



IL MONDO DEI TRASPORTI

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

Vega Editrice festeggia
un prestigioso traguardo raggiunto
da Il Mondo dei Trasporti

Un cammino lungo 25 anni

Il racconto dell'evoluzione
del settore dei trasporti nell'ultimo
quarto di secolo
nello speciale inserto allegato.

Pierre Lahutte ottimista sul futuro Iveco riparte bene

Non è trascorso neanche un anno da quando è stato chiamato al timone di Iveco, ma Pierre Lahutte si dichiara più che soddisfatto del lavoro fin qui svolto. "L'entusiasmo mio e della mia squadra – afferma il numero uno del costruttore torinese – è più che motivato: Daily sta raccogliendo forti consensi, Eurocargo continua a mietere i successi di sempre e Stralis è assoluto protagonista in tutta una serie d'iniziative". Sull'onda della ripresa, Iveco punta sulle trazioni a metano per tutta la gamma, da Daily ai pesanti. E per Trakker attende che si risvegli anche il settore dell'edilizia.

Altieri da pagina 3



Mercedes-Benz introduce il Predictive Powertrain Control anche in after market

Obiettivo: garantire l'efficienza totale

Il dispositivo, disponibile per i clienti dei nuovi modelli Actros, Antos e Arocs, garantisce oltre che una guida più fluida, anche e soprattutto una riduzione dei consumi fino al 5 per cento con un risparmio annuo di 2.300 euro.

Massa a pagina 12



Hankook

"Nel settore truck crescita obbligata"

L'evoluzione anche sul nostro mercato del costruttore coreano viene sottolineata nell'intervista a Stefano Alessiani, Marketing Manager Hankook Tire Italia, che spiega anche le ottime prospettive offerte dal mercato dei pneumatici giganti, segmento nel quale Hankook vanta dei prodotti di grande qualità.

Campanella a pagina 36

Renault Trucks Serie C

Nato per missioni estreme



Renault Trucks è riuscita a sorprendersi con un C dalle doti di autentico duro in grado di affrontare le sfide più impegnative dell'off road da cantiere. Teatro delle performance di un C 480 T4x2 OptiTrack la cava della ditta F.lli Mara di Lonate Pozzolo (Va), specializzata nella produzione e distribuzione di materiali e attrezzature edili. L'ambiente ideale per il "nostro" Serie C che ha di-

mostrato di trovarsi perfettamente a suo agio tra terra, sabbia e pendenze di ogni tipo. Al veicolo è agganciato un semirimorchio a tre assi a ribaltamento posteriore vuoto della specializzata Schmitz Cargobull. Appartenente alla nuova gamma per l'edilizia firmata dal costruttore francese, la Serie C, nata per il cantiere, non disdegna di darsi da fare anche nelle missioni più estreme della cava.

Basilico a pagina 11

MAN TRUCK & BUS

Festa grande ai Trucknology Days 2015

All'insegna del motto "Trucks. Power. Performance", MAN ha aperto per tre giorni i cancelli

del Truck Forum di Monaco di Baviera per una "fiera" molto particolare.

Basilico a pagina 8

Vai Renault Trucks

Il miracolo Gilardi

Il dealer di Brivio portabandiera della Losanga fin dal 1976 ripercorre la sua straordinaria storia e i grandi risultati raggiunti.

A pagina 26



Tiemme

Si rinnova con Citywide e Crossway

Alle pagine 53 e 58

Eurodiesel

Forte nel service ma anche
con grandi prospettive per il futuro

A pagina 24



Sivibus

Fin dagli Anni Cinquanta l'azienda della
famiglia Maniscalco al fianco di Iveco

A pagina 54



Monroe

Ammortizzatori di alta qualità
per professionisti del trasporto

A pagina 22



NUOVI VEICOLI COMMERCIALI RENAULT. FAI CRESCERE IL TUO BUSINESS COME LA TUA FAMIGLIA.



LEASING TAN 2,99%*
5 ANNI DI FURTO E INCENDIO
1 ANNO DI RC AUTO GRATUITA

VEICOLI COMMERCIALI RENAULT. IL MOTORE DEL TUO SUCCESSO.

