VIRAL CHE RACCONTA LA STORIA DI RESISTENZA E AFFIDABILITÀ DI 25 MINIBUS IVECO DAILY, APPARTENENTI A TREDICI CLIENTI, CHE PERCORRONO OGNI GIORNO MILLE CHILOMETRI DAL SUDAFRICA ALLA NAMIBIA E IN SOLI TRE ANNI SONO ARRIVATI A SUPERARE LA QUOTA DI UN MILIONE DI CHILOMETRI.

GIANCARLO TOSCANO
TORINO

In rete viaggia a grande velocità il video viral (visibile all'indirizzo: http://youtu.be/YL_2YBLt8B8) che racconta la storia dei venticinque minibus Iveco Daily che percorrono ogni giorno i terreni impervi del continente africano, dal Sudafrica alla Namibia. "Come nuovo dopo un milione di chilometri", è lo slogan che accompagna l'impresa del re dei leggeri del costruttore torinese in Africa australe. La mattina di ordinaria quotidianità di Iveco Daily, versione minibus, prevede la partenza alle 6 da Soweto, direzione Johannesburg, Suda-



L'Iveco Daily minibus alla prima tappa del suo lungo percorso, nella periferia di Johannesburg.

frica. La prima tappa effettuata dal veicolo è alle 6.45, alla periferia di Johannesburg per caricare i passeggeri diretti in Namibia. Dalla città ai terreni impervi, talvolta desertici, della savana. Animali selvatici, guadi da attraversare e un contachilometri che incalza verso il 999.999esimo chilometro e che, inevitabilmente, raggiungerà il milione di chilometri.

È questo, in sintesi, quello che raccontato le immagini del video "Iveco Daily. Come nuovo dopo un milione di chilometri": Iveco è protagonista in Sudafrica di una storia tanto grandiosa quanto reale, una storia che inizia ogni mattina nell'estremo sud del continente nero e finisce ogni notte in Namibia, stato del sud-ovest. È la storia di sacrifici, emozioni e chilometri che accomunano i venticinque Daily prodotti in Europa nello stabilimento spagnolo Iveco di Valladolid e che si concretizza in un viaggio di mille chilometri per 365 giorni all'anno, un numero impressionante di strada che in soli tre anni sorpassa il milione di chilometri. Nel video, un team di tecnici Iveco Service arriva tempestivamente sul posto a "soccorrere" l'autista del veicolo, sconcertato alla vista di sei zeri consecutivi sul display del contachilometri, per un finale divertente e inaspettato.

I 25 Daily appartengono a tredici clienti che dal Sudafrica

hanno segnalato all'azienda di aver raggiunto tale cifra di chilometraggio: un numero che significa più del doppio della distanza tra la Terra e la Luna (quasi 400mila chilometri) e 25 volte la circonferenza della Terra (40mila chilometri).

Resistenza, affidabilità, robustezza e prestazioni sono le parole d'ordine che da sempre contraddistinguono il Daily. Dal 1978 a oggi, Daily ha saputo essere protagonista assoluto del trasporto leggero in Europa e nel mondo. Fin dalla sua prima versione, il veicolo ha stabilito nuovi primati anticipando ogni volta il mercato e diventando il punto di riferimento dell'innovazione nel settore dei veicoli commerciali leggeri. Come testimoniano le immagini africane, il Daily si conferma un mezzo forte, sicuro e affidabile, ma soprattutto resistente così a lungo da poter immaginare di installarvi un contachilometri a sette cifre. Il suo telaio a longheroni assicura la rigidità strutturale, ma anche la resistenza alla fatica, in particolare su terreni difficili come quelli africani, e la durata nel tempo. Inoltre, le sospensioni anteriori a ruote indipendenti e gli assali posteriori a ponte rigido garantiscono al veicolo un'ottima capacità di assorbimento delle asperità stradali, di linearità e precisione nella risposta dello sterzo, di tenuta di strada e stabilità di manovra.

Scudo. Più che un lavoro, un capolavoro.



NUOVO SCUDO:

DA OGGI ANCORA PIÙ ELEGANTE E CONFORTEVOLE, PER TUTTI I TUOI CARICHI.

• Nuovi interni più comodi ed ergonomici • Motori diesel Multijet da 90 a 165 CV • Portata fino a 12 quintali e 7 metri cubi • Di serie su versione SX: clima, radio CD Mp3 con Bluetooth e comandi al volante, sensori di parcheggio, Cruise Control, fendinebbia, specchietti elettrici ribaltabili.



PARLIAMO CON I FATTI.

PROFESSIONAL



FORD

Tutto Transit dalla A alla Z

FABIO BASILICO
ROMA

RADIOGRAFIA COMPLETA DELLA SESTA GENERAZIONE DELL'AMMIRAGLIA FORD CHE HA FATTO LA STORIA DEI VAN. IN PROCINTO DI FESTEGGIARE I 50 ANNI DI ONORATA CARRIERA, SI PRESENTA SUI MERCATI INTERNAZIONALI ANCORA UNA VOLTA FORTEMENTE RINNOVATA E RICCA DI CONTENUTI TECNOLOGICI.

Cinque evoluzioni e ben sette milioni di unità vendute in tutto il mondo. Numeri da record per il Transit, storico punto di riferimento del mercato dei veicoli commerciali che attraverso i decenni a partire dalla metà degli anni Sessanta ha accompagnato e nel contempo influenzato lo sviluppo del settore. La sesta generazione ribadisce il ruolo di leader del Transit, presentandosi sul mercato ancora una volta fortemente rinnovata e ricca di contenuti tecnologici. E con due rilevanti novità: la prima è che Transit non è più solo un furgone ma un'intera famiglia di modelli; la seconda che gli stessi modelli Transit vengono lanciati in tutto il mondo.

A come abitabilità

A bordo del nuovo Transit tutto è stato studiato per migliorare la vita del guidatore. Anche se non si è proprio altissimi è comunque facile trovare una perfetta posizione di guida, grazie al sedile che scorre per 30 mm in più. Se invece si è fuori taglia nessun problema, lo spazio sopra la testa e per le gambe è sufficiente anche se si avvicinano i due metri di altezza. Allo stesso modo del sedile, anche il volante è regolabile in altezza e profondità, mentre il parabrezza, ora più ampio, ha un'inclinazione che consente di vedere meglio l'esterno.

B come Bus

Transit si propone anche in configurazione Bus (categoria M2), con tre lunghezze, configurazioni da 11/12, 14/15 e 17/18 posti, sedili più spaziosi con schienali e braccioli reclinabili, interni premium di qualità superiore, gradino di accesso della porta laterale elettrico a scomparsa, vetri oscurati, climatizzazione posteriore, maggiore visibilità e migliore accesso e uscita per i passeggeri.

C come Curve Control

Il Curve Control è una delle dotazioni tecnologiche per la sicurezza di cui si fa vanto il nuovo Transit. Il dispositivo prov-

vede in automatico a rallentare i giri del motore e quindi a riportare la velocità a un livello di sicurezza garantito. In un solo secondo il sistema è in grado di ridurre la velocità di 16 km/h, frenando individualmente su di una o più delle quattro ruote.

D come Dimensioni

Le versioni Furgone sono disponibili in tre lunghezze, due altezze, una massa da 2,9 a 4,7 t, un volume di carico da 9,5 a 15,1 metri cubi e nelle versioni Van a 2-3 posti e Van Doppia Cabina a 6-7 posti. La gamma Transit prevede anche i modelli Combi, Chassis e Chassis Doppia Cabina, oltre alle versioni Bus M2, in grado di ospitare a bordo fino a 18 persone. Il Transit Combi con configurazione da 5-9 posti si presenta in due lunghezze, due altezze del tetto e tre classi di portata con massa complessiva da 3,1 a 3,5 t. Il Transit Chassis viene proposto con cinque lunghezze, due passi da 3.137 a 5.522 mm, quattro livelli di massa. Il Transit Bus è disponibile con tre lunghezze, configurazioni da 11-12, 14-15 e 17-18 posti. Ford introdurrà progressivamente l'intera gamma nell'arco del 2014.

E come ECONetic

Sei modelli della nuova gamma Transit sono disponibili con il 2.2 TDCi ECONetic da 125 cv, dotato di dispositivo Start & Stop, controllo dell'accelerazione, limitatore di velocità a 110 km/h, cerchi da 16"

con profilo aerodinamico, cambio a sei marce, che con 6,4 litri per 100 km registra consumi inferiori del 6 per cento rispetto al precedente ECONetic, mentre le emissioni di CO2 sono contenute in 169 g/km.

F come Famiglia

Transit non è più oggi soltanto un furgone ma un'intera famiglia di modelli. Un'offerta molto diversificata con la quale Ford è in grado di confrontarsi con l'intera produzione della concorrenza. Si va dal Courier, il più piccolo, che verrà presentato nella nuova edizione nel corso del 2014, per approdare nel segmento delle furgonette e più in generale dei furgoni con portata inferiore a una tonnellata con il Connect, Van dell'Anno 2014, e quindi, salendo con pesi e prestazioni, al Custom, Van dell'Anno 2013, fino al classico Transit con le sue innumerevoli configurazioni.

G come Guida

Il piacere di mettersi alla guida di un Transit è molto automobilistico. Sono infatti poche le differenze, anche di comportamento in movimento. Tenendo conto anche delle dimensioni e dei pesi più elevati, Transit si guida come una berlina, godendo dell'estrema versatilità del propulsore 2.2 TDCi da 100, 125 o 155 cv sui modelli a trazione anteriore e posteriore, da 125 e 155 cv Euro 6 per ora solo sui modelli a trazione posteriore e da 125 e 155 cv sui modelli a trazione inte-

grale. Il cambio è manuale a 6 marce.

H come History

Transit è molto più di un "case history". Nella sua lunga storia ha rappresentato e continua a rappresentare un punto di riferimento mondiale nell'evoluzione del veicolo commerciale. Fin da quando, nel 1965, a Langley, venne prodotta la prima serie, già allora si parlava di caratteristiche così innovative da sbaragliare la concorrenza. Da allora si sono succedute tante generazioni del best seller Ford, con alcuni punti fermi che hanno trasformato il mercato, come nel 1972 il lancio di una versione diesel caratterizzata da un nuovo design del cofano o nel 1978 quello di una generazione completamente nuova, capace anche grazie a un look inedito di modificare lo standard della produzione europea. Così come nel 1986 viene fatto un passo avanti nello studio sull'aerodinamica e nel 2006 si mette in pista una vera rivoluzione, forse la maggiore impresa tra le tante portate a termine dal costruttore, condividendo su di uno stesso modello tre diversi tipi di trazione: anteriore, posteriore, integrale.

I come Italia

In Italia, nonostante il mercato nazionale sia ancora molto in sofferenza, con un calo del 14 per cento nel 2013, rispetto a un 2012 già tutt'altro che esaltante, Ford ha un obiettivo dichiarato: puntare entro i prossimi dodici mesi a tornare a essere il primo importatore, riguadagnando posizioni e punti di quota di mercato. Nel 2013 il costruttore è arrivato al 5,4 per



Il piacere di mettersi alla guida di un **Transit** è automobilistico. Poche le differenze, anche in movimento.

cento, con 1.825 pezzi venduti. Il nuovo Transit, che da sempre è il modello più apprezzato dai clienti italiani Ford, dovrebbe dare al brand la possibilità di fare il necessario balzo in avanti, anche se naturalmente la situazione generale almeno nel nostro paese resta molto difficile.

J come Jog (urto)

Nell'ottica di un sostanzioso abbattimento dei costi di gestione, Transit propone diverse soluzioni intelligenti. Per ridurre o evitare i danni derivanti da urti a basse velocità, sono presenti fari anteriori e posteriori in posizione alta, modanature laterali, paraurti ad alta resistenza e composti da più parti.

K come Kocaeli

La nuova generazione Transit viene commercializzata in Europa, Nord America e altri mercati di 6 continenti. I veicoli già in consegna in Europa sono prodotti a Kocaeli, in Turchia, mentre quelli destinati al Nord America nascono a Kansas City. Nel 2013 Ford ha venduto in Europa 186.200 veicoli commerciali, contro i 175.200 del 2012. Lo share di mercato è aumentato dall'8,5 al 9,2 per cento. La crescita è stata trainata dall'elevata domanda generata dal lancio del Transit Custom e dal pick-up Ranger. Ford lo scorso anno ha venduto 41.500 Custom e 15.400 Ranger, il 49 per cento in più rispetto al 2012.

L come Linguaggio

Il design esterno del nuovo Transit rappresenta una vera e propria sfida da parte degli stilisti: quella di declinare il Kinetic



La funzionale apertura posteriore consente di effettuare agevolmente le operazioni di carico e scarico.

chieste, Transit è in assoluto il furgone con i più rapidi tempi di manutenzione. Ad esempio, per sostituire un disco dei freni posteriori sul Transit della generazione precedente servono circa 2,6 ore e l'utilizzo di sei attrezzi speciali, mentre per il nuovo Transit bastano 1,2 ore e non sono necessarie attrezzature particolari.

N come Normativa

Le motorizzazioni 2.2 TDCi da 100, 125 e 155 cv del nuovo

che al vano di carico di progettisti Ford hanno dedicato massima attenzione, puntando anche in questo caso su particolari piccoli ma importanti che vanno ad accompagnare le maggiori capacità di carico (circa l'11 per cento in più), come il gradino posteriore, posizionato a un'altezza ridotta per facilitare il carico di merci pesanti e rivestito in materiale antiscivolo per evitare fastidiosi incidenti. O la plastica con cui è rivestito il piano di carico, molto resi-

quindi scegliere la configurazione più adatta ai loro scopi potendo contare su un'offerta molto ampia. Nella strategia commerciale, poi, Ford ha voluto essere innovativa studiando una nuova formula di definizione dei prezzi che puntasse sulla semplicità. Nonostante la gran varietà della gamma, è molto facile capire quanto può costare il modello che più interessa. Nei furgoni Ford ha lanciato allo stesso prezzo sia la versione a trazione anteriore che quella a trazione posteriore, a patto che siano uguali motorizzazione, portata, allestimento e carrozzeria. Negli chassis invece non ci sono variazioni nel costo al cliente.

S come Sync

Il sistema di connettività e comandi vocali avanzati Sync fa bella mostra di sé al centro della plancia. Permette non solo di collegare iPod, lettori mp3 o telefoni cellulari, ma è in grado di ricevere messaggi testuali attraverso la tecnologia Text Reader e di far funzionare le più popolari App tra quelle disponibili per smartphone o tablet. Un passo in avanti da gigante in questo settore che il costruttore ha voluto abbinare a novità significative come l'Emergency Assistance, che in caso d'incidente avverte direttamente i soccorsi e invia loro la posizio-

ne rilevata dal Gps.

T come Trasmissione

Come già sul modello precedente, il cambio è un manuale a sei marce che assolve egregiamente al compito per il quale è stato progettato. Pronto alla risposta, con marce inseribili con estrema facilità, e dotato della necessaria flessibilità per permettere al furgone di districarsi nelle diverse situazioni, il cambio dispone di una sesta abbastanza corta da poter essere usata anche su tratte suburbane, ma che fa il suo dovere in autostrada, dove si raggiungono media interessanti in pieno relax.

U come Unicità

Il nuovo Transit, la sesta generazione del trend-setter mondiale tra i veicoli da lavoro, raccoglie una pesante eredità fatta di quasi 50 anni di onorata carriera, 5 evoluzioni e ben 7 milioni di unità vendute in tutto il mondo. Il nuovo modello arriva in Europa con una vasta scelta di versioni e modelli, ognuno dei quali fedele alla leggendaria affidabilità Transit.

V come Varianti

L'intero lavoro di rinnovamento ha avuto come obiettivo la massima funzionalità, che oggi il Transit declina con ben 450 varianti principali, sei versioni, cinque lunghezze di carrozzeria, due altezze per il tetto, cinque classi di portata, tre tipi di trazione, tre livelli di potenza, due configurazioni delle ruote posteriori (singole e gemellate).