*Esempio leasing su Renault Kangoo Express Compact con Climatizzatore, Radio Bluetooth USB, ESP ed Estensione Gato, valida solo in caso di apertura da parte del cliente di un leasing RC per 72 mesi. Il leasing è offerto da FIVESTAR LEASING o valida a fronte del ritiro di un veicolo commerciale nuovo, senza obbligo di proprietà, da rimborsare il mese fissa mensile di € 18.028,33; manutenzione € 2.710,00 (compreso ogni gestione pratica € 399 e imposta di bollo in natura di legge € 50) e assicurazione € 144,33 (comprensivi di 4 anni Fido e Incendio e € 1.500,00 + 1 anno di RC Auto gratuita in caso di adempimento) € 2.077,33, IVA 2,07% (PT (calcolata su Prezzo di Rinnovo) e ancora su classe Isotta, IVA esclusa. Salvo approvazione FIVESTAR LEASING. Fido Incendio e RC Auto gratuita in caso di adempimento delle Rate Renault e nel caso di mancato pagamento il cliente è tenuto a pagare la rata. Offerta valida fino al 30/04/2014. Fido con rappresentativa del prodotto. Renault veicoli commerciali Standard: motorizzati di 110 e 140 CV. Diesel (dalla serie): da 4,3 a 9,9 l/100 km. Diesel e motori a gasolio.

DRIVE THE CHANGE



INTERVISTA A PIERRE LAHUTTE

“Iveco non molla”

LA STREPITOSA ACCOGLIENZA SUL MERCATO DEL NUOVO DAILY E LE CONFERME CHE ARRIVANO DALL'INTRAMONTABILE EUROCARGO E DAI SEMPRE PIÙ COMPETITIVI TRAKKER E STRALIS SONO DI BUON AUSPICIO PER UN ANNO FINALMENTE IN CONTROTENDENZA PER IL COSTRUTTORE ITALIANO. UNA VERA E PROPRIA SFIDA PER IL MANAGER FRANCESE DA MENO DI UN ANNO CHIAMATO ALLA RESPONSABILITÀ DI IVECO.

PAOLO ALTIERI
TORINO

Vincitore del “Van of the Year 2015”, anche nella fornitura Geos di V.I.V.A. Brescia Diesel Iveco Daily dimostra nel concreto tutto il suo potenziale di guerriero di punta del costruttore torinese, in grado di portare molte soddisfazioni. “Intanto - afferma Pierre Lahutte, Brand President Iveco - Iveco Daily ha ottenuto il premio Van of the Year in una competizione super difficile. La versione CNG della fornitura di Brescia è la “punta dell'innovazione”. Iveco da anni è specialista nel gas metano e oggi è in grado di proporre soluzioni buone per l'ambiente e buone per la competitività, due punti chiave nell'economia del trasporto. Ecco perché è vincitore su tutta la linea, dalla tecnologia al marchio, ed è un vincitore italiano, perché è un prodotto interamente realizzato in Italia”. Ed è vincitore nelle vendite... “Per noi - prosegue Pierre Lahutte - la sfida è stare dietro gli ordini del Daily: ha ricevuto un'accoglienza magnifica, al di là delle aspettative. Oggi la produzione è tornata a pieno regime e siamo in fase di ulteriore implementazione per soddisfare la domanda dei mercati nordici, molto attenti alla trazione a metano; da quei Paesi è arrivata una valanga di ordini molto incoraggiante, segnale che l'economia riparte e questo porta le fabbriche in Italia ad aumentare il volume di lavoro”.

Quindi un successo non solo in Italia, ma anche all'estero. “In Belgio - precisa il numero uno di Iveco - è stato un enorme successo, abbiamo raddoppiato le vendite

come forse non abbiamo mai fatto prima in questo mercato. Daily si sviluppa in tutti i mercati in modo molto dinamico. Il mezzo piace, il Daily di oggi fa onore ai suoi predecessori”.

Daily viaggia sull'onda del successo, e le altre gamme medio pesanti come stanno andando in quest'inizio d'anno? “Eurocargo - afferma Pierre Lahutte - sembra una macchina immortale, invincibile: prendiamo tanti ordini malgrado il calo forte del segmento. Oggi dai dati dei primi mesi dell'anno questo segmento è ancora in forte calo, ma abbiamo una buona performance con Eurocargo. Sui pesanti registriamo una forte entrata di ordini, la nostra soluzione Euro 6 è stata ben accolta: non c'è dubbio che Stralis è riconosciuto con mezzo molto competitivo e affidabile. Sta a noi ora farne un successo commerciale. Certo molto dipende dal mercato: quello dei leggeri si sta riprendendo bene, al contrario del medio pesante, ma registriamo una piccola ripresa nell'industria che fa ben sperare perché è questa che rimetterà i veicoli in strada”.

Due parole anche su Iveco Trakker. “Il settore dell'edilizia - aggiunge Pierre Lahutte - non è ancora ripartito. Trakker è stato aggiornato recentemente e oggi si presenta con una versione più adatta al mercato, tant'è che sta andando fortissimo in Africa e Medio Oriente. Sicuramente quando si riprenderà l'edilizia nell'economia europea anche Trakker ritroverà volumi più significativi in Europa”.

Quindi Pierre Lahutte è ottimista sul seguito dell'anno come risultati generali? “Per noi - risponde in conclusione il Brand President



In alto, **Pierre Lahutte**. Sopra, anche il **Trakker** rafforza l'offensiva **Iveco**.

Iveco - il 2015 è un anno dai buoni auspici. Entriamo nell'anno con un buon portafoglio ordini, con prodotti che incontrano il gusto della clientela: in particolare Daily è un capolavoro, è entrato nel mercato molto bene. Ma anche sui pesanti: la tecnologia Euro 6 ha impiegato tempo per essere compresa, diciamo “metabolizzata” dai clienti. È solo questione di abitudine: finora eravamo in grado di fornire veicoli efficienti, con un Eurocargo in grado di percorrere 150mila km senza problemi e soluzioni efficaci sul piano dei consumi come l'EGR. Ma la soluzione Euro 6 è un grande vantaggio e forse anche la chiave del successo. Quindi il 2015 sarà sicuramente interessante. Quest'anno Iveco festeggerà 40 anni: il migliore dei modi per festeggiare è sicuramente vendere di più ed essere dinamici sul mercato”.

A HELSINKI STRALIS ASSOLUTO PROTAGONISTA

GAS NATURALE STRATEGICO PER UN TRASPORTO DECISAMENTE PIÙ SOSTENIBILE

Iveco ha partecipato alla due-giorni di lavori “L-CNG Transport Seminar” che si è svolta a Helsinki, in Finlandia. La conferenza rientra nell'ambito di una serie di iniziative promosse da NGVA Europe che riunisce le principali aziende europee del settore, tra le quali Iveco, con l'obiettivo di creare un dibattito sulle condizioni regolamentari necessarie per sviluppare concretamente il mercato dei veicoli a gas naturale, dialogando con le Istituzioni comunitarie e nazionali.

Con la presenza al seminario, Iveco ha confermato l'impegno per una mobilità sostenibile e la propria leadership nel settore delle trazioni alternative, anticipando soluzioni che contribuiranno in futuro all'ulteriore riduzione dell'impatto ambientale nel settore dei trasporti, come previsto dalle politiche dell'Unione Europea. A rappresentare l'azienda durante il workshop è intervenuto Clement Chandon, Iveco EMEA (Europa, Africa e Medio Oriente) Heavy Line Gas Business Development, che ha sottolineato la lungimiranza e la forte esperienza di Iveco, che dal 1995 produce mezzi a metano, e che oggi è leader nel settore con una



gamma completa di veicoli commerciali e di autobus. Nel suo intervento, Chandon ha inoltre elencato i numerosi vantaggi offerti

dalla tecnologia a gas naturale sia sotto il profilo ambientale sia dal punto di vista della sostenibilità economica. “In termini di

tutela dell'ambiente - ha spiegato Clement Chandon - la propulsione a metano rappresenta la scelta tecnologica più efficace e disponibile nell'immediato per risolvere i problemi legati all'inquinamento nelle aree urbane, rappresentando così l'unico combustibile realmente alternativo rispetto a benzina e gasolio”.