W come Work (lavoro)

Il mondo del lavoro e dei professionisti del trasporto non sarebbe lo stesso senza la presenza del Transit. Nel corso dei decenni, l'ammiraglia van di Ford ha rappresentato un punto di riferimento del mercato e una scelta "obbligata" per molti utilizzatori che hanno trovato in esso un valido compagno di lavoro per svolgere al meglio le loro attività professionali. Valida dimostrazione dell'importante ruolo assunto dal Transit è che oggi gli stessi modelli della nuova generazione vengono lanciati in tutto il mondo. Ford aveva sempre tenuto separati il mercato nord-americano e quello europeo, ora invece le caratteristiche del nuovo Transit permettono di affrontare la concorrenza in tutto il globo con un solo modello altamente rappresentativo.

X come X-factor

Il fattore X del nuovo Transit

è la tecnologia. La nuova generazione è la più avanzata di sempre: ricca di tecnologie di assistenza alla guida e di sicurezza che rendono ogni spostamento più comodo e sereno. Tra i sistemi di assistenza alla guida troviamo controllo adattivo della velocità di crociera con Forward Alert, monitoraggio della segnaletica stradale orizzontale, monitoraggio dell'attenzione del guidatore, limitatore di velocità, telecamera posteriore con assistenza al posizionamento del traino, sensori di parcheggio anteriori e posteriori, tergicristalli automatici (sensore pioggia), fari automatici (sensore luce) e luci di svolta statiche. Il programma elettronico di stabilità ESC comprende Curve Control, controllo adattivo del carico, controllo di stabilità antirollio, assistenza alla partenza in salita, controllo antisbandamento del traino, controllo di trazione, Torque Vectoring Control, avviso di frenata d'emergenza.

Y come Young (giovane)

Ford dispone in generale della gamma più giovane tra quelle presenti sul mercato, completamente rivista nel giro di appena due anni. E non solo per quanto riguarda il Transit classico. Basti pensare che quest'anno verrà presentata la nuova serie del Courier, il più piccolo della famiglia, e che i nuovi Connect e il Custom, ovvero i due modelli immediatamente superiori, sono stati presentati di recente e hanno immediatamente raccolto i consensi degli addetti ai lavori, vincendo il titolo di Van of the Year 2014 il primo e 2013 il secondo.

Z come Zoom

Transit è l'ammiraglia che dà il nome a un'intera famiglia di modelli, pensati per rispondere in modo adeguato alle esigenze dei professionisti del trasporto. Disponibile nelle versioni Furgone, Doppia Cabina e Combi, Transit Connect è dotato di un'ampia e pratica area di carico dal volume totale che arriva fino a 3,6 mc con paratia divisoria installata. Anche la capacità di carico massima, fino a 1.000 kg, è al vertice della categoria. Transit Custom van propone un volume di carico da 6 a 6,8 metri cubi, rispettivamente con passo corto e lungo. La capacità di carico varia da 600 a 1.400 kg. Tre le versioni principali in cui si presenta la gamma: oltre al van, van doppia cabina e combi per trasporto promiscuo merci/persone.



All'interno dell'abitacolo del Transit non manca lo spazio per lo stivaggio di oggetti grazie ai pratici vani.

Design nel linguaggio dei veicoli commerciali di grandi dimensioni coniugando stile, solidità e funzionalità. Anche l'abitacolo è stato completamente riprogettato con interni derivati dalla filosofia automobilistica per comodità e tecnologia, ma con tutta la versatilità e la funzionalità necessarie a un veicolo commerciale. Non solo, ma anche con rifiniture premium e materiali ad alta resistenza oltre che con ricchezza di soluzioni smart che facilitano il lavoro di tutti i giorni.

M come Manutenzione

Ordinaria o straordinaria che sia, la manutenzione del Transit è improntata a criteri di massima efficienza. Per i normali tagliandi gli intervalli sono stati portati a due anni o 50mila km, riducendo il tempo di esecuzione di quelli più impegnativi, da effettuarsi oltre i 150mila km, da 5,4 a 4,2 ore. Prendendo in esame le 23 operazioni più ri-

Transit rispettano la normativa Euro 5 sulle emissioni. In configurazione di potenza da 125 e 155 cv Transit è però in regola con la normativa Euro 6, per il momento solo sui modelli a trazione posteriore.

O come Oggetti

All'interno del Transit non manca lo spazio per lo stivaggio di oggetti. Pratici e utili sono i vani ricavati sotto ai due sedili dei passeggeri, al pari di quello in cui trova posto un computer nello schienale stesso del sedile. Che si tratti di un furgone di nuovissima generazione lo conferma la disponibilità di prese audio e alimentazione a 12 V nel cassetto a fianco del conducente così come l'ormai immancabile presa a 220 V sistemata tra il sedile del conducente e quelli dei passeggeri.

P come Praticità

Non solo alla cabina ma an-

stente e facile da pulire grazie ai bordi rialzati. All'interno del vano di carico sono disseminati vari ganci per il fissaggio della merce che sono stati argutamente posizionati ai lati, in modo da permettere di posizionare al meglio carichi particolarmente ingombranti.

Q come Qualità

Rigorosi sono stati i test di affidabilità a cui è stato sottoposto il nuovo Transit: 11 milioni di km di prove in Europa e Stati Uniti, di cui 500mila in collaborazione con i clienti fleet in condizioni di utilizzo reale, 30 estenuanti test di laboratorio, test estremi di resistenza, 500mila cicli non stop di apertura e chiusura delle porte.

R come Ruote

Oltre che con trazione anteriore o posteriore, Transit è disponibile con ruote posteriori singole o gemellate. I professionisti del trasporto possono



I Transit commercializzati sui mercati europei vengono assemblati nella fabbrica turca di Kocaeli.



NISSAN TRUCK

I nuovi orizzonti di NT500

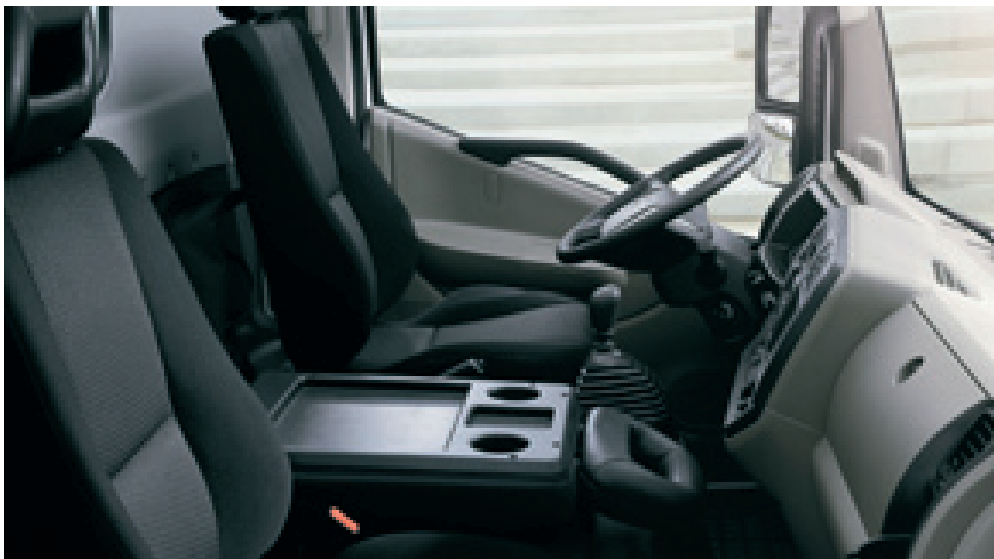
NISSAN LANCIA LA SUA OFFENSIVA NEL SETTORE DEI LIGHT TRUCK PROPONENDO SUL MERCATO IL MODELLO NT500, A CUI SI AFFIANCA IL RINNOVATO NT400 CABSTAR. L'AUTOCARRO NT500 È PROPOSTO IN CINQUE VERSIONI DIVERSE DI MASSE COMPLESSIVE DA 3,5 A 7,5 TONNELLATE E ALTRETTANTI PASSI DA 2.800 A 4.300 MILLIMETRI. LA LUNGHEZZA MASSIMA È DI 8.231 MM. LE VARIANTI DA 6,5 E 7,5 TONNELLATE DEL VEICOLO COMMERCIALE GIAPPONESE SOSTITUISCONO IL MODELLO ATLEON 8.0 OFFRENDO AI CLIENTI PIÙ POSSIBILITÀ DI SCELTA. VIENE ASSEMBLATO NELLO STABILIMENTO DI ÁVILA, IN SPAGNA.

PIETRO VINCI
CAPENA

Decisa offensiva di Nissan nel cuore del mercato europeo dei veicoli commerciali. Sotto la sigla NT, Nissan Truck, la Casa giapponese propone sul mercato due modelli che non mancheranno di suscitare le attenzioni degli operatori professionali. Accanto al rinnovato NT400 Cabstar è arrivato l'NT500, l'ultimissimo autocarro per applicazioni medio-gravose destinato a sostituire il precedente truck Atleon tra i modelli a chassis cabinato. Il veicolo commerciale a cabina avanzata coprirà i segmenti di massa complessiva compresa tra 3,5 e 7,5 tonnellate e verrà assemblato nello stabilimento Nissan di Ávila, in Spagna. NT500 ri-

sponde agli standard di elevata qualità che i clienti si aspettano da Nissan, rispettando al contempo la normativa Euro 6 e offrendo numerose varianti di passo e masse complessive.

Hideto Murakami, Corporate Vice President e responsabile della Business Unit globale per i veicoli commerciali leggeri di Nissan Motor Company, ha dichiarato: "L'ampia gamma di masse complessive e passi disponibili, unita alla facilità di conversione del telaio in un perfetto veicolo da lavoro, lo rendono un componente degno della categoria bodybuilder, mentre gli innovativi motori a elevata efficienza e gli intervalli di manutenzione prolungati saranno certamente apprezzati dagli operatori. I conducenti, da parte loro, godranno dell'ecce-



I sedili passeggeri sono due, con la possibilità di reclinare completamente lo schienale di quello centrale.

lente comodità e praticità di un abitacolo moderno e funzionale".

Andy Palmer, Executive Vice President e Chief Planning Officer, ha commentato: "Con il neo arrivato NT500 nella famiglia di NT400 Cabstar, NV400, Primastar, Evalia, NV200 e Navara - per non menzionare l'imminente lancio del van elettrico e-NV200 - non c'è dubbio che la gamma di veicoli commerciali Nissan sia una delle più ricche e versatili sul mercato europeo. E non è tutto: stiamo compiendo notevoli miglioramenti anche sul fronte dei nuovi standard di vendita e post-vendita e vogliamo sviluppare una serie di Business Centre dedicati in tutta Europa per garantire che la qualità dei nostri prodotti sia sem-

IL MERCATO DI RIFERIMENTO È QUELLO DEGLI ALLESTIBILI TRA I 35 E GLI 80 QUINTALI

NT500 PRONTO PER IL MERCATO ITALIANO

Debutta in Italia il nuovo veicolo Nissan per il lavoro NT500. Il mercato di riferimento è quello dei veicoli allestibili tra i 35 e gli 80 quintali che conta circa 15mila unità annue, concentrate soprattutto nella fascia dei 35 quintali. Nonostante la crisi economica si sia fatta sentire portando il mercato a perdere fino al 40 per cento in soli quattro anni, le caratteristiche tecniche del predecessore Atleon e il suo indiscusso rapporto qualità/prezzo hanno consentito a Nissan di mantenere una quota di mercato sostanzialmente stabile. L'obiettivo di NT500 è quello di riconfermare la performance di Atleon nel settore dei veicoli fino a 35 q e incrementare le vendite nella categoria che va dai 35 agli 80 quintali. Per le versioni fino a 65 quintali è previsto come opzionale il rapporto al ponte corto che riduce l'usura della frizione su tratti stradali molto inclinati. Per le versioni da 75 quintali è disponibile, sempre come opzionale, il rapporto al ponte lungo che utilizzato nella distribuzione a lungo



raggio permette di ridurre i consumi. Il bloccaggio del differenziale (opzionale), attivabile tramite un pulsante sulla plancia, fornisce una trazione aggiuntiva in particolari casi di poca aderenza al terreno.

Questo meccanismo - da attivare solo nei casi di reale e significativa perdita di aderenza - fa ruotare le ruote posteriori alla stessa velocità, come se l'asse posteriore fosse unico, eliminando l'effetto del differenziale. Il sistema frenante è del tipo idraulico per tutte le versioni fino a 65 quintali e ad aria per le versioni da 75 quintali. Inoltre, è presente, sulle versioni da 75 quintali, il freno motore allo scarico: attivabile tramite un pulsante sulla plancia, controlla la chiusura di una valvola a farfalla posizionata sullo scarico dei cilindri, creando una contropressione che riduce la velocità del motore e di conseguenza del veicolo.

Questo meccanismo contribuisce alla sicurezza in frenata e permette di ridurre il consumo dell'impianto frenante. I colori esterni sono quattro, due solidi e due metallizzati. Le versioni 35.15, 35.15 HD, 56.15 e 65.15 di NT500 sono già disponibili presso le concessionarie Nissan, mentre da questo mese arriveranno quelle 75.18 con cambio manuale. Dal mese luglio, infine, la gamma sarà completata con l'introduzione del cambio automatico sul 75.18.

MIGLIAIA DI SOLUZIONI CON NT400 CABSTAR

NT sta per Nissan Truck ed è bene segnalarlo subito visto che la sigla identifica il nuovo NT400 Cabstar, erede del modello di riferimento della gamma dei veicoli da lavoro del costruttore giapponese. In vendita già da marzo a un prezzo di listino che parte da 19.550 euro Iva esclusa, NT400 Cabstar raccoglie una preziosa eredità dimostrandosi subito all'altezza del compito. Non a caso, la neo-gamma, in linea con quella del suo predecessore, il Cabstar MY12, permette di realizzare qualcosa come 7mila combinazioni circa, arrivando così a garantire una risposta per qualsiasi esigenza di trasporto nel settore dei veicoli commerciali light truck. Ideale per i trasporti cittadini, così come nel trasporto di materiali edili e in tutti i settori in cui è richiesta una grande portata, NT400 Cabstar mantiene tutte le doti di compattezza e maneggevolezza del suo predecessore.

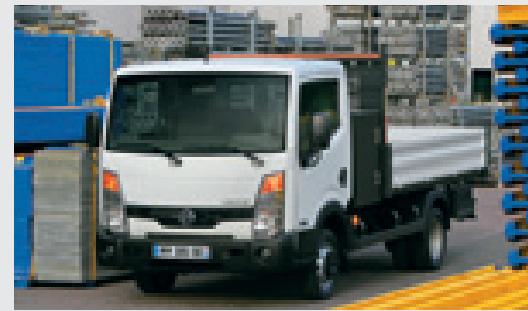
Dal punto di vista del design esterno, il modello adotta il distintivo stile che definisce il "Nissan family feeling", avvolgendo il logo Nissan in una "V" che dona modernità e dinamismo al frontale. Gli interni offrono nuovi tessuti di rivestimento e utili dispositivi come il nuovo display multifunzione integrato nel cruscotto che permette di controllare il livello dell'olio, i consumi medi e istantanei, i km percorsi, i tempi di percorrenza e avvisa quando è necessario effettuare la manutenzione. O come il nuovo sistema audio

pre sostenuta da un altrettanto valida assistenza".

Con NT500, Nissan si colloca in una posizione privilegiata per raggiungere l'obiettivo prefissato con il piano "Nissan Power 88": una quota di mercato globale pari all'8 per cento entro il 2016.

Il design esterno della cabina inserisce il nuovo NT500 nell'attuale gamma Nissan, attraverso la griglia bipartita dalla V che incornicia il logo del brand. I gruppi ottici anteriori comprendono ampi indicatori di di-

Le sofisticate innovazioni comprendono anche il dispositivo cruise control e il sistema di assistenza alle partenze in salita (HSA). Per supportare i clienti durante la loro attività lavorativa sono stati ricavati numerosi alloggiamenti. Inoltre, i sedili passeggeri sono due, con la possibilità di reclinare completamente lo schienale di quello centrale utilizzandone la parte posteriore come tavolino portaoggetti. E particolare attenzione è stata dedicata all'ottimizzazione della visibilità del guida-



Tradizione
Il nuovo NT400 Cabstar è erede del modello di riferimento della gamma veicoli da lavoro Nissan.

con sistema Bluetooth e porta USB e AUX-IN posizionate direttamente sulla plancia. Il motore da 3 litri e 150 cv è stato sostituito con quello da 2.5 litri e 107 kW/145 cv, tra l'altro più leggero di 45 kg. Altre proposte di potenza del 2.5 litri sono 90 kW/121 cv e 100 kW/136 cv. I consumi di carburante sono migliorati fino al 15 per cento e gli intervalli di manutenzione sono stati allungati da 30mila a 40mila km.