Sotto il profilo delle emissioni, il gas naturale è un combustibile pulito grazie a emissioni di CO2 (-10 per cento rispetto a Diesel), particolato (-95 per cento) e di NOx (-35 per cento) ridotte al minimo. Dal punto di vista dei vantaggi economici per il trasportatore, il gas naturale ha un costo alla pompa decisamente inferiore rispetto al Diesel, consentendo una riduzione fino al 40 per cento del costo del combustibile, ovvero la voce che incide maggiormente sul costo totale di esercizio di un veicolo (TCO, Total Cost of Ownership). “Il contributo di Iveco alla mobilità sostenibile è fattuale: attualmente in Europa sono oltre 13mila i veicoli commerciali leggeri, medi, pesanti di Iveco e gli autobus di Iveco Bus in circolazione”, ha precisato Clement Chandon.

IMPEGNO DA OFFICIAL SUPPLIER CONFERMATO NEL 2015

IVECO AL FIANCO DELLO SKY RACING TEAM VR46

Anche quest'anno Iveco indossa la maglia dello Sky Racing Team VR46 al Campionato Mondiale Moto3, la categoria junior del Motomondiale, dove competono le stelle nascenti dello sport motoristico su due ruote. La Casa torinese si conferma Official Supplier del Team nato dalla collaborazione tra Sky e l'azienda VR46 di Valentino Rossi e che gareggia su moto KTM a partire dalla gara del Gran Premio del Qatar a Doha, disputata lo scorso 29 marzo. Come lo scorso anno, Iveco fornirà due Stralis Hi-Way Euro 6 da 500 cv e di colore nero. I due veicoli della gamma pesante sono brandizzati con i colori della squadra e utilizzati rispettivamente per il trasporto

di materiale e come officina e per l'ospitalità. I mezzi, degni rappresentanti di una gamma che si distingue per affidabilità, efficienza, qualità e valore per il cliente, sono dotati delle più recenti tecnologie per il comfort dell'autista, tra cui il sedile Hi-Comfort, e delle migliori soluzioni di telematica a bordo come il sistema Iveconnect, l'esclusivo sistema Iveco che integra in un unico dispositivo i servizi di infotainment, navigazione, assistenza alla guida. Inoltre, i veicoli sono dotati del sistema di sicurezza Adaptive Cruise Control, che permette di mantenere costante la velocità di crociera al livello scelto dal conducente ed è in grado di valutare l'eccessivo avvicinamento al



veicolo che precede.

Il 2015 vede dunque la conferma per il secondo anno consecutivo del supporto di Iveco allo Sky Racing Team VR46. I due piloti del Team sono il marchigiano Romano Fenati e il romagnolo Alessandro Migno; Team Manager è Pablo Nieto, spagnolo, classe 1980. Con lo

Sky Racing Team VR46, Iveco sarà presente in tutte le tappe europee del campionato, forte di una collaborazione che conferma il solido legame dell'azienda con il mondo delle discipline sportive, anche le più estreme, in una perfetta sintesi di energia, entusiasmo, rigore e spirito di squadra.

IVECO

Daily star del Transpotec

FABIO BASILICO
VERONA

Grandi sorprese firmate Iveco all'imminente nuova edizione del Trasptec Logitec di Verona, in programma dal 16 al 19 aprile. Non a caso, visto che il Salone dei Trasporti e della Logistica rappresenta un importante appuntamento, orientato al mercato nazionale e internazionale, dedicato a tutti gli operatori del settore: dagli autotrasportatori ai responsabili della logistica, dai proprietari di flotte, alla grande distribuzione, a corrieri e padroncini.

Iveco sarà presente con uno stand di oltre 1.800 metri quadrati e con un'esposizione completa della propria gamma di veicoli, dai leggeri ai pesanti on-road e off-road. Il vero protagonista dello stand sarà però il nuovo Daily, veicolo vincitore del prestigioso riconoscimento "International Van of the Year 2015". Il leggero di casa sarà esposto nelle sue molteplici declinazioni: dalla nuova famiglia di prodotto Daily Hi-Matic, con cambio automatico a 8

rapporti, alla versione Natural Power alimentata a gas naturale compresso (CNG), dalla versione cabinato alla variante maxi van con il record di categoria. Sarà inoltre esposto, in anteprima assoluta, il nuovo Daily 4x4, configurazione a trazione integrale che amplia le già provate caratteristiche di versatilità del Daily "normale".