È stata inoltre migliorata la portata e sono stati introdotti nuovi optional che arricchiscono le possibilità di personalizzazione del veicolo in base alle esigenze degli utilizzatori. Nella lunga lista delle dotazioni di serie troviamo la cabina ribaltabile (sulle versioni a cabina singola), l'antifurto immobilizer, gli alzacristalli elettrici, la regolazione altezza fari, il vano portaoggetti sullo schienale del

sedile anteriore centrale, il volante regolabile, la chiusura centralizzata, il Keyless entry.

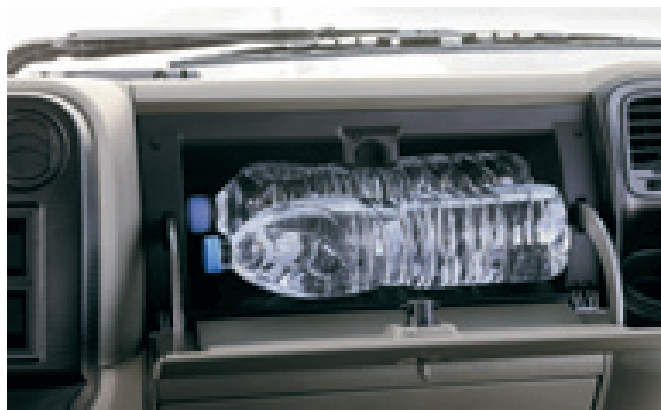
A trazione posteriore, Nissan NT400 Cabstar viene proposto con ruote posteriori singole (cabina singola e cambio manuale a cinque marce) o gemellate (cabina singola o doppia, cambio manuale a cinque o sei marce). Va infine aggiunto che, dopo il lancio dell'e-NV200, Nissan sta già esplorando nuove opzioni per incrementare ulteriormente la presenza delle sue avveniristiche tecnologie EV per la mobilità elettrica sul mercato dei veicoli commerciali: la nuova strada da seguire punta proprio sull'autocarro leggero e-NT400. Il veicolo è ancora in fase di sviluppo ma si guarda già alla produzione. Per renderlo 100 per cento elettrico e a emissioni zero, sarà utilizzata la stessa propulsione di Leaf.

peso sono quattro, per un totale di cinque versioni diverse: 3,5 t, 3,5 t HD, 5,6 t, 6,5 t e 7,5 t. Altrettanti i passi da 2.800 a 4.300 mm. La lunghezza massima del veicolo è di 8.231 mm. Al top di gamma, la variante 7,5 t è declinabile in quattro lunghezze di passo: 3.100, 3.500, 3.900 e 4.300 mm. Le varianti da 6,5 e 7,5 tonnellate sostituiscono il modello Atleon 8.0 offrendo ai clienti più possibilità di scelta. In opzione, sono disponibili ruote posteriori doppie e connettori bodybuilder per facilita-

350 Nm di coppia ed è abbinato a una trasmissione manuale a sei marce con trazione posteriore. Il modello da 7,5 tonnellate monta, invece, una versione del motore biturbo a elevate prestazioni, che eroga 130 kW/177 cv di potenza per 540 Nm di coppia. Questo motore è disponibile con trasmissioni manuali a sei velocità, nella versione con Servoshift - un sistema di assistenza pneumatico che rende i passaggi di marcia più rapidi, semplici e fluidi - oppure nella variante automatica a sei velo-

ke System: premendo il pedale del freno, la valvola si apre, inviando aria compressa dal serbatoio alla camera del freno, dove abbassa il pistone. È lo stesso sistema presente solitamente sui truck sottoposti agli utilizzi più gravosi. Si tratta di una novità assoluta introdotta da NT500 nel mercato dei veicoli commerciali leggeri. NT500 è anche dotato di programma di stabilità (ESP), controllo della trazione (TCS/ASR), ABS+EBD e frenata assistita (BAS).

NT500 si propone come la scelta ideale per le piccole e medie imprese attive nel settore agricolo, edile e della distribuzione. Il nuovo membro della famiglia Nissan adotta la nuova strategia di nomenclatura della Casa per i veicoli commerciali leggeri: abbreviazione di Nissan Truck, la sigla NT verrà utilizzata per tutti i veicoli adibiti al trasporto medio-pesante, mentre le sigle NV e NP sono destinate rispettivamente a van e pick-up.



Un ambiente di lavoro pratico e funzionale che fa di tutto per essere all'altezza delle aspettative degli utilizzatori professionali.



rezione, luci diurne, sensori di altezza e gli indicatori di direzione laterali sono montati negli specchietti retrovisori. Gli interni sono pensati per migliorare l'esperienza a bordo sia dell'autista che dei passeggeri. Il particolare della struttura con cabina ribaltabile offre un facile accesso al vano motore e, nel contempo, più spazio di carico entro la lunghezza complessiva del veicolo. Inoltre, la seduta alta migliora la visibilità dell'autista così come il diametro di sterzata ridotto migliora la manovrabilità del mezzo. La cabina, vero cuore di un veicolo allestito, è stata progettata per essere allo stesso tempo moderna e funzionale: gli spazi sono stati ottimizzati per sfruttare al meglio ogni vano, il cruscotto è stato arricchito con l'introduzione del display multifunzione che permette di monitorare i dati principali del veicolo, l'alloggiamento centrale ospita un'autoradio a 2 DIN con lettore CD e MP3, porte USB/iPod/AUX direttamente in consolle, sistema Bluetooth e sistema di navigazione Connect2 (opzionale). Le temperature all'interno della cabina sono regolate da un climatizzatore automatico.

tore permettendo di avere degli angoli di visibilità che lo rendono unico tra tutti i veicoli commerciali leggeri. Il risultato si traduce in un'eccezionale manovrabilità in spazi ristretti.

La versatilità di NT500 si riflette nell'ampia gamma di pesi e passi disponibili. La classi di

re la conversione dello chassis.

Il nuovo truck giapponese è alimentato da due versioni del motore ZD30, quattro cilindri da 3 litri Euro 6. I modelli da 3,5 a 6,5 tonnellate sono alimentati con il motore da 110 kW/150 cv, che dispone di un unico turbocompressore per

cità (robotizzata). Entrambe le versioni hanno il sistema di ricircolo del gas di scarico (EGR), filtri antiparticolati diesel (DPF) e impiegano un sistema di riduzione selettiva catalitica (SCR) per diminuire le emissioni. Per questo motivo ogni veicolo è dotato, oltre al serbatoio del carburante, da 90 litri per le versioni fino a 65 quintali e da 135 litri per quelle da 75 quintali, di un secondo serbatoio da 17,5 litri per l'urea.

L'unità ZD30 assicura intervalli di manutenzione estesi e costi d'esercizio più contenuti. La frequenza dei cambi d'olio e di sostituzione dei filtri è ora di due anni o 40mila chilometri e anche la cinghia scanalata accessoria ha una durata utile prolungata a 40mila km, mentre non è più necessario ingrassare i cuscinetti dei mozzi. Anche il periodo di garanzia per il truck è stato esteso da 12 a 36 mesi, come per il resto della gamma Nissan.

Con NT500, Nissan ha compiuto enormi progressi in fatto di tecnologia di frenata, rispetto al predecessore Atleon. Le versioni da 7,5 tonnellate impiegano ora un sistema Full Air Bra-



Il design della cabina inserisce NT500 nell'attuale gamma Nissan.

TRE IMPIANTI PRODUTTIVI

L'EREDE DELL'ATLEON NASCE NELLO STABILIMENTO SPAGNOLO DI ÁVILA

Il nuovo NT500 viene prodotto nello stabilimento Nissan di Ávila, in Spagna. Secondo le previsioni, l'impianto produrrà 2.500 unità l'anno, destinate alla commercializzazione in Francia, Belgio, Olanda, Lussemburgo, Italia, Portogallo e Spagna. Il nuovo truck garantirà il successo a medio termine dell'attività industriale di Nissan in Spagna, dove Nissan rafforzerà la propria impronta operativa. Ávila farà da "impianto madre" per i truck leggeri in Europa, grazie ai 100 milioni di euro investiti per lo sviluppo del truck per applicazioni leggere NT500 e per la preparazione dello stabilimento e dei fornitori locali al lancio. NT500 è stato progettato in Giappone sotto la guida del Nissan Technical Centre spagnolo. Il Vicepresidente di NISIO (Nissan Spanish Industrial Operations), Frank Torres, ha dichiarato che NT500 è un asset chiave per garantire a medio termine l'attività industriale Nissan in Spagna, poiché amplia la gamma di veicoli che la Casa automobilistica nipponica produce in questo paese: veicoli commerciali, truck per applicazioni leggere, Suv e pick-up. Fra qualche mese, ad arricchire l'offerta ci saranno anche il nuovo van elettrico (e-NV200) e una berlina (entrambi prodotti nell'impianto di Barcellona), oltre a un futuro autocarro pick-up, la cui produzione dovrebbe iniziare a metà del 2015.

Non è tutto: l'impianto di Cantabria è già stato incaricato della realizzazione di nuovi componenti per i veicoli di punta di Nissan, come Qashqai, Note o Leaf, con un investimento di 431 milioni di euro. Nel paese iberico il costruttore giapponese vanta tre impianti di produzione: Barcellona, Ávila e Cantabria, dove produce i fuoristrada Pathfinder e Navara, i van Primastar e NV200, gli autocarri NT400 Cabstar e appunto NT500. Inoltre, lo stabilimento di Barcellona si appresta, nel 2014, a ospitare anche la produzione di un nuovo modello per il segmento C. In Spagna, e sempre a Barcellona, è localizzato anche il Nissan Technical Center. Complessivamente, nel paese Nissan impiega 4.700 persone e, nel 2013, sono stati prodotti 131.900 veicoli. Nissan è uno dei maggiori costruttori extraeuropei presenti nel nostro continente, dove impiega oltre 14.500 persone nelle sue attività di design, ricerca e sviluppo, produzione, logistica, vendite e marketing.

Lo scorso anno, negli stabilimenti di Regno Unito, Spagna e Russia, Nissan ha prodotto oltre 635mila veicoli, tra cui mini-MPV, crossover, Suv, mezzi commerciali e il modello Nissan Leaf, l'auto elettrica più popolare al mondo, con un indice di soddisfazione delle performance del 97 per cento e raccomandata agli amici dal 95 per cento degli acquirenti. La gamma Nissan destinata al mercato europeo consta attualmente di 24 modelli. L'azienda punta a diventare il marchio asiatico numero 1 nel vecchio continente.



MAGGIORE RENT

Il blu cavalca la ripresa

“DOPO AVER CHIUSO IL 2013 CON UN GIRO D’AFFARI IN CRESCITA, L’OBIETTIVO PER IL 2014 È RENDERE IL SERVIZIO SEMPRE PIÙ ACCESSIBILE E AUMENTARE L’OFFERTA ATTRAVERSO PRODOTTI INNOVATIVI ED ESCLUSIVI”, DICHIARA FRANCESCA SAPONARO, RESPONSABILE COMMERCIALE FURGONI.

EMANUELE GALIMBERTI
ROMA

AmicoBlu è il brand di Maggiore Rent che opera nel mercato del noleggio a breve termine di veicoli commerciali. Leader assoluto di mercato, registra un fatturato di oltre 20 milioni di euro, attraverso una flotta di circa 1.700 unità (tra furgoni di serie e veicoli speciali) e una rete capillare su tutto il territorio italiano. AmicoBlu detiene oltre il 30 per cento della quota di mercato secondo l’ultimo rapporto di Aniasa, associazione di categoria cui aderiscono le principali società di noleggio veicoli. “Abbiamo chiuso il 2013 - ci ha detto Francesca Saponaro, Responsabile Commerciale Furgoni - con un giro d'affari in leggera crescita rispetto all'anno precedente, nonostante un mercato fortemente contratto. AmicoBlu si pone sul mercato da sempre come un attore innovativo e ha sviluppato negli anni la capacità di creare soluzioni per ogni esigenza. Ha lanciato prodotti all'avanguardia, come ad esempio Stop&Go, ovvero il rilascio del mezzo quando non serve, Formula Night, ovvero

possibilità di noleggiare il furgone esclusivamente nelle ore notturne, Super Serenity Pack, pacchetto opzionale che consente l'eliminazione totale di eventuali quote di addebito, e

tanto altro. Permettiamo, inoltre, di rilasciare il veicolo noleggiato in una località diversa da quella del ritiro, abbiamo aperto centri dedicati esclusivamente al noleggio di veicoli

ACCHIAPPATUTTO E SUPPLEMENTO SPP

TARIFFE E INIZIATIVE PER AGGANCIARE LA RIPRESA

Lanciata nel 2013 sul mercato del noleggio furgoni, la tariffa “acchiappatutto” di AmicoBlu è tra le preferite dei professionisti del trasporto. Questa nuova formula tutto compreso consente a chi la sceglie un'esperienza di noleggio priva di qualunque preoccupazione.

Nel prezzo, oltre al chilometraggio illimitato, oneri e tasse, è inclusa anche l'esclusiva copertura assicurativa SPP, innovativo pacchetto Super Serenity Pack che elimina totalmente ogni eventuale quota di addebito danni e furto. Il tutto a una tariffa davvero conveniente.

Lanciato anch'esso nel 2013, il supplemento SPP offre l'opportunità unica di abbandonare ogni preoccupazione durante il noleggio e accorpa in un unico pacchetto i sup-

plementi PTI (Personal Travel Insurance), STP (eliminazione quota addebito furto) e Super SKO (eliminazione quota addebito danni) per offrire la possibilità di un viaggio senza pensieri.

“Eliminando totalmente la quota di addebito danni oltre alla quota di addebito furto - ha spiegato Francesca Saponaro, Responsabile Commerciale Furgoni - AmicoBlu aggiunge serenità a ogni trasporto. Solo un leader di mercato come AmicoBlu può offrire ai clienti vantaggi esclusivi e innovativi quali l'eliminazione totale delle franchigie, la possibilità di riconsegnare il veicolo in una città diversa da quella di ritiro, una flotta costantemente ampliata e rinnovata nonché un network altamente specializzato e capillare su tutto il territorio italiano”.



Francesca Saponaro, Responsabile Commerciale Furgoni AmicoBlu Maggiore Rent

con carico fino a 6 europallet, autocarri sia a doppia cabina che a cabina singola, con pianale ribaltabile o a cassone fisso e veicoli con sponda idraulica”.

La specializzazione resta quindi la strategia più importante in assoluto per AmicoBlu. “La specializzazione - ha precisato Francesca Saponaro - è necessaria in particolar modo per sostenere un mercato in flessione. Anche il profilo della forza vendita è sempre più consulenziale e interviene nell'analisi delle esigenze del cliente in rapporto ai costi/benefici nella gestione del parco flotta. AmicoBlu ha come principale obiettivo la volontà di andare sempre più incontro alle esigenze della clientela. Oltre al servizio di altissima qualità e uguale su tutto il territorio nazionale, il brand si pone sul mercato 2014 anche con un pricing estremamente competitivo pur aumentando la qualità della flotta e del servizio. Sceglie per gli acquisti flotta 2014 il gruppo PSA Peugeot Citroën. Oltre a confermare la quota dei veicoli allestiti introdotti nel 2013, incrementerà l'offerta anche sui veicoli commerciali di serie. Punteremo - prosegue Saponaro - nell'ampliare servizi esclusivi, ne è un esempio il servizio di facchinaggio esteso dopo Roma anche nella città di Milano e provincia. Tale servizio prevede la possibilità di richiedere un facchino durante il periodo di noleggio per caricare e scaricare merce e/o per le operazioni di smontaggio e rimontaggio. La nostra forza vendita, rappresentata non solo dai consulenti di vendita ma anche da tutte le nostre agenzie territoriali, nonché dal call center dedicato, vuole essere l'interlocutore più importante, affidabile e efficace nel mercato del noleggio di veicoli commerciali a breve termine. Insomma, non è casuale che AmicoBlu sia “il più noleggiato dagli italiani”, come recita lo slogan pubblicitario”.



AmicoBlu è il brand di Maggiore Rent nel mercato del noleggio a breve termine di veicoli commerciali. Il fatturato supera i 20 milioni di euro.