Al centro della scena espositiva veronese ci sarà anche lo Stralis con motorizzazione diesel e in quella alimentata a gas naturale liquefatto (LNG). Il protagonista

del trasporto su strada della gamma pesante sarà affiancato dal Trakker, il veicolo cava-cantiere della gamma off-road. La gamma media sarà infine rappresentata da un Eurocargo.

L'esposizione di Iveco proseguirà anche in un'area esterna con alcuni veicoli della gamma leggeri e pesanti dotati di allestimenti speciali, oltre a un Astra HD9, 6x4 a telaio, ideale per missioni gravose in cava-cantiere. Non mancherà infine il Trakker Dakar, veicolo ricco di fascino e capace di suscitare forti emozioni.

Sempre nell'area esterna, a conferma del proprio impegno rivolto al tema della sicurezza stradale, Iveco proporrà l'iniziativa Iveco Check Stop, lanciata lo scorso anno, che prevede un servizio gratuito di controllo sullo stato di vigilanza, sonnolenza e fatica dell'autista e di verifica delle funzionalità primarie del veicolo.

Il nuovo cambio automatico HI-Matic a otto rapporti del Daily è una grande novità, innanzitutto perché si tratta del primo cambio automatico a otto rapporti applicato alla categoria dei vei-

coli commerciali. Best-in-class per flessibilità, efficienza ed economia, che assicura massimo comfort di marcia, HI-Matic cambia più velocemente e in modo più preciso rispetto a un guidatore esperto, impiegando meno di 200 millisecondi per il passaggio marcia quando è richiesta maggiore accelerazione. Con una coppia fino a 470 Nm e grazie al controllo elettronico dei cambi marcia, HI-Matic è perfetto partner per il nuovo Daily e per le sue motorizzazioni ad alte prestazioni sino ai 205 cv.

La gestione elettronica permette di selezionare la migliore modalità di guida a seconda delle diverse esigenze di percorso. Sono due in particolare le impostazioni selezionabili: la modalità Eco, durante la quale vengono effettuati cambi marcia fluidi a bassi regimi per enfatizzare il comfort riducendo al minimo i consumi, e la modalità Power, attraverso cui la trasmissione opera cambi marcia più rapidi e a regimi più elevati, assicurando un innesto preciso dei rapporti per un feeling di guida più performante.



Iveco a Bruxelles per ribadire l'impegno nelle trazioni alternative

Competenze a tutto gas!

Decenni di leadership nelle tecnologie a gas naturale non sono cosa da poco. Iveco lo ha ribadito a Bruxelles in occasione della conferenza annuale Eurogas, associazione europea che rappresenta il settore del gas all'ingrosso, al dettaglio e nella distribuzione. Pierre Lahutte, Iveco Brand President, ha sottolineato l'impegno dell'azienda - unico costruttore di veicoli commerciali invitato a prendere parte all'iniziativa - nel settore delle trazioni alternative e il ruolo strategico del gas naturale nei trasporti.

Lahutte ha incentrato il suo intervento sull'importanza di un trasporto efficiente come chiave per la crescita e per la competitività europea, ribadendo come la diffusione del gas naturale e del biometano, come carburanti, rappresenti una scelta tecnologica efficace e disponibile nell'immediato per ridurre le emissioni di CO2 nel settore dei trasporti. In questa direzione, Iveco è in linea con il documento pubblicato recentemente dalla Commissione Europea in cui l'UE annuncia di impegnarsi sia nella decarbonizzazione nel settore dei trasporti attraverso l'uso di biocarburanti, sia nell'utilizzo del gas naturale liquefatto (GNL) come pilastro nelle politiche del trasporto



Pierre Lahutte, Iveco Brand President

sostenibile. Nel corso del suo intervento, Pierre Lahutte ha anche dichiarato: "Iveco è leader europeo nel settore dei veicoli alimentati a gas naturale, con oltre 25 anni di esperienza. Grazie alla propria tecnologia motoristica, Iveco e Iveco Bus vantano una gamma completa di veicoli a gas naturale, per un totale di oltre 13mila unità vendute, tra veicoli commerciali leggeri, medi, pesanti e autobus. I vantag-

gi che derivano dall'utilizzo di questi mezzi sono molteplici dal punto di vista della sostenibilità ambientale ed economica: il risparmio complessivo sul costo totale di gestione del veicolo, il cosiddetto TCO (Total Cost of Ownership) può arrivare infatti fino al 10 per cento. Iveco con la propria gamma completa di veicoli alimentati a gas naturale è dunque il partner perfetto che contribuisce a preservare la qualità dell'aria e a garantire una maggiore profittabilità per il cliente".