I PLUS DI AMICOBLU: SERVIZI OVUNQUE DELLA STESSA QUALITÀ

A RICHIESTA PNEUMATICI 4 SEASONS PER LA MASSIMA TENUTA DI STRADA

Alto standard qualitativo uguale per tutto il territorio nazionale e capillarità delle agenzie Maggiore Amico Blu (oltre 150 agenzie Maggiore dislocate in tutta Italia) sono i punti di forza del brand di Maggiore Rent, che propone inoltre tutta una serie di servizi: centri specializzati di

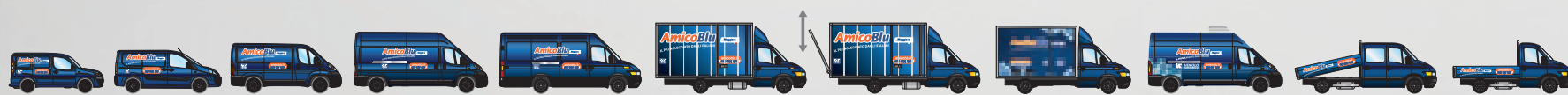
noleggio furgoni denominati Truck center (Roma, Milano, Catania e Napoli) con servizi aggiuntivi (parcheggio, lavaggio autovettura, orari estesi); veicoli di ultima generazione, ogni unità non supera i 18/24 mesi; mix di flotta, dai furgoni di serie al mondo degli allestiti; servizio di as-

sistenza e sostituzione su tutto il territorio nazionale in caso di break down del veicolo; servizio di viaggio a lasciare (ovvero l'opportunità di lasciare il veicolo in un luogo diverso dal ritiro); ampia gamma di accessori a supporto del noleggio; call centre e web site dedicati; servizio di facchinaggio a Roma e Milano; supplemento eliminazione quote di addebito danni e furto.

“Un terzo della flotta - ha precisato Francesca Saponaro, Responsabile Commerciale Furgoni - è dotata di pneumatici 4 seasons, in continuità con la tradizionale affidabilità che contraddistingue da sempre il Gruppo Maggiore. AmicoBlu mette a disposizione dei clienti gli pneumatici 4

seasons prenotabili su richiesta, direttamente presso qualsiasi agenzia di ritiro del veicolo dislocata sul territorio nazionale: sono ideali per ogni condizione del fondo stradale, anche se particolarmente innevato o fangoso, e grazie al battistrada ricco di lamelle per la massima aderenza garantiscono sempre una migliore tenuta di strada rispetto a un normale pneumatico, d'inverno come d'estate. Con il rapido raggiungimento della temperatura di esercizio, oltre a un disegno studiato per l'ottimale adesione all'asfalto, gli pneumatici 4 seasons sono inoltre utilizzabili anche in sostituzione delle catene da neve, laddove obbligatorie”.

Hai bisogno di un furgone? Scegli il leader, noleggia AmicoBlu.



amicoblu.it

Telesales AmicoBlu
06 22935453
amicoblu@maggiore.it

Seguici su



Con un partner come AmicoBlu, anche i lavori pesanti diventano più leggeri. Chiama lo 06 22935453 e richiedi una convenzione, con l'aiuto dei nostri consulenti dedicati potrai scegliere nella vasta flotta di veicoli commerciali quelli più adatti alle tue necessità di lavoro e sostituirli con mezzi differenti ogni volta che le esigenze della tua azienda lo richiedono. Che sia per un giorno, un weekend o un anno, scegli la flessibilità del noleggio AmicoBlu in alternativa all'acquisto; l'accesso ai nostri servizi è rapidissimo ed ogni volta hai tutta l'affidabilità che solo un leader ti può dare.

AmicoBlu

IL PIÙ NOLEGGIATO DAGLI ITALIANI



LA JOINT VENTURE TRA PSA PEUGEOT E CITROËN E FIAT GROUP AUTOMOBILES AVVIATA NEL 1978

SEVEL PUNTO DI RIFERIMENTO PRODUTTIVO A NORD E SUD DELL'EUROPA

La Sevel, Società Europea Veicoli Leggeri/Société Européenne de Véhicules Légers, è una società costituita nel 1978 come joint-venture tra Fiat Group Automobiles (che al tempo della fondazione della Sevel era denominata Fiat Auto Spa) e il Gruppo PSA con a disposizione due impianti produttivi: uno ad Atessa (Ch), in Italia, denominato Sevel Sud, e uno a Valenciennes, in Francia, chiamato Sevel Nord. La società si è

occupata della produzione di veicoli commerciali e di alcuni veicoli con marchio Fiat, Fiat Professional, Lancia, Citroën e Peugeot. In passato la Sevel Sud possedeva anche uno stabilimento a Pomigliano d'Arco (Na) che produceva il Fiat Ducato ma dopo la chiusura avvenuta nel giugno del 1994 quelle linee di produzione sono state trasferite nello stabilimento di Val di Sangro.

Lo stabilimento Sevel Val di San-

gro, attivo dal 1981, sorge tra i comuni di Paglieta e Atessa e copre un'area di oltre 1.200.000 metri quadrati, di cui 344mila coperti. La fabbrica, considerata un importante motore per l'economia dell'Abruzzo, è attrezzata per tutti i passaggi dell'intero ciclo produttivo: lastratura, verniciatura e montaggio. È il più grande stabilimento di veicoli commerciali leggeri d'Europa. Vi vengono assemblati Fiat Ducato, Citroën Jumper e Peugeot

Boxer.

L'accordo per la realizzazione dello stabilimento Sevel Nord viene siglato nel 1988 mentre la produzione delle prime vetture inizia nel 1993 con le monovolumi Citroën Evasion, Fiat Ulysse, Lancia Zeta e Peugeot 806. Nel 1995 si aggiungono i veicoli commerciali Citroën Jumpy, Fiat Scudo e Peugeot Expert basati sullo stesso pianale delle monovolumi.

Sempre frutto di questa joint ventu-

re fra i due colossi automobilistici è anche la nuova famiglia di minicargo, la cui produzione avviene però nello stabilimento turco Fiat della Tofas: Fiat Fiorino, Peugeot Bipper, Citroën Nemo.

Mentre grandi cambiamenti hanno interessato la Sevel Nord, tutto resta per il momento immutato in Val di Sangro. L'impianto francese continuerà a produrre veicoli commerciali leggeri per entrambi i gruppi fino all'entrata in vigore degli standard Euro 6 a fine 2016 mentre la Sevel Sud continuerà a produrre per la joint venture i modelli Fiat Ducato, Citroën Jumper e Peugeot Boxer.

TOYOTA

ProAce in griglia di partenza

È TUTTO PRONTO PER L'ARRIVO SUL MERCATO DEL NUOVO VEICOLO COMMERCIALE DI TOYOTA. SI CHIAMA PROACE ED È NATO DALLA COLLABORAZIONE TRA IL COSTRUTTORE GIAPPONESE E IL GRUPPO PSA. PRODOTTO NELLO STORICO STABILIMENTO SEVEL NORD DI PSA, SARÀ IN VENDITA IN ITALIA PRIMA DELL'ESTATE.

LINO SINARI
MONZA

Toyota allarga la sua presenza sul mercato europeo dei

citycar di segmento A (Toyota Aygo, Peugeot 107 e Citroën C1, prodotte insieme nello stabilimento comune di Kolin, nella Repubblica

in configurazione lastrato, finestrato e doppia cabina. La versione lamierata sarà in vendita in tutta la rete italiana di Toyota, formata da un

centinaio di dealer. Presso gli specializzati business center (una ventina) del marchio giapponese sarà possibile trovare anche le versioni fine-



van medi. La testa d'ariete della nuova offensiva del costruttore giapponese si chiama ProAce, nato dalla collaborazione con PSA Peugeot Citroën e prodotto in Francia nello stabilimento Sevel Nord di Valenciennes, dove venivano prodotti i fratelli Peugeot Expert, Citroën Jumpy e Fiat Phedo, figli della storica partnership tra Fiat e il Gruppo francese: Fiat Group Automobiles ha infatti trasferito a fine 2012 a Psa la quota detenuta in Sevel Nord, dove venivano prodotte anche Citroën C8, Fiat Ulysse, Lancia Phedra e Peugeot 807. I giapponesi del colosso Toyota cercavano un partner per il settore dei veicoli commerciali leggeri in Europa e l'hanno trovato nei francesi di Peugeot-Citroën, già loro soci nel settore delle

Ceca). L'accordo prevede che PSA produca i veicoli commerciali per conto della Toyota, che li commercializzerà con il proprio marchio.

Il nuovo partner di Psa in Sevel Nord è dunque Toyota, e il primo frutto di una collaborazione che si preannuncia ricca di ulteriori novità future è appunto il ProAce. PSA e Toyota avvieranno in seguito anche una collaborazione per la prossima generazione di veicoli commerciali e continueranno a lavorare insieme almeno fino al 2020.

Il nuovo ProAce sarà in vendita in Italia prima dell'estate. Proposto in due lunghezze - L1 da 4.805 mm e L2 da 5.135 mm - e due altezze - H1 da 1.942 mm e H2 da 2.276 mm - nonché due passi da 3.000 e 3.122 mm, ProAce arriverà sul mercato



ProAce viene proposto in configurazione lastrato (sopra e in centro), finestrato e doppia cabina.



Il moderno e funzionale cruscotto sviluppato per Toyota ProAce.

strata e doppia cabina. La portata massima del nuovo furgone arriva a un massimo di 1.200 kg mentre la capacità di carico varia a seconda delle lunghezze e altezze da 5 a 7 metri cubi. La capacità di traino è di 2mila kg.

Il vano di carico è accessibile sia lateralmente, con la possibilità di scegliere una o due porte laterali scorrevoli, sia posteriormente con la porta a doppio battente, apribile fino a 270° o con il portellone unico incernierato nella parte superiore. Articolata la gamma motorizzazioni che comprende tre unità diesel Euro 5 a partire dal 1.6 da 66 kW/90 cv a 4.000 giri/min con coppia massima di 180 Nm a 1.500 giri/min, abbinato a una trasmissione manuale a cinque rapporti, per passare al 2 litri da 94 kW/128 cv a 3.500 giri/min e 320 Nm a 2.000 giri/min e quindi al 2 litri da 120 kW/163 cv a 3.750 giri/min e 340 Nm a 2.000 giri/min. Entrambi i propulsori più potenti sono abbinati a un cambio manuale a sei rapporti. La motoriz-

zazione 2.0 da 128 cv sarà l'unica a disposizione della versione del ProAce adibita al trasporto passeggeri. Tutti i motori dispongono di una funzione di controllo di voltaggio, studiata per gestire la carica della batteria mediante l'alternatore, andando a ridurre dove possibile l'assorbimento sul motore e migliorando i consumi. Grazie al serbatoio da 80 litri, le versioni 2 litri dispongono di un'autonomia stimata in circa 1.250 km.

Il veicolo è caratterizzato da dettagli stilistici esclusivi e caratterizzanti, con il badge Toyota sulla griglia anteriore, sulle portiere posteriori, sulle ruote e all'interno dell'abitacolo. Il particolare dell'altezza della posizione di guida così come quello del parabrezza molto ampio sono garanzia di comfort da monovolume per l'autista che dispone anche di alzacristalli elettrici, chiusura centralizzata con Remote Control, sterzo regolabile ed equipaggiamenti come il climatizzatore manuale, il sistema audio con tecnologia Bluetooth, Cruise Control e retrovisori esterni elettrici e riscaldati. All'avanguardia la dotazione per la sicurezza con in primo piano l'ABS, il sistema di distribuzione elettronica della forza frenante, il controllo della stabilità del veicolo VSC e le luci di marcia diurne (DRL). In optional sarà disponibile il VSC+ per affrontare al meglio le situazioni di guida più impegnative, come strade bagnate, ghiacciate o innevate. Situazioni e ambiti d'impiego in cui ProAce garantisce prestazioni in linea con le caratteristiche richieste a una moderna offerta di veicoli commerciali all'interno dell'esigente mercato europeo. Essere sempre in grado di soddisfare le esigenze degli operatori professionali è conditio sine qua non per la competitività.

CITROËN

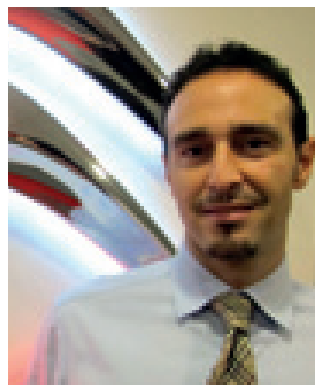
Con Rolfi per la mobilità dei disabili

SETTORE DI NICCHIA MA ESTREMAMENTE IMPORTANTE QUELLO DEI VEICOLI ALLESTITI PER LA MOBILITÀ DELLE PERSONE DISABILI. IL MARCHIO DEL DOUBLE CHEVRON COLLABORA ATTIVAMENTE CON L'AZIENDA DI PONTE S. MARCO DI CALGINATO (BS) PER SOLUZIONI ALTAMENTE FUNZIONALI E SICURE.

NANDO SARNO
BRESCIA

Nell'ambito dei veicoli commerciali, c'è un settore di nicchia di cui se ne parla pochissimo nonostante l'importanza: è quello della mobilità agevolata per persone disabili e anziane, nel quale vengono progettati e realizzati allestimenti specifici per imbarco di carrozzelle a bordo di autoveicoli. Fra le aziende che si occupano di questo tipo di allestimenti, c'è la Rolfi di Ponte S. Marco di Calcinato (BS). Nata nel 1964, ha nella professionalità e nell'attenzione verso le esigenze del cliente i suoi punti di forza. Progetta e realizza soluzioni e trasformazioni personalizzate alle caratteristiche di una clientela che ha delle difficoltà motorie evidenti, tenendo sempre in considerazione le necessità che ovviamente si differiscono da cliente a cliente.

Nel corso degli anni l'evoluzione della specie dei sistemi di imbarco e trasporto per disabili



Alessandro Musumeci, Responsabile Veicoli Commerciali di **Citroën Italia**.

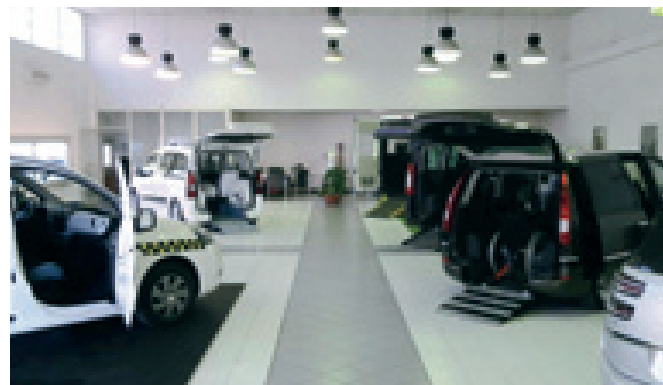
ha visto succedersi sollevatori interni mono o bi-braccio, in seguito quelli retrattili a completa scomparsa sottopianale e ultimamente veicoli a struttura ribassata. E se un costruttore come Citroën ha scelto come allestire ufficiale proprio la bresciana Rolfi, beh... qualcosa vorrà pur dire! Per entrare nel merito dell'argomento, abbia-

mo intervistato Alessandro Musumeci, Responsabile Veicoli Commerciali di Citroën Italia.

Com'è iniziato l'anno e quali sono le vostre previsioni per il 2014?

"Il 2014 è iniziato in linea con gli ultimi mesi dello scorso anno, con una progressione importante delle vendite rispetto a inizio 2013, in particolare nel segmento Small Business, che è il target dei nostri Business Center".

Da quanto tempo Rolfi è il



vostro allestire ufficiale per la realizzazione di mezzi per disabili e quanti mezzi preparate voi all'anno?

"Collaboriamo con Rolfi dal 1998: da allora sono stati allestiti per disabili ben 2.400 veicoli Citroën, con una media di 200 pezzi negli ultimi anni".

Quali sono i veicoli commerciali Citroën che meglio si prestano per questi allestimenti specifici?

"La nostra gamma di veicoli allestiti per disabili comprende

Nemo, C8, Jumpy, Jumper, ma il modello più importante in termini di mercato è sicuramente Berlingo. Colgo l'occasione per anticipare la nostra ultima grande novità: stiamo lavorando a un progetto che ci permetterà di applicare questi allestimenti per disabili anche sulla Nuova Grand C4 Picasso. Sono convinto che questa nuova offerta sarà sicuramente apprezzata dai clienti privati e business (strutture ricettive, taxi etc.).