Il gas naturale ha infatti un costo alla pompa decisamente inferiore rispetto al diesel, consentendo una riduzione fino al 40 per cento del costo del carburante, che rappresenta la voce più importante del TCO. Inoltre, il metano gassoso e liquido sono strategici perché rappresentano un ponte verso soluzioni ancora più sostenibili, come quelle derivate da fonti rinnovabili. I motori di cui sono equipaggiati i veicoli Iveco sono compatibili con l'utilizzo del biometano, la cui diffusione è strategica in quanto consentirebbe di raggiungere l'obiettivo obbligatorio del 10 per cento di fonti rinnovabili nel settore dei trasporti, previsto dalla Direttiva 2009/28/CE sulla promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili.

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@vegaditricce.it
sito: www.ilmondodeitrasporti.com

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice
PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri
CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia
PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA
Reggiani spa, Brezzo di Bedero (VA)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 150,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Muggiò; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).

NUOVO TRAKKER E6



HI-RELIABILITY IS POSSIBLE

- Hi-Reliability: telaio robusto e flessibile, in acciaio ad alto limite di snervamento.
- Hi-Performance: motori Cursor 9 e 13 con potenze da 410 fino a 500 CV.
- Hi-Versatility: ampia gamma allestibile per ogni esigenza.
- Hi-Comfort & Ergonomics: nuova plancia con tasti funzione in posizione più ergonomica.

Numero verde
800-800288

IVECO
WWW.IVECO.IT



Iveco con



DAF TRUCKS

Il milionesimo passa alla storia

DALLO STORICO STABILIMENTO DI EINDHOVEN È USCITO IL MILIONESIMO CAMION FIRMATO DAL COSTRUTTORE OLANDESE. UN TRAGUARDO STORICO CHE È TESTIMONIANZA DEI CONTINUI PROGRESSI COMPIUTI DA DAF TRUCKS PER ESSERE TRA I LEADER EUROPEI DEL TRASPORTO MEDIO E PESANTE.

PIETRO VINCI
EINDHOVEN

Eindhoven in festa per il milionesimo camion prodotto nel quartier generale di Daf Trucks. La cerimonia è stata officiata dal Primo Ministro olandese Mark Rutte, da Harrie Schippers, Presidente e Ceo di Daf Trucks e da Bálint Révész, titolare della compagnia di trasporto ungherese che porta lo stesso nome, specializzata nel trasporto cisternato e bulk container, a cui il truck "numero 1 milione" viene consegnato. Negli anni Trenta del secolo scorso la "van Doorne's AanhangwagenFabriek" (fabbrica di semirimorchi) era focalizzata sulla produzione di rimorchi ma già nel 1949 l'azienda introduce il primo telaio di un camion portando con sé il cambio di denominazione in "van Doorne's Automobile Factory", ovvero Daf.

Il nuovo corso fu degnamente celebrato con la costru-



È stato il modello XF a far segnare il traguardo del milione della produzione Daf. Consegnato al gruppo ungherese Révész Group.

zione di una nuova fabbrica per la produzione di camion situata a Eindhoven. Nel 1955 il diecimillesimo veicolo uscì dalla catena di montaggio e nel 1964 toccò al cinquantamillesimo. In un progressivo divenire, il 1984 segnò l'arrivo del 250.000esimo veicolo, il 1999 del 500.000esimo e il 2007 del 750.000esimo. Il primo veicolo Daf venne venduto il 1° settembre del 1949 mentre l'anno dopo i camion che lasciarono la linea di montaggio di Eindhoven furono in totale 150. Non bastava: l'an-

no successivo la cifra superò quota 1.000. Certo, una netta differenza rispetto ai 36mila camion prodotti da Daf nel 2014.

L'olandese è uno dei costruttori di camion di maggior successo in Europa ed è leader di mercato nei Paesi Bassi, in Gran Bretagna e Ungheria. La base per un'ulteriore crescita è una gamma completa di prodotti, che nel corso degli ultimi due anni è stata completamente rinnovata in vista dell'introduzione della normativa sulle emissioni

Euro 6. Allo stesso tempo, sono state introdotte importanti innovazioni nello stabilimento di Eindhoven, dove i camion sono costruiti su ordinazione e dove ogni giorno 122 autocarri medi e pesanti lasciano la catena di montaggio.

"Siamo molto onorati che

il Primo Ministro Rutte abbia ufficialmente presentato il milionesimo camion Daf prodotto a Eindhoven - ha dichiarato Harrie Schippers, Presidente e Ceo di Daf Trucks - Questo è anche il giusto riconoscimento per i 5.000 dipendenti di Eindho-

ven, che quotidianamente danno il massimo per garantire ai nostri clienti veicoli e servizi di altissima qualità".

Uno di questi clienti è l'ungherese Révész Group, con all'attivo una flotta di 480 veicoli specializzati nel trasporto cisternato e bulk container. "Siamo molto orgogliosi di ricevere il milionesimo veicolo prodotto a Eindhoven da aggiungere alla nostra flotta - ha detto il titolare e Amministratore delegato Bálint Révész - I nostri veicoli hanno una media di 130mila chilometri all'anno e i nostri principali criteri di acquisto sono l'affidabilità e i bassi costi d'esercizio, per non parlare del massimo comfort di guida. Daf combina nel modo migliore tutti questi elementi ed è per questo che la nostra flotta è composta da quasi il 100 per cento di veicoli Daf".

Nel suo discorso il Primo ministro orange Mark Rutte ha sottolineato che il successo di Daf dimostra quanto l'industria manifatturiera nei Paesi Bassi abbia sicuramente un futuro. "Il milionesimo veicolo Daf prodotto a Eindhoven è la prova che la ricetta dei fratelli Van Doorne funziona ancora - ha commentato il capo del governo olandese - continuare a innovare, crescere e, soprattutto, investire nella conoscenza e nelle persone orgogliose del proprio prodotto e dell'azienda in cui lavorano. L'innovazione e l'artigianalità vanno di pari passo".



FOTO RICORDO CON MINISTRO - Da sinistra, Harrie Schippers, Presidente Daf Trucks, Bálint Révész, titolare e Ceo di Révész Group, e Mark Rutte, Primo Ministro olandese.



PER I PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO IN TUTTI GLI AMBITI D'IMPIEGO

LA GAMMA DAF ALL'AVANGUARDIA DELLA TECNICA GIÀ A PARTIRE DALLA SERIE LF

Quella di Daf Trucks è un'offerta di prodotto specificatamente pensata per i professionisti del trasporto in tutti gli ambiti di impiego. Il più piccolo componente della famiglia dei trucks del costruttore olandese è la nuova serie LF Euro 6 che offre una gamma completa di veicoli per la distribuzione. Per ogni attività di distribuzione da 7,5 a 19 tonnellate, esiste perciò una soluzione LF su misura. Tre le opzioni di cabina: Day Cab, Extended Day Cab o Sleeper Cab. Daf LF Euro 6 è dotato dei nuovi motori Paccar PX a quattro e sei cilindri, che offrono un'ampia gamma di potenze, cambi e rapporti dell'assale posteriore in modo da poter disporre della trasmissio-

ne giusta per qualsiasi applicazione. Il PX-5 a quattro cilindri da 4.5 litri è il motore ideale per la distribuzione nei centri urbani. È disponibile in tre versioni con una potenza da 112 kW/150 cv a 157 kW/210 cv. Il PX-7 a sei cilindri da 6.7 litri rappresenta il top della gamma; è disponibile in quattro versioni con una potenza da 164 kW/220 cv a 231 kW/310 cv. Ideale per applicazioni in cantieri dove l'elevata manovrabilità riveste una particolare importanza, il modello LF Construction offre un peso ridotto in ordine di marcia per il massimo carico utile e la massima efficienza. Daf CF Euro 6 è il veicolo ideale per innumerevoli applicazioni, dall'edilizia alla distribuzione.