Questi allestimenti vengo-

no fatti per lo più su veicoli a benzina o diesel?

"Solitamente i nostri allestimenti vengono fatti su veicoli diesel".

Nord, Centro, Sud: da dove arriva principalmente la richiesta di questi mezzi e quali sono normalmente i tempi di consegna?

"Principalmente la richiesta viene dal Nord, dove le strutture ricettive attrezzate, i mezzi pubblici, i taxi allestiti permettono una maggiore mobilità per i disabili. Come tempi di consegna garantiamo da 25 a 40 giorni. Dipende dal tipo di allestimento".

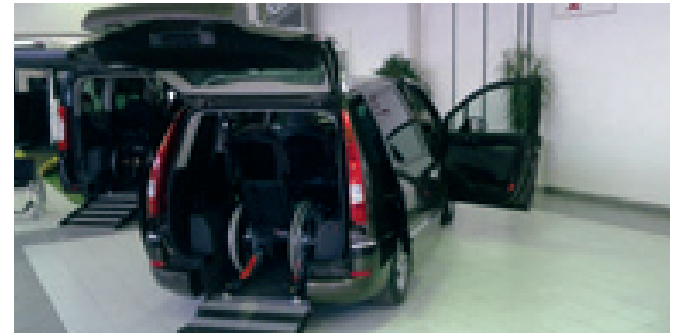
Quanto costa in più rispetto al prezzo di listino un commerciale Citroën allestito appositamente per persone disabili?

"Il prezzo varia dai 7.000 fino a 25.000 euro per i minibus 9 posti. Segnalo, infine, un innovativo progetto di Rolfi che prevede la realizzazione di un airbag specifico per la protezione del disabile in carrozzina in caso di tamponamento".

Anche per quanto riguarda le proposte di mobilità delle persone diversamente abili, il mercato offre dunque svariate soluzioni di trasporto che sono in grado di soddisfare le esigenze di chi, pur in presenza di disabilità, non intende rinunciare al sacrosanto diritto all'autonomia e allo spostamento per motivi professionali o legati al tempo libero. La collaborazione tra il Double Chevron e Rolfi testimonia che questo diritto è pienamente riconosciuto.



Un **Berlingo** allestito con sollevatore per imbarco carrozzella.



Dal 1998 sono stati allestiti da **Rolfi** 2.400 veicoli **Citroën** per disabili.

I SOLLEVATORI ROLFI

FUNZIONALITÀ E SICUREZZA

Gli allestimenti dell'azienda bresciana sono ad alto contenuto tecnologico. I sollevatori ultra-coperti di ultima generazione, tutti a completa scomparsa sottopianale, sono realizzati in modo tale da soddisfare ogni specifica categoria di veicoli. Di seguito, alcuni modelli fra i più richiesti dalla clientela.

RLF 360 Delphino - È un sollevatore elettro-idraulico a completa scomparsa sottopianale realizzato in acciaio, dotato di dispositivo di sicurezza antischiacciamento piedi, dispositivo di raccordo a terra pompa manuale di emergenza per funzionamento anche in caso di avaria all'impianto elettrico, dispositivo blocca-ruote per una più sicura operazione di imbarco carrozzella. L'installazione viene effettuata fuori dal vano di carico lasciando inalterato il volume di carico. Questo sollevatore di ultima generazione fu presentato in anteprima mondiale in collaborazione con Citroën Italia al Motorshow 1999 ed è giunto alla sua terza generazione.

Le sue ridottissime dimensioni di ingombro (altezza solo 120 mm !), la leggerezza della struttura, il posizionamento sottopianale a completa scomparsa posteriore o laterale, la possibilità di poter essere montato a sbalzo rispetto al pianale posteriore, come se fosse un gradino di aiuto salita, consentono di ottenere illimitati vantaggi in termini di comfort (anche acustico) e versatilità.

Inoltre l'RLF 360 offre importanti vantaggi: lascia il vano porte completamente libero, è utilizzabile come gradino salita, elimina rumorosità, rispetta le condizioni igieniche del vano passeggeri evitando l'introduzione di acqua/ sporco. L'elevata capacità di carico, le incrementate dimensioni della piattaforma e i doppi mancorrenti laterali (su richiesta), consentono infine un sicuro ed agevole carico/scarico sia di disabili deambulanti che non, su carrozzine manuali, elettriche ed extra-standard.

Portata: 300 Kg, peso: 116 Kg, dimensioni utili: 1100 x 980 mm, spessore piattaforma: 120 mm

RLF 400 - È anch'esso un sollevatore elettro-idraulico a completa scomparsa sottopianale (posizionamento laterale), realizzato in acciaio e alluminio antistruciolo con pedana traforata per offrire ottima resistenza all'uso e peso contenuto. Il funzionamento è a

pulsantiera con cavo estensibile o radiocomando (su richiesta). L'RLF 400 è inoltre dotato di pompa manuale di emergenza per funzionamento in caso di avaria all'impianto elettrico, dispositivo blocca-ruote per una più sicura operazione di imbarco/sbarco carrozzella e dispositivo anti-schiacciamento piedi. Il doppio dispositivo elettronico di raccordo a terra e i segnalatori visivi ed acustici di segnalazione movimento, garantiscono un livello di sicurezza di prim'ordine. Il sollevatore RLF 400 è un capolavoro tecnologico di ultima generazione racchiuso in uno spessore incredibilmente contenuto (altezza max solo 120 mm !). Ciò permette di mantenere il veicolo assolutamente anonimo in quanto tutto il telaio rimane nascosto sotto il pianale evitando, peraltro, fruscii o vibrazioni all'interno dell'abitacolo.

L'elevata capacità di carico, il peso contenuto e i vari dispositivi di sicurezza ne fanno uno strumento potente ed affidabile. Inoltre lo speciale funzionamento permette di appoggiare il sollevatore anche sui marciapiedi più alti per consentire il carico/scarico evitando di dover parcheggiare il veicolo in mezzo alla strada.

Portata: 300 Kg, peso: 116 Kg, dimensioni utili: 1200 x 800 mm, spessore piattaforma: 120 mm.

RDH 303 - È un sollevatore elettro-idraulico realizzato in acciaio e alluminio antistruciolo, a struttura variabile (che consente di adattare la pedana a qualsiasi tipo di carrozzella), con dispositivo manuale di emergenza per funzionamento in caso di avaria e dispositivo elettronico anti-schiacciamento piedi. L'RDH 303 può essere



montato internamente sia sul lato posteriore, sia lateralmente e grazie alla posizione verticale della pedana richiusa, non interferisce con le normali funzioni del portellone posteriore-laterale. A richiesta è disponibile: versione con radiocomando; versione "T" con rampa telescopica, mancorrente; versione "G" con base girevole a 90°; versione "S" verniciatura in tinta carrozzeria e/o misure speciali.

L'RDH 303 è certamente il sollevatore di casa Rolfi che più si presta alle modifiche "su misura" dell'utenza, con un'ampia gamma che parte dalla versione "base", con pedana in un pezzo unico a versioni con base girevole a 90° (che permette di ripiegare la pedana sul fianco del baule o dietro il sedile anteriore risparmiando molto spazio), oppure l'utilissima piattaforma telescopica di ultima generazione, che aumenta l'area di carico diminuendo il volume (in posizione richiusa), o ancora le versioni automatiche, con mancorrente o con vernice in tinta con la carrozzeria per un tocco di classe che non guasta mai.

Portata: 250/300 Kg, peso 100 Kg, dimensioni utili: 1120 x 720 mm, spessore piattaforma: 140 mm.

RDH 322 - Sollevatore elettro-idraulico di ultima generazione a doppio braccio a funzionamento completamente automatico con piattaforma realizzata in un unico pezzo antistruciolo, posizionato all'interno del veicolo nella parte posteriore. Il sollevatore è dotato di dispositivo antischiacciamento piedi, doppio corrimano automatico (in sincrono con movimento pedana), pompa manuale di emergenza per funzionamento anche in caso di avaria all'impianto elettrico, dispositivo blocca ruote per una più sicura operazione di imbarco carrozzella. La pedana traforata permette di contenere il peso senza compromettere l'elevata resistenza. Completano l'equipaggiamento di serie i dispositivi acustici e visivi di segnalazione funzionamento. Grazie alla conformazione "doppio braccio" questo sollevatore si fa apprezzare per le eccezionali doti di resistenza all'uso prolungato e continuo. Ecco perché risulta essere particolarmente indicato per le associazioni che quotidianamente offrono lunghi servizi di trasporto per persone con ridotte capacità motorie. È proprio in queste situazioni, infatti, che la meccanica dei sollevatori viene sollecitata maggiormente e l'RDH 322 ben si presta a questo servizio.

Portata: 300 Kg, peso: 150 Kg, dimensioni utili: 1200 x 800 mm, spessore piattaforma: 120 mm.

Intervista

Holger Dürrfeld, Presidente e Amministratore delegato EvoBus Italia

“Positive sorprese nella seconda metà dell’anno”

PAOLO ALTIERI
SORBARA DI BOMPORTO

Trasporto pubblico urbano e segmento turistico. È un’analisi a 360 gradi quella di Holger Dürrfeld, Presidente e Amministratore delegato di EvoBus Italia, che in questa intervista traccia il bilancio del mercato italiano senza tralasciare le note dolenti ma esprimendo anche motivato ottimismo sui possibili sviluppi positivi, soprattutto per quanto riguarda il segmento coach, che potrebbero concretizzarsi nella seconda metà dell’anno e sul ruolo da protagonista che continuerà ad avere EvoBus attraverso i marchi Setra e Mercedes-Benz. Nato in Germania, a Dortmund, Holger Dürrfeld ha maturato un’esperienza pluriennale all’interno del Gruppo Daimler. Laureato in Business Administration all’Università di Passau, Dürrfeld ha conseguito il Dottorato in Economia presso l’Università di Hohenheim e parla diverse lingue, tra cui l’italiano. Entrato in Mercedes-Benz a Stoccarda nel 1992, ha iniziato a occuparsi di veicoli industriali. Dal 1996 ha ricoperto in EvoBus diverse funzioni sia a livello nazionale che internazionale, tra cui direttore amministrativo in EvoBus Francia per cinque anni e Amministratore delegato della filiale EvoBus Svizzera dal 2008 al 2011. Dal 1° gennaio 2012 ha assunto il ruolo di Presidente e Amministratore delegato di EvoBus Italia. Appassionato di alpinismo, che continua a praticare, Holger Dürrfeld è sposato e ha quattro figli.

Tra i diversi dove ha lavorato e soggiornato, in quale paese si è trovato meglio?

“Contrariamente a quello che si può pensare, ovvero che per un tedesco sia più facile approcciare e ambientarsi in una realtà come la Svizzera, devo dire che le cose non stanno proprio così e che in realtà la cultura svizzera è molto diversa da quella tedesca. È più orientata a sé stessa, con caratteristiche ben diverse da quelle che si riscontrano in Italia o in Francia, nonostante sia un paese latino come l’Italia e quindi con molte similitudini. Tra l’altro, ho imparato l’italiano perché già conoscevo il francese”.

Che differenza c’è tra cliente italiano, svizzero e francese?

“Nessuna. I clienti sono tutti uguali. E anche dal punto di vista della competenza, devo dire che sono sostanzialmente simili. In Italia trovo persone estremamente preparate come le ho trovate in Svizzera e in Francia. Se c’è una differenza, è che in Svizzera ci sono più soldi che in Italia”.

Può fare un’analisi del mercato dei bus in Italia nel 2013 e dell’andamento dei

primi mesi del 2014?

“Il 2013 è stato ancora caratterizzato dalla crisi totale. Il mercato è stato influenzato da due grandi gare, quella dell’Atac a Roma con più di 300 unità, e quella di Torino con circa 150 veicoli. Le due gare insieme fanno quasi 500 pezzi: se si considera il mercato totale di circa 1.800 pezzi, togliendo a questi le 500 unità di Roma e Torino si arriva a 1.300 unità, la stessa cifra registrata nel 2012. Escluse le due gare, possiamo ben dire che il mercato nel 2013 è stato fermo e nulla è cambiato rispetto al 2012. Anzi, per noi è stato quasi più difficile il 2013 rispetto al 2012, dal momento che il segmento dei turistici, dove noi siamo tradizionalmente molto forti, ha perso il 15 per cento da un anno all’altro. Del resto, se non c’è mercato è difficile vendere”.

Che idea si è fatto di questa situazione?

“Sappiamo già che il settore

tricolati in dicembre. Il risultato è che il mercato di gennaio è risultato molto basso anche se non possiamo parlare di una fotografia reale della situazione. Non va poi dimenticato che tanti costruttori iniziano adesso a consegnare i veicoli Euro 6. Per tutti questi elementi, penso che il mercato 2014 registrerà un andamento fortemente al ribasso nei primi mesi per poi aumentare in maniera significativa nella seconda parte dell’anno. Come ho già detto, ci sono gare e un po’ di entusiasmo in più, anche se non va sottovalutato il fatto che partiamo da livelli bassissimi. L’importante è che almeno la situazione si inverta.

Qual è il bilancio di EvoBus nel 2013?

“Prendendo in considerazione il mercato complessivo, le nostre immatricolazioni sono aumentate diminuite. Vista la situazione difficile del mercato

sultati sono stati buoni per entrambi i marchi Setra e Mercedes-Benz: siamo a quasi il 33 per cento di quota mercato”.

Qualche consegna importante nel 2013?

“Ce ne sono state diverse. Per quanto riguarda Setra, abbiamo consegnato 20 unità a Bolzano, 30 quasi 20 al consorzio LiBUS in Alto Adige, altre dieci unità interurbane alla SAJ di Treviglio. Per Mercedes-Benz, posso segnalare i 27 Citaro per Trieste Trasporti o le consegne di 16 unità a Milano e 12 unità Euro 6 ad Asti. Particolarmente importante la gara che abbiamo vinto lo scorso anno a Firenze per la fornitura di 100 veicoli in full service Mercedes-Benz Citaro 12 m che saranno consegnati iniziando nel 2014 sotto forma di accordo quadriennale. Visti i numeri del mercato in generale, questi risultati non sono male”.

Cosa è stato fatto nel 2013 per quanto riguarda il prodotto?

“La cosa più importante è stata l’introduzione dei motori Euro 6. Il cuore di un autobus è e rimane il suo motore, che definisce l’efficienza del mezzo. Il cuore costa di più se consuma di più, meno se consuma meno. I motori Euro 6 hanno dimostrato il grado di efficienza che ancora esiste nella tecnologia diesel. L’aumento della complessità strutturale da Euro 5 a Euro 6 lasciava supporre un aumento dei consumi, in realtà abbiamo dimostrato una loro diminuzione circa dell’8-8,5 per cento. Per quanto riguarda il prodotto, la nuova Setra ComfortClass 500 è senza dubbio un highlight sottolineata dall’efficienza delle motorizzazioni e dall’ottimizzazione aerodinamica che aiuta ad abbassare i consumi. Vista anche la crisi e la situazione del mercato, importante è anche la nostra offerta di ingresso nel mondo Setra con l’interurbano S415UL prodotto in una versione più economica



Il Mercedes-Benz Tourism K, uno dei modelli di punta dell’attuale offerta bus del marchio tedesco.



Holger Dürrfeld, Presidente e Amministratore delegato EvoBus Italia

rispetto al classico S415UL proposto a un prezzo più conveniente. Va anche aggiunta la TopClass, che però inizia a essere consegnata quest’anno. Per Mercedes-Benz abbiamo presentato il Turismo K da 10 m” e le versioni Citaro da 10,5 m e Citaro G snodato”.

E a proposito della gamma minibus?

“Dall’esterno i prodotti sono poco cambiati con la nuova generazione dello Sprinter. La grossa novità riguarda l’introduzione dell’Euro 6 e il relativo adeguamento di gamma che verrà completato quest’anno”.

Diesel, metano, ibrido: come procede in casa EvoBus lo sviluppo e con quali priorità?

“Noi puntiamo sul diesel perché anche l’evoluzione Euro 6 ha mostrato che la tecnologia diesel non è alla fine ma c’è spazio per ulteriori ottimizzazioni. Per quanto riguarda il gas naturale, il motore a metano Euro 6 c’è; personalmente però non vedo un grande futuro per il metano. I costi del ciclo di vita del metano non possono essere sottovalutati, sotto diversi aspetti come la fornitura, la sicurezza, la manutenzione aumentata a causa delle normative. Fino a oggi la richiesta del metano è stata motivata solo dal costo inferiore del carburante. Prima potevano anche esserci altri vantaggi, come la maggiore silenziosità rispetto ai motori alimentati a gasolio che però oggi non c’è più grazie ai notevoli progressi che sono stati fat-

ti nella tecnologia diesel. Anche sotto l’aspetto ecologico, oggi con l’Euro 6 non c’è differenza tra metano e diesel. Seguiamo anche l’ibrido, anche se questa tecnologia ha oggi ancora un costo più elevato rispetto al diesel. La situazione può solo cambiare con il tempo e con i progressi tecnologici. In definitiva, siamo attivi a 360 gradi nella ricerca sulle motorizzazioni, compresi i veicoli fuel cell. Il nostro obiettivo rimane quello di offrire sempre la soluzione che in un dato momento è la più adatta al mercato: oggi questa è il diesel Euro 6”.

Quali sono a suo giudizio le prospettive del trasporto pubblico passeggeri e quali le difficoltà che lo frenano?

“Il trasporto pubblico ha il futuro davanti a sé. Con il traffico urbano in costante aumento, c’è un potenziale enorme da sfruttare. Bisogna però tener conto che la buona offerta definisce anche il successo di un trasporto pubblico efficiente. Se l’offerta di servizio migliora, il servizio pubblico sarà sempre più accettato dalle persone. In questo senso è indispensabile mettere in servizio mezzi con elevata frequenza, che siano veramente alternativi all’auto privata perché più veloci. In questo senso, in Italia, rispetto ad altri paesi come la Svizzera, c’è ancora da fare per migliorare la situazione. Va anche superata l’idea che il trasporto pubblico debba essere gratuito quando invece per le cose di valore è inevitabile che ci sia un costo da sopportare per avere un servizio sempre migliore. In Italia, diverse città hanno dovuto ricorrere alla privatizzazione come ultima ratio per salvare il trasporto pubblico e la sua efficienza”.

Come immagina l’autobus del futuro?

“Penso che il trasporto pubblico urbano abbia enormi potenzialità di sviluppo. Il futuro del trasporto pubblico potrebbe basarsi sul concetto di Bus Rapid Transit con grandi linee dedicate per autobus dal design accattivante, luminosi, confortevoli e molto efficienti, affiancati da autobus più piccoli che servono i fratelli maggiori delle BRT. Senza dimenticare la connettività e la disponibilità di informazioni per gli utenti”.

Intervista

Franco Miniero, Global Sales Director Scania Bus

“Il trasporto passeggeri fattore di successo e crescita”

PAOLO ALTIERI
LAINATE

Il mondo dell'autobus Scania a 360 gradi. A poco più di un anno e mezzo dal suo insediamento come Global Sales Director di Scania Bus, Franco Miniero, manager di lungo corso e provata esperienza nel settore, traccia il quadro della strategia del Grifone nel decisivo comparto del trasporto passeggeri, mettendo in risalto che la mobilità collettiva è una delle chiavi per il futuro sviluppo economico e sociale. Abbiamo incontrato Franco Miniero presso la sede della concessionaria Scania Milano di Lainate.

Dottor Miniero, qual è il suo bilancio umano e professionale di questo primo periodo in Scania Bus?

“Ho iniziato il 1° agosto 2012, quindi sono in Scania da poco più di un anno e mezzo. Quando si fa riferimento ai paesi nordici spesso si pensa a delle realtà rigide dove vige un rapporto interpersonale particolarmente freddo. La realtà è invece piacevolmente diversa e la positiva sorpresa è l'aver trovato una grande azienda di livello mondiale, capace di gestire la relazione interpersonale a livello umano in un modo quasi più latino che nordico. L'attenzione alla persona, il rispetto dell'individuo, uno dei tre valori cardine di Scania insieme alla cura del cliente e alla qualità, è concretamente praticato tutti i giorni e questo è di sicuro un grandissimo stimolo per chi lavora in Scania. Qui si viene realmente considerati come persona e tanta è l'attenzione riservata al singolo individuo e alla sua famiglia. Questa è stata una piacevolissima sorpresa che tra l'altro avevo già percepito nei primi contatti”.

Quale dunque la differenza rispetto agli altri paesi dove ha vissuto in questi anni?

“La Svezia è un paese ben organizzato, nel quale è facile muoversi grazie a sistemi di trasporto affidabili ed efficienti e dove c'è un sistema di infrastrutture degno di un paese moderno. Devo dire onestamente che non c'è nulla che mi abbia deluso che in questo primo periodo, dove tuttavia sono ancora nella fase di comprensione della realtà ‘scandinava’. Come già accennato, le relazioni umane e professionali con persone in genere e colleghi sono buone proprio perché c'è massima attenzione alle persone. E visto che io sono un po' lo straniero in una realtà dove è forte la rappresentanza svedese, avverto su di me una grande attenzione e premura per facilitare il mio adattamento alla nuova realtà. Un altro aspetto che mi ha positivamente sorpreso è che non hai nessun problema in qualsiasi parte del paese a parlare in-

glese. Tutti sono in grado di parlarlo bene e ciò aiuta”.

Qual è il ruolo strategico degli autobus in Scania?

“Come ha confermato l'Amministratore delegato Martin Lundstedt, gli autobus sono strategici per Scania che intravede le potenzialità del trasporto e della mobilità delle persone come fattori di successo e di crescita negli anni a venire. Scania vuole giocare un ruolo attivo da leader, confermando la validità del suo prodotto e di tutti i processi evolutivi”.

Quale percentuale di fatturato totale Scania è appannaggio del settore autobus?

“Sul totale del fatturato gli autobus rappresentano dall'8 al 10 per cento. Certo, a livello numerico i camion sono molti di più, ma nel 2013 abbiamo registrato una buona annata con un +20 per cento e 7.257 ordini”.

A livello di mercati, come è strutturata la presenza Scania Bus nel mondo?

“Scania è molto presente nell'emisfero Sud del mondo, dove facciamo più del 60 per cento dei nostri volumi. Quando parlo di Sud mi riferisco in particolare a Sudamerica e Asia. Il Brasile è per esempio un mercato per noi molto importante, ma siamo ben presenti anche in Messico, Malesia, Myanmar, Taiwan. In alcuni di questi paesi si vendono addirittura più autobus che camion. Vogliamo inoltre sviluppare adeguatamente la presenza in Europa: Scania è realtà consolidata al Nord, in Scandinavia e Gran Bretagna mentre nei paesi del Centro e del Sud Europa la nostra presenza è relativa al settore turistico, con ottimi risultati di immagine. Uno degli obiettivi è rimanere radicati in tutti i paesi europei con la gamma completa”.

Nei paesi dell'Est Europa come siete organizzati?

“Ci sono sempre le business unit che hanno la responsabilità di un determinato mercato sia per quanto riguarda i truck che gli autobus e i motori. L'organizzazione è improntata a un criterio di miglioramento continuo, com'è nello stile Scania. Entrando più nel dettaglio, in



Franco Miniero, Global Sales Director Scania Bus

Russia, abbiamo riscontrato una forte visibilità grazie all'opportunità di essere stati fornitori delle Olimpiadi e Paralimpiadi di Sochi con 709 veicoli che ora verranno distribuiti nell'intero paese. Complessivamente la nostra presenza in Russia è in costante crescita e anche quest'anno pensiamo di far bene. Il 2013 è stato positivo anche in Polonia, con una ottima presenza nel settore turistico, dove abbiamo raggiunto la migliore market share di sempre, quasi il 50 per cento di quota. Vogliamo continuare a crescere anche negli altri paesi dove stiamo aumentando il livello di attenzione. Stiamo facendo bene anche in Slovenia”.

In che modo si articola la collaborazione con Irizar nel settore coach? Sono previsti ulteriori sviluppi?

“Irizar è un validissimo partner nel settore turistico. Con loro collaboriamo ottimamente non solo in Europa ma anche nel resto del mondo, per esempio in Messico e Sudafrica. Con Irizar lavoriamo molto bene anche in Italia, la collaborazione ci permette di presenziare il settore turistico con una gamma completa. Il nostro obiettivo per l'Europa è anche quello di promuovere veicoli che vengono

progettati e prodotti completamente da noi, dentro Scania, come i Citywide e l'OmniExpress. Puntiamo poi al completamento di gamma nel settore turistico con il Touring, un prodotto che si sta affermando molto bene in Europa”.

Dov'è focalizzata la produzione degli autobus Scania?

“Produciamo in Svezia, a Södertälje, gli chassis, come anche a San Paolo, in Brasile. Abbiamo poi una fabbrica di veicoli urbani in Polonia e da poco è stato inaugurato uno stabilimento a Bangalore, in India. La realtà indiana è una di quelle su cui ci aspettiamo grandi risultati nei prossimi anni”.

Com'è strutturata l'attuale gamma?

“Abbiamo una gamma completa per quanto riguarda l'urbano, con i Citywide LF e LE, da 10,80 m fino agli articolati 18 m, che ci permette di coprire tutte le esigenze europee sia con veicoli diesel che metano. Sempre per l'Europa proponiamo un veicolo intercity che produciamo in collaborazione con un carrozziere finlandese e che ci permette di coprire tutta la gamma intercity. Poi abbiamo il turistico Touring distribuito da noi e nato in collaborazione con il partner cinese Higer Bus. Scania vanta collaborazioni con diversi carrozzieri a livello mondiale partendo dalla nostra vasta e articolata gamma di chassis: ciò ci permette di avere un prodotto completo per ogni singolo mercato”.

Sul piano dei prodotti sono previste novità a breve?

“Prima della fine dell'anno presenteremo un nuovo prodotto nato dalla collaborazione con un carrozziere, l'OmniExpress 3.20 Low Entry, destinato prevalentemente ai mercati del Nord Europa, dove sono richiesti mezzi con certo numero di posti a sedere”.

Qual è la strada intrapresa da Scania Bus sul piano delle motorizzazioni? Priorità al metano o all'ibrido? Quali i possibili altri sviluppi?

“Siamo stati tra i primi a lanciare i primi diesel Euro 6, confermando la tradizione che vede Scania essere sempre in prima fila nel proporre novità sul mercato. Sull'ibrido sono in corso test su veicoli che ci apprestiamo a lanciare. Il cavallo di battaglia è il metano, in cui crediamo molto: abbiamo una motorizzazione calzante per le missioni richieste a questa tipologia di propulsione. Tra l'altro in Italia consegneremo a giugno 8 veicoli a gas acquistati da Trentino Trasporti. Un risultato importante che ci permette di tornare da grandi protagonisti nel settore dell'urbano in Italia, da dove mancavamo da qualche anno. In generale, posso dire che stiamo valutando con la massima attenzione tutte le opportunità relative alla propulsione alternativa”.

Quale secondo lei potrà essere il futuro del trasporto passeggeri?

“Tutti gli studi di settore indicano che il trasporto pubblico crescerà, perché la mobilità è un fattore fondamentale per l'economia. E anche dal punto di vista della tutela ambientale, i fattori inquinanti dovranno essere combattuti con una maggiore efficienza della mobilità. Ci sono diverse soluzioni di mobilità e sicuramente gli autobus giocheranno un ruolo fondamentale nella sua efficienza. È questo un aspetto sempre più percepito, non solo in Europa, dove peraltro ci sono grandi studi ma anche grandi difficoltà nel realizzare quanto è stato pianificato per via delle ancora difficili condizioni economiche, ma anche fuori dall'Europa, per esempio in Sudamerica o Asia, dove importanti realtà metropolitane stanno pianificando la mobilità facendo leva sul concetto di di Bus Rapid Transit (BRT) a corsie dedicate. Questi sviluppi denotano un fortissimo interesse per l'autobus la cui domanda continuerà anche per i prossimi decenni. Relativamente a questa domanda e alle specifiche necessità di mobilità, Scania ha tutte le capacità tecniche e organizzative per soddisfare le esigenze richieste”.

Cosa dovrebbero fare le amministrazioni locali per facilitare lo sviluppo del trasporto con autobus?

“Io partirei dall'esigenza del cliente dell'autobus. L'opportunità di poter soddisfare la domanda dei cittadini di poter utilizzare l'autobus con sempre più intensità e facilità è basata su un fatto, ovvero che il servizio sia facile da intendere. Grazie alla tecnologia moderna e in particolare a internet oggi si possono ottenere informazioni

in tempo reale sulla linea disponibile e l'orario di arrivo del bus alla fermata: questo dà confidenza e sicurezza nel trasporto. Altro aspetto sul quale bisognerebbe investire è che l'autobus deve avere una velocità commerciale definita; per avere ciò deve poter usufruire di linee dedicate che permettano di mantenere la promessa data, ossia che a un'ora precisa l'autobus sia disponibile a una fermata. Non basta investire nella riduzione delle emissioni inquinanti, oggi tra l'altro ridottissime grazie all'Euro 6 e al metano, comprese quelle in termini di rumorosità: se in un contesto urbano la velocità commerciale degli autobus è diminuita rispetto a quando circolavano mezzi Euro 1 o 2, questo non va a vantaggio del cliente né tantomeno agli sforzi per ridurre l'inquinamento. La velocità commerciale è l'elemento fondamentale per definire l'infrastruttura su cui l'autobus svolge il suo servizio. C'è ancora molto da fare su questo. Guardando ai paesi dove si stanno definendo progetti innovativi, le linee BRT danno un'immagine ben diversa e lo si vede dalla clientela che questi mezzi riescono sempre più a catalizzare. La viabilità è fondamentale per lo sviluppo dei trasporti”.

Come ci dobbiamo immaginare l'evoluzione dell'autobus per quanto riguarda l'offerta di connettività per l'utente?

“I nostri autobus turistici, nella maggior parte dei casi, sono già predisposti per la connettività wi-fi. Così l'utente ha la possibilità di essere connesso con il mondo, di essere informato e di poter lavorare con il proprio computer. Inoltre, molte città cominciano a essere cablate per offrire ampia possibilità di connessione. Gli autobus stessi sono forniti di video che consentono di dare molteplici informazioni ai passeggeri. L'interazione con il cliente sarà uno degli elementi chiave per lo sviluppo dell'autobus. Come Scania siamo già oggi in grado di offrire lo stato dell'arte in questo ambito tecnologico”.

Come si immagina l'autobus del futuro?

“L'autobus dovrà raggiungere lo stesso livello di comfort che solitamente si percepisce quando si è a bordo della propria automobile, dove viene privilegiato il momento individuale del viaggio, senza la pressione degli altri, con tutte le informazioni di cui abbiamo bisogno a disposizione, in sicurezza e puntualità. Dobbiamo continuare a lavorare, non solo noi costruttori ma anche gli altri attori coinvolti, la società fornitrice del servizio e chi pianifica le infrastrutture. Tutto questo con l'obiettivo di migliorare l'utilizzo del mezzo pubblico”.



Uno Scania Citywide alimentato a gas naturale in servizio.



DAIMLER BUSES

Questo bus sa tutto in anticipo

EMANUELE GALIMBERTI
KIRCHHEIM

Economicità al primo posto e guida efficiente e rilassata nel focus di Daimler Buses, che ci ha messo a disposizione tre Top-Class della nuova generazione per mettere alla prova il PPC (Predictive Powertrain Control) per autobus, testato sull'autostrada del vino (Weinstrasse) di Kirchheim, tra Francoforte e Mannheim. Sfruttare il lancio per affrontare la prossima salita? Niente di più facile per il Tempomat intelligente che fa risparmiare carburante: i manager della Casa di Stoccarda assicurano fino al 4 per cento grazie alla guida "previdente" con percorsi digitalizzati, ma nei tre test drive di Kirchheim abbiamo superato la soglia del 10 per cento.

Con l'introduzione del PPC, Daimler Buses compie nel 2014

IL TEMPOMAT INTELLIGENTE FA RISPARMIARE CARBURANTE: LA CASA DI STOCCARDA ASSICURA IL 4 PER CENTO IN MENO, MA SULLA WEINSTRASSE DI KIRCHHEIM È STATA SUPERATA LA SOGLIA DEL 10. GUIDA "PREVIDENTE" CON PERCORSI DIGITALIZZATI E TANTE OPZIONI PER UN'IMPOSTAZIONE INDIVIDUALE.



Il Setra TopClass 500, gioiello da turismo del marchio tedesco di Daimler, lungo l'Autostrada del Vino riesce a consumare molto meno.

un altro passo avanti sul fronte della redditività e della riduzione della fatica al volante. Come funziona? Il Tempomat "previdente" conosce le caratteristiche topografiche del percorso che lo aspetta e non presenta i punti deboli intrinseci di un comune limitatore di velocità automatico. Sono soprattutto le salite, nemiche naturali di una marcia briosa e parsimoniosa al tempo stesso, a mettere in crisi il tradizionale limitatore di velocità, perché non riesce a distinguerle da un tratto pianeggiante. Il PPC invece ci riesce.

Con il lancio di questo sistema di assistenza alla guida, Daimler Buses è il primo costruttore al mondo a introdurre sul mercato un sistema automatico di regolazione della velocità con intervento integrato sul cambio destinato agli autobus da turismo. Il PPC

IL SISTEMA SA SFRUTTARE "IL FAVORE DELLA POSIZIONE"

L'ESEMPIO SUI DOSSI CHE SALGONO VERSO MANNHEIM

Nel suggestivo e caratteristico tragitto della Weinstrasse che ruota attorno a Kirchheim, lontano dalle strade piatte come un biliardo, il PPC fa valere i suoi punti di forza: nei tratti completamente in piano l'intelligente sistema di regolazione della velocità adotta esattamente la stessa strategia e qualità di regolazione del normale Tempomat.

Dove il paesaggio si fa collinare, ed è notoriamente il caso di una parte consistente della rete stradale europea, si trova invece nel proprio elemento. L'autista deve impostare la velocità nominale del Tempomat e, all'occorrenza, il limite superiore e inferiore. In questo modo definisce la velocità massima per la marcia in discesa. Fino a qui nulla di diverso rispetto al Tempomat standard.

La novità del PPC è costituita dal limite inferiore di velocità al di sotto della velocità di crociera. Con questo valore l'autista definisce l'intervallo di tolleranza che il sistema può sfruttare per ridurre la velocità di marcia, e quindi anche i consumi, nelle situazioni che lo consentono. È il caso, ad esempio, di un dosso che sale dolcemente in direzione di Mannheim: il nostro Setra TopClass S 516, in base alla configurazione risultante da potenza nominale e peso complessivo, dispone di una potenza dinamica sufficiente a superare questa salita nella marcia al momento innestata, senza scendere

al di sotto della velocità nominale impostata. La coppia motore erogata fino a pieno carico è sufficiente a mantenere la velocità? Il PPC sfrutta il favore della posizione ancor prima di arrivare in cima alla salita.

Conoscendo i dati del percorso, il sistema predispone il veicolo ad affrontare la successiva discesa in anticipo, e soprattutto risparmiando carburante. La coppia del motore viene ridotta prima e alla fine, secondo la pendenza della discesa, l'autobus viaggia in rilascio e senza consumare carburante. La velocità di marcia scende fino al limite inferiore impostato dall'autista, così come calcolato prima dal Predictive Powertrain Control in base alla massa del veicolo e al tracciato stradale. All'andata, con il Tempomat privo di questo tipo di regolazione, il bus è rimasto in tiro troppo a lungo, consumando più carburante. E lungo la successiva discesa il freno continuo è intervenuto con eccessivo anticipo.

L'AVANZATO PREDICTIVE POWERTRAIN CONTROL VA OLTRE E SUPERA I LIMITI DEL TEMPOMAT

A integrazione della "salita lieve", prima importante condizione d'esercizio, l'intervento previdente del Tempomat può accompagnarsi a un intervento previdente nella gestione del cambio. I parametri lasciano presagire che è in arrivo una lunga discesa a scarsa pendenza? Il sistema attiva la funzione EcoRoll, e questo avviene molto prima rispetto a un sistema convenzionale di gestione del cambio. Si ottiene così una riduzione del tempo e del tratto di strada in cui il motore spinge il veicolo a velocità costante, allungando per contro il tratto percorso con il motore al minimo e con un consumo minimo di carburante. Seconda condizione d'esercizio in cui il PPC si dimostra molto vantaggioso è il superamento di una forte pendenza. Il manuale per una guida parsimoniosa insegna che in questo caso l'autista dell'autobus deve aumentare per tempo la ve-



Aiuto prezioso
A sinistra, il cruscotto del Setra TopClass 500 con l'indicazione di PPC disattivato, a destra con il dispositivo inserito.

locità di marcia, prima che inizi la salita. Consumando in proporzione poco di più, si riesce in questo modo ad accumulare energia cinetica, che servirà poi, una volta in salita, a evitare di dover cambiare marcia. Questione di rincorsa. Un Tempomat normale non è in grado di adottare questo stile di guida. E un autista che opera in manuale può commettere errori nel calcolare massa del veicolo, grado di pendenza e lunghezza della salita. Per il PPC tutto ciò non costituisce un problema, perché dispone dei dati necessari e ha in memoria il know-how degli esperti. Il risultato è che, con il sistema

attivo, il Setra TopClass 516 si prepara con adeguato anticipo ad affrontare una salita, aumentando la velocità rispetto al valore nominale impostato per prendere lo slancio necessario a superare la pendenza nella marcia più alta possibile. Se analizzando il successivo tratto di strada il PPC rileva la necessità di scalare più volte, il sistema scala un'unica volta più marce insieme. Grazie al programma di marcia impostato, il cambio può scalare di due marce ancora nel piano, per cambiare due volte in meno lungo la salita e ridurre di conseguenza la perdita di velocità nel tratto in pendenza.

CONSUMI CON E SENZA PPC LUNGO UN PERCORSO DI 60 KM

	Andata (con PPC disattivato)	Ritorno (con PPC inserito)	Differenza
S517 HDH			
Velocità media	92,5 km/h	94,0 km/h	
Consumo medio	32,2 l/100 km	28,9 l/100 km	- 3,3 l/100 km (-10,2 %)
S516 HDH			
Velocità media	94,0 km/h	94,0 km/h	
Consumo medio	30,0 l/100 km	27,2 l/100 km	- 2,8 l/100 km (-9,3 %)
S516 HDH			
Velocità media	88,5 km/h	89,5 km/h	
Consumo medio	33,1 l/100 km	30,2 l/100 km	- 2,9 l/100 km (-8,8 %)

interviene innanzitutto durante la marcia in salita e discesa, trasformando in vantaggi quantificabili con precisione il tipico svantaggio intrinseco di un Tempomat tradizionale. Ad esempio i tre modelli della nuova TopClass 500, gioiello da turismo del marchio Setra di Daimler, lungo l'Autostrada del Vino riesce a risparmiare tra l'8,8 e il 10,2 per cento, rispetto agli stessi veicoli dotati di Tempomat comune, lungo un percorso di 60 km caratterizzato da frequenti salite e discese. Tutto ciò che occorre è un briefing accurato che illustri a chi guida la capacità di questo sistema intelligente di regolazione della velocità di "pre-vedere" la strada. Dopodiché non importa se al volante siede un autista di professione o - come nel nostro caso - un conducente occasionale, perché i veicoli equipaggiati con il PPC completano sempre i percorsi di prova con consumo di gasolio inferiore rispetto a veicoli equivalenti guidati in modo convenzionale. Nelle tre prove comparate su strada su un tipico percorso a lungo raggio, il sistema si distingue inoltre per l'intuitività d'uso. I comandi del Tempomat presentano lievissime differenze rispetto allo stesso modello TopClass senza PPC.

Il PPC è una tecnologia nuova che collega la tecnica già esistente a bordo veicolo con i dati rilevati dall'ambiente esterno. In concreto si tratta di un ampliamento dell'interconnessione tra le centraline intelligenti del veicolo che gestiscono il motore e il cambio. Se già prima operavano sulla base di un ampio ventaglio di dati, ora dispongono di parametri che in passato solo un autista ben preparato era in grado di sfruttare: la guida previdente. Gli autisti di professione sanno che prima di un dosso bisogna togliere il piede dall'acceleratore. In questo modo si risparmia carburante senza perdere molto tempo. Ma il normale

Tempomat non lo sa. Un bravo autista sa anche che occorre prendere velocità per tempo prima di una salita, così non sarà costretto a cambiare marcia durante la salita e potrà consumare meno gasolio e accorciare la durata del viaggio. Anche in questo caso il Tempomat standard è costretto a passare la mano.

In cima a una forte salita l'autista attento all'ambiente tiene premuto a fondo l'acceleratore soltanto fino al punto in cui l'autobus può sfruttare la propria massa e l'energia cinetica per lanciarsi nella successiva discesa. Anche in questo caso le risorse di un Tempomat di tipo normale si rivelano nettamente inferiori. Questo accade spesso quando l'autista guida in manuale, in particolare se non conosce le caratteristiche del percorso o se sta viaggiando di notte e deve fare i conti con una minore visibilità. Oppure quando viene distratto, per esempio da una telefonata, e non può

concentrarsi completamente sulla valutazione del percorso. O più semplicemente quando a fine giornata non è più in grado di esprimersi al volante come all'inizio del viaggio.

Il PPC non è influenzato da questi fattori. Il sistema è sempre in piena forma e non viene mai distolto dal suo personalissimo compito: guidare in modo efficiente. Ma soprattutto può contare sul know-how necessario per una guida all'insegna del risparmio: grazie ai dati topografici memorizzati nel sistema, il PPC conosce ogni salita e discesa. I dati digitalizzati coprono nei Paesi dell'Europa centrale quasi il cento per cento delle autostrade e strade statali. La posizione del veicolo nella rete stradale viene determinata per mezzo dei dati del GPS. Oltre a comandare il limitatore di velocità tradizionale, il PPC può assumere anche il controllo sulla centralina del cambio. Avendo un'ottima cono-

scenza del percorso, può intervenire nella selezione delle marce e utilizzare in modo confortevole un'altra funzione in dotazione: la modalità EcoRoll, già nota sugli autocarri per la sua capacità di ridurre i consumi. La guida previdente riduce il numero dei cambi marcia, soprattutto lungo i percorsi collinosi.

Il pacchetto PPC comprende i dati in ingresso sul profilo del percorso da effettuare, come pure la posizione del veicolo fornita dal GPS. I dati che provengono dall'autobus sono in particolare i valori aggiornati relativi a massa del veicolo, velocità, coppia del motore e potenza, oltre che alla marcia innestata dal cambio Po-

werShift. A questi dati si aggiunge un parametro nominale determinante: la velocità di marcia desiderata, che l'autista imposta con i tasti di comando sul volante.

Basandosi su questo insieme di dati, il Tempomat previdente assume il controllo su acceleratore, freno continuo e cambio. L'autista conserva il ruolo di supervisore generale. E naturalmente, per garantire la sicurezza del veicolo e degli altri utenti della strada, anche il pacchetto a richiesta composto dal Tempomat con regolazione della distanza e funzione di frenata automatica d'emergenza ABA (Active Brake Assist) ha priorità d'intervento rispetto al PPC. Quando il Tempo-

mat con regolazione della distanza e ABA integrato segnala che la strada è libera, il Predictive Powertrain Control può concentrarsi completamente sul percorso. Obiettivo di questo sistema previdente, o per meglio dire "presapiente", è mantenere la velocità entro i limiti impostati dall'autista (scostamento ammesso per difetto o per eccesso rispetto alla velocità nominale), cercando nel contempo di contenere il più possibile il consumo di carburante. Programmato per gestire correttamente la massa del veicolo, il limitatore di velocità conduce l'autobus nei tratti in salita e discesa così come farebbe un autista esperto.

IL PREDICTIVE POWERTRAIN CONTROL BRILLA ANCHE IN RILASCIO

IL METRO DI MISURA È L'AUTISTA PERFETTO

Cambiare in anticipo, così come piazzare una doppia scalata al momento giusto, fa risparmiare carburante lungo l'intera salita. Ed è questo in generale lo scopo del PPC di Daimler Buses. Inoltre, affrontando la salita come da manuale si risparmia anche tempo: gli autisti che puntano alla perfezione sono costretti a riconoscere la superiorità del PPC anche solo per il fatto che spesso non conoscono a sufficienza la progressione della pendenza e l'interazione di questo fattore con la massa del veicolo. Ma il PPC non si dimostra redditizio soltanto quando ci sono colline o montagne da superare. Anche in discesa può dare una mano.

I programmatori del sistema hanno inserito nella sua memoria una regola che tutti i professionisti del volante conoscono: togliere presto il piede dall'acceleratore, ancor prima che finisca la salita. Al resto pensano la massa in movimento del veicolo e la forza motrice in discesa. Il PPC fa proprio questo: quando alla salita segue

una forte discesa, riporta molto rapidamente il motore a un regime di rotazione basso e quindi parsimonioso, passando in anticipo alle marce superiori e eventualmente salendo anche di due marce in un colpo solo.

Con la modalità EcoRoll, o in alcuni casi anche senza, il sistema regola successivamente anche la velocità in discesa. Passare per tempo alla marcia inferiore - o impedire l'innesto di un rapporto superiore - può inoltre aiutare il freno continuo a intervenire con la massima efficacia. Il sistema PPC mette a disposizione dell'autista tutta una serie d'impostazioni che permettono di definire con precisione i parametri in base alle esigenze personali. Tra queste figurano la velocità di marcia e i limiti superiore e inferiore di velocità.

È anche possibile in generale disattivare il PPC o la modalità EcoRoll dopo l'inserimento dell'accensione, ma nelle normali condizioni di guida l'uso di quest'opzione è molto raro.



Sopra e a destra i **Setra TopClass 500** protagonisti del test drive sulla Weinstrasse di Kirchheim.



ITALSCANIA

Il “green toolbox” della sostenibilità

NILS RICKY
TRENTO

“Il trasporto sostenibile è e sarà l'unica soluzione possibile per garantire un futuro al nostro settore”. Queste parole riassumono l'intervento di Roberto Caldini, Direttore della Divisione Buses&Coaches di Italscania, al primo convegno Sistema Gomma nel Trasporto Passeggeri che si è tenuto a fine gennaio a Roma presso il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti e che è stato organizzato da Anav, l'Associazione nazionale autotrasporto viaggiatori, e dall'Asstra, l'Associazione trasporti. L'incontro romano aveva come obiettivo il fornire ai rappresentanti delle



Il Citywide LF a metano esposto al convegno romano. A destra un esemplare della gamma Citywide.

istituzioni pubbliche, alle imprese di trasporto, alle università, ai costruttori e ai professionisti del settore, una panoramica il più possibile completa sull'attuale livello di sviluppo del trasporto passeggeri su gomma e sulle prospettive future, con un'attenta considerazione delle innovazioni tecnologiche.

Proprio con particolare rife-

missioni e salvaguardare le risorse naturali del pianeta. Come ha spiegato Roberto Caldini “i nostri nuovi propulsori a gas garantiscono identiche prestazioni, in termini di potenza e coppia, degli equivalenti motori diesel, godono di un'autonomia di tutto rispetto, ma sono caratterizzati da emissioni ben inferiori agli stessi Euro 6 a gasolio. E so-

SI TRATTA DI UNA SERIE DI SOLUZIONI COMBinate CHE INCLUDONO L'UTILIZZO DI BIOCARBURANTI E LO SVILUPPO DI PROGETTI COME ECOLUTION, UN PACCHETTO DI PRODOTTI E SERVIZI PER I CLIENTI CHE PUNTANO A MINIMIZZARE IL CONSUMO DI CARBURANTE E RIDURRE LE EMISSIONI DI CO₂.

rimento alle innovazioni si è incentrato l'intervento dell'ingegner Caldini, intitolato “Trasporto sostenibile - ora e verso il 2030”. “Oggi il ruolo del costruttore non si può limitare unicamente alla proposta di nuovi prodotti - ha detto Caldini - Scania abbina alla tecnologia d'avanguardia un portafoglio completo di servizi e soluzioni per il trasporto urbano che puntino alla sostenibilità ambientale e al tempo stesso siano attraenti per l'utenza stessa. Per questo Scania si avvale del ‘green toolbox’, ovvero una serie di soluzioni combinate che includono l'utilizzo di biocarburanti e lo sviluppo di progetti come Ecolution, un pacchetto di prodotti e servizi per i clienti che puntano a minimizzare il consumo di carburante e ridurre le emissioni di CO₂”.

Nell'area espositiva allestita al convegno Scania ha presentato un Citywide LF CNG280UB 4x2 EB Euro 6 alimentato a gas metano. Da sempre il Grifone è impegnato nello sviluppo di tecnologie basate sull'uso di valide alternative al gasolio per ridurre le

prattutto hanno una rumorosità drasticamente ridotta, aspetto che li rende particolarmente adatti per impieghi in aree urbane”.

Il Citywide LF (Low Floor) CNG di classe I è lungo poco meno di 12 metri (11.985 mm) e può essere configurato con diverse disposizioni di posti a sedere, tra cui le standard 21+2 e 28+2 nella versione a tre porte e 31+2 e 32+2 in quella a due porte. Le quattro bombole CNG sono di tipo 3 da 320 litri. L'urbano può essere equipaggiato con motore da 9 litri con potenza massima di 206 kW/280 cv a 1.900 giri/min e coppia massima di 1.350 Nm a 1.000-1.400 giri/min o con potenza massima di 250 kW/340 cv a 1.900 giri/min con coppia massima di 1.600 Nm a 1.100-1.400 giri/min. Il cambio automatico a sei marce è di marca ZF. Il sistema frenante prevede freni a disco anteriori e posteriori, Electronic brake system EBS, ABS, Traction Control TC, ZF retarder con controllo automatico o manuale, Bus stop brake e Hill Hold.



LA FAMIGLIA DEGLI URBANI E SUBURBANI AD ACCESSO RIBASSATO E A PIANALE TOTALMENTE RIBASSATO

TRASPORTO FACILITATO CON CITYWIDE LE E LF

Nel giugno del 2012 Scania ha presentato in Italia la famiglia di autobus urbani e suburbani Citywide LE (Low Entry) e LF (Low Floor), a due e tre assi nonché in configurazione snodata da 18 m con possibilità di installare fino a quattro porte; una nuova serie di autobus ad accesso ribassato e a pianale totalmente ribassato che alla funzionalità unisce uno stile originale e particolarmente gradevole. Realizzati completamente in alluminio per alleggerirne il peso e facilitare il riciclaggio dei materiali a fine vita, sono offerti con motori a gasolio, biodiesel, gas, biogas e bioetanolo.

Tipica della nuova famiglia di autobus è la “T avvolgente” creata dal frontale, con i gruppi ottici e il cofano inconfondibili nonché il grande parabrezza realizzato in un unico pezzo con indicatore di destinazione integrato. Queste linee si estendono ininterrotte oltre i montanti nascosti, fino alle fiancate dalle ampie superfici vetrate.

Il retro dell'autobus propone il caratteristico lunotto a trapezio invertito, luci a Led e ampio portellone del vano motore. Per i gruppi ottici anteriori particolare attenzione è stata dedicata all'integrazione di tutte le funzioni d'illuminazione, incluse le luci di marcia diurne e di posizione, tutte in tecnologia a Led. Anabbaglianti e fari principali sono alogeni di serie, con Led come opzione.



Il look moderno continua all'interno: per creare un'atmosfera spaziosa e armoniosa in tutto l'autobus le finiture dei materiali sono state migliorate, optando per nuovi colori più chiari. I modelli a pianale totalmente ribassato (LF) sono ottimizzati per garantire un flusso scorrevole dei passeggeri e spazio in abbondanza per sedie a rotelle, passeggeri e persone in piedi. Nei modelli ad accesso ribassato (LE), i sedili sono rivolti nel senso di marcia per il massimo comfort durante i viaggi più lunghi.

L'ambiente di guida si integra perfettamente nel design degli interni con pannelli fluenti e armonici, ergonomia e sensazione di solidità tipici di Scania. Anche la postazione di guida è più spaziosa con diverse possibilità di regolazione del sedile e del volante. Il volante ha un ampio angolo di inclinazione (20 gradi) e regolazione longitudinale (85 mm) con un meccanismo di bloccaggio meccanico. Inoltre, il volante può essere facilmente inclinato in posizione orizzontale per un facile accesso al sedile di guida.

Le due leve sul piantone dello sterzo si regolano insieme al volante per essere nella stessa posizione rispetto a esso e garantire la possibilità di avere tutti i comandi a portata di mano. Scania Citywide LF identifica la gamma di autobus urbani con pianale totalmente ribassato su tutta la lunghezza del veicolo. Sono disponibili le seguenti versioni: pianale ribassato a 2 assi e pianale ribassato a 3 assi snodato da 18 m. Il Citywide LE ad accesso ribassato è estremamente versatile ed è l'ideale per l'impiego urbano o suburbano. L'autobus è realizzato nelle seguenti versioni: accesso ribassato a 2 assi, accesso ribassato a 3 assi e accesso ribassato a 3 assi snodato da 18 m.

IVECO BUS

La via della Seta

È QUELLA DELLA SOCIETÀ EMILIANA TRASPORTI AUTOFILOVIARI (SETA) A CUI SONO STATI CONSEGNATI I PRIMI DIECI CITELIS 12 METRI A METANO, PARTE DI UNA PIÙ AMPIA FORNITURA DI 27 AUTOBUS DESTINATI ALLE LINEE DI TRASPORTO PUBBLICO LOCALE DI MODENA, REGGIO EMILIA E PIACENZA.

FABIO BASILICO
TORINO

Perfetta sintonia di Iveco Bus e Seta Spa per promuovere e migliorare il trasporto pubblico in Emilia-Romagna. Iveco Bus ha consegnato i primi dieci Citelis 12 metri a metano alla Società Emiliana Trasporti Autofiloviari. I veicoli fanno parte di una più ampia fornitura di 27 autobus del costruttore torinese, destinati alle linee di trasporto pubblico locale di Modena, Reggio Emilia e Piacenza.

I Citelis di Iveco Bus oggetto della fornitura sono autobus sostenibili, a basso consumo energetico, equipaggiati con motori

CNG Cursor 8 da 290 cv. A conferma dell'attenzione di Iveco Bus al tema della sostenibilità ambientale, questa motorizzazione risulta particolarmente efficiente per le sue qualità di rispetto dell'ambiente e le sue emissioni sono allineate, e per alcuni parametri anche inferiori, alla normativa vigente Euro 6. Anche le emissioni acustiche e le vibrazioni, a qualsiasi velocità di esercizio, sono decisamente ridotte rispetto a un veicolo diesel.

Al fine di garantire i più alti standard di comfort ai passeggeri, i veicoli sono dotati di sedili ergonomici, luci interne full led, impianto di climatizzazione

e dispositivo supplementare per il riscaldamento interno. Inoltre, per assicurare la sicurezza di chi viaggia, i Citelis dispongono dei più innovativi sistemi di safety multimediali, tra cui impianto di videosorveglianza, display e sistema di annunci vocali. L'autobus, per l'intera lunghezza, è anche dotato di un pianale ribassato che garantisce ai passeggeri la massima accessibilità in fase di salita e di discesa dal veicolo. Con questa importante consegna Iveco Bus conferma, ancora una volta, la propria leadership in Europa in materia di veicoli a basso impatto ambientale, con un parco circolante di circa 5mila veicoli



alimentati a gas naturale.

Iveco Bus è un brand di CNH Industrial, gruppo leader mondiale nel settore dei capital goods che riunisce le macchine agricole e per il movimento terra di CNH, i camion, i veicoli commerciali, trasporto persone e speciali di Iveco e i motori di FPT Industrial. CNH Industrial è presente in 190 paesi attraverso 12 brand, con 64 stabilimenti produttivi e 49 centri di ricerca e sviluppo, oltre 68mila dipendenti e circa 6mila con-

cessionari.

Va anche segnalato che il Gruppo CNH Industrial è storicamente presente nell'area modenese con il brand New Holland Agricolture che impiega circa 1.900 dipendenti grazie allo stabilimento produttivo di Modena, e al polo di eccellenza per la progettazione e lo sviluppo dei nuovi modelli di trattori di San Matteo (Mo). Presso la sede di San Matteo è inoltre presente la sede italiana di CNH Capital, il brand del

Gruppo per i servizi finanziari, e uno dei principali centri logistici in Europa di CNH Parts & Service. Sempre nell'area di Modena troviamo infine la filiale commerciale di Iveco Bus. La società Maresca & Fiorentino, concessionaria Iveco Bus per le regioni Marche ed Emilia Romagna, garantisce una costante copertura dei servizi di vendita e post-vendita tramite le sue sedi commerciali e la capillare presenza di punti di assistenza.

MAN BUS

Da Bolzano a Stoccolma importanti consegne per il Leone

Italia e Svezia. Gli autobus MAN raccolgono consensi a nord e a sud dell'Europa. Un nuovo Lion's Regio è stato consegnato alla ditta Bertoldi Christian di Gargazzone (Bz), cliente storico di MAN e specialista nel trasporto di linea interurbano. Fin qui, nulla di nuovo, dato che il marchio e i prodotti MAN sono ben apprezzati dalle aziende locali di trasporto passeggeri: la notizia è che si tratta del primo Lion's Regio Euro 6 consegnato in Italia dall'entrata in vigore della nuova normativa antinquinamento. Il nuovo autobus dal design accattivante si presenta con una livrea metallizzata molto elegante e personalizzazioni aziendali sul frontale e le due fiancate. È dotato di motore a 6 cilindri in linea da 235 kW/320 cv con iniezione Common Rail, che si distingue

per la coppia particolarmente elevata e i bassi consumi. Un ulteriore equipaggiamento all'insegna dell'efficienza è il cambio automatico ZF a 6 marce EcoLife con Retarder. Il veicolo può ospitare fino a 49 passeggeri, che possono accomodarsi sui confortevoli sedili Kiel Lite G3 e godere di ampio spazio per le gambe e possono usufruire di comodi vani portabagagli. Gli interni del Lion's Regio sono studiati nel minimo dettaglio e conferiscono al veicolo un aspetto lussuoso, solitamente riscontrabile solo negli autobus Gran Turismo. Salendo a Nord verso la Scandinavia segnaliamo la sostanziosa commessa di 181 autobus messa a segno a Stoccolma. La capitale svedese avrà quindi a disposizione la più grande flotta di autobus ibridi MAN esistente al

mondo. L'azienda di trasporti Keolis Sverige AB ha ampliato la sua flotta con 181 autobus urbani Lion's City, 52 dei quali appunto ibridi. La fornitura di autobus ibridi MAN all'interno della commessa è la più ingente mai fatta finora a un cliente. L'ordine comprende anche 127 autobus snodati Lion's City con motore CNG e motore diesel più due Lion's City M. Tutti questi veicoli rispettano i limiti Euro 6. Keolis impiega a MAN Lion's City nel trasporto pubblico locale della città di Stoccolma e dintorni. I veicoli saranno consegnati a partire da giugno dall'importatore svedese Svenska Neoplan AB, che fornirà anche servizi di manutenzione e assistenza tecnica. Inoltre, Svenska Neoplan AB offre supporto tecnico e corsi di formazione per il personale di Keolis impiegato sugli autobus. Gli efficienti autobus MAN si distinguono per i consumi ridotti e il basso livello di emissioni.

Con il Lion's City Hybrid, ad esempio, si ottiene una riduzione dei consumi di gasolio e delle emissioni di CO2 fino al 30 per cento. Un ulteriore vantaggio consiste nella maggiore silenziosità: in fase di partenza dalla fermata, l'autobus usa solo la trazione elettrica e solamente dopo un centinaio di metri entra in funzione il motore diesel. Acquistando gli autobus snodati Lion's City CNG, la Keolis si affida all'esperienza pluridecennale MAN nel campo degli autobus a metano. I veicoli funzionanti a gas naturale viaggiano con un bilancio CO2 neutro, senza contare che grazie alla combustione molto

“morbida”, anche gli autobus CNG sono particolarmente silenziosi durante la marcia. Keolis gestisce a Stoccolma la flotta di autobus a biogas più grande del mondo e anche per il futuro punta su carburanti da fonti rinnovabili. A seconda del tipo di motore, i nuovi autobus funzionano a biodiesel o a biogas. Già nel 2013, allestendo a Göteborg un nuovo centro di assistenza per autobus urbani a biogas,

MAN ha potuto fornire all'azienda un prezioso aiuto nell'opera di potenziamento del trasporto locale sostenibile. Quella del metano è una strada che MAN sta percorrendo a pieno regime anche in Italia, dove si segnala la consegna di 10 unità di Lion's City Euro 6 alimentati a gas naturale all'ATB di Bergamo. “Continueremo su questa strada – conferma Franco Pedrotti, Responsa-

bile Vendite Bus di MAN Italia - perché il metano rappresenta anche da noi l'alternativa attualmente più economica. Per quanto riguarda l'ibrido, c'è interesse intorno a questa propulsione dai chiari vantaggi ecologici da parte delle aziende di trasporto che però stanno ancora facendo le dovute valutazioni, soprattutto a livello dell'investimento economico richiesto.

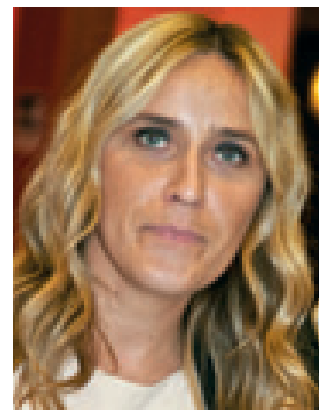
BALTOUR

La nuova frontiera del viaggio a basso costo

Roma-Milano al prezzo di un caffè

EMANUELE GALIMBERTI
MILANO

Il prezzo di un caffè per attraversare mezza Italia. È “la nuova frontiera del viaggio a basso costo”, come recita lo slogan della nuova campagna di promozioni low cost del Gruppo Baltour, che si arricchisce di un'offerta senza precedenti nel settore delle autolinee di lunga percorrenza. Fino al 31 maggio, salvo proroghe ulteriori, si potranno acquistare anche al prezzo di un euro i biglietti per le tratte Roma/Milano e Roma/Torino. La novità è stata presentata a Milano in occasione della BIT (Borsa internazionale del turismo). “L'offerta - ha precisato Antonella Ballone, Vice Presidente del Gruppo cui fanno capo i tre brand Baltour, Sena e Eurolines - rientra nelle politiche di fidelizzazione della clientela in cui Baltour investe da anni ingenti risorse. Riguarderà un numero limitato di biglietti e si applicherà per il momento soltanto alla corsa not-



Antonella Ballone, Vice presidente del Gruppo Baltour

turna sui percorsi Roma-Milano e Roma-Torino in entrambe le direzioni”.

Non è previsto alcun limite temporale per l'acquisto preventivo, tuttavia la tariffa non sarà rimborsabile o cumulabile con altre riduzioni. “L'offerta sulle relazioni Roma-Milano-Torino - ha aggiunto la vicepresidente Ballone - ha valore di

test: l'obiettivo a regime è di generalizzare l'offerta su un ampio spettro di collegamenti nazionali”.

Tutelati al massimo anche gli interessi degli operatori di viaggio, sulla cui collaborazione Baltour conta molto per la buona riuscita dell'iniziativa. “Da anni ormai - ha spiegato il presidente del Gruppo Baltour, Agostino Ballone - sperimentiamo con successo campagne promozionali low cost sulle nostre tariffe e così ci siamo chiesti se non fosse utile inserire tra le opzioni vantaggiose, che consentono di acquistare biglietti per percorrenze anche lunghe a un prezzo che parte da soli dieci euro, anche l'opzione di viaggiare praticamente a costo zero. Dall'idea alla sperimentazione il passo è stato breve. Ora ci auguriamo che i clienti rimangano soddisfatti dalla novità”. Alla BIT è stato presentato agli addetti ai lavori anche il nuovo catalogo generale 2014 con tutti gli orari aggiornati.



Gli autobus MAN Lion's City ibridi in dotazione alla svedese Keolis.

USATO PLUS



GARANZIA IVECO USATO PLUS.

GLI AUTOBUS PIÙ EFFICIENTI, RIPARTONO DA QUI.



Da oggi, se cerchi un bus di seconda mano, puoi metterti nelle mani della squadra più esperta:
scegli Iveco Usato Plus, il programma di garanzia Iveco che soddisfa tutti gli standard più severi di sicurezza ed efficienza.
Scopri la gamma completa su www.ivecobus-used.it



IVECO BUS

Seguici su Iveco Used:

WWW.IVECO-USED.IT



ivecousatoplus@iveco.com