Sono disponibili tre tipi di cabine, tre motoria sei cilindri con potenza da 164 kW/220 cv a 375 kW/510 cv, e numerose configurazioni per gli assali e il telaio. Oltre Paccar PX-7 da 6.7 litri ci sono i motori MX-11 da 10.8 litri e MX-13 da 12.9 litri, che offrono una potenza da 210 kW/290 cv a 375 kW/510 cv. Il fratello maggiore dell'LF Construction è il CF Construction Euro 6, sviluppato appositamente per le applicazioni del settore edilizio. Il CF Construction è caratterizzato da un angolo di attacco migliorato e un'elevata distanza da terra, per capacità fuori strada ottimali. Ammiraglia della Casa di Eindhoven è da sempre l'XF, che in versione rinnovata, dotato di una nuova tra-

missione e di un evoluto design del telaio intelligente, costituisce il nuovo punto di riferimento Euro 6 a livello di efficienza. Il nuovo XF è alimentato dai motori Paccar MX-13 (da 303 kW/410 cv a 375 kW/510 cv) e MX-11 (da 210 kW/290 cv a 320 kW/440 cv). Per Daf XF Euro 6 sono disponibili le cabine Space Cab e Super Space Cab. L'interno della cabina è il regno del conducente: con il lancio del nuovo XF i tecnici Daf hanno introdotto un nuovo livello di comfort di guida. Con un volume di 12,6 metri cubi, l'autista al volante di un XF Super Space Cab beneficia della più grande cabina disponibile in cui vivere e lavorare.

LA TUA REDDITIVITÀ IL NOSTRO OBIETTIVO



DAF conosce la tua attività e sa bene quanto sia importante l'efficienza per te. Questo è il motivo per cui offriamo delle soluzioni di trasporto avanzate, veicoli dall'elevata affidabilità e costi di esercizio ridotti. Offriamo inoltre una vasta gamma di servizi per garantire la massima disponibilità del veicolo. Tutto questo puoi trovarlo solo presso il tuo concessionario DAF. DAF Transport Efficiency è il nome della nostra filosofia per offrirti il massimo ritorno per chilometro.

UN'EFFICIENZA MIGLIORE INIZIA OGGI STESSO

Contatta il tuo concessionario DAF oppure visita il sito www.daftrucks.it

MINORE 
CONSUMO DI CARBURANTE

MAGGIORE 
DISPONIBILITÀ DEL VEICOLO

MINORI 
COSTI DI ESERCIZIO

MAGGIORE 
RITORNO PER CHILOMETRO

MINORE 
IMPATTO AMBIENTALE

DRIVEN BY QUALITY

TRUCKS | PARTS | FINANCE

WWW.DAFTRUCKS.IT

DAF
A DUCO COMPANY

ELEGANTE, MODERNA E TECNOLOGICAMENTE AVANZATA

NON PASSA INOSSERVATA L'AMMIRAGLIA DEL CENTENARIO

Il pubblico che assiepeva il MAN Truck Forum ha per qualche minuto concentrato tutta la sua attenzione sulla presentazione di un camion particolare, svelato in anteprima assoluta e celebrato come una grande star. In occasione del centenario della serie TGX D38, MAN ha infatti organizzato un evento speciale per un truck speciale, che risponde al nome di "100 Years Edition". Disponibile nella versione da 520 o 560 cv e con una dotazione di tutto rispetto, questa ammiraglia si rivolge soprattutto ai clienti più appassionati. Colpiscono immediatamente il telaio frontale e laterale in acciaio temperato ultra lucido, con sistema di illuminazione Led a fascio integrato. Anche la massiccia staffa di supporto con quattro fari alogeni abbaglianti e i gradini in prossimità della porta di ingresso sono in acciaio temperato.

La superficie esterna è dominata da due leoni fiammanti, che si estendono per tutta la lunghezza del veicolo su entrambi i lati fino alle porte. L'effigie del leone è raffigurata anche sul rivestimento del letto posto all'interno della cabina. Heinz-Jürgen



Löw, responsabile Sales & Marketing di MAN, si dice fiero del fiammante veicolo che è stato presentato a Monaco: „,100 Years Edition' è un'occasione per mostrare come TGX D38 riesca a unire uno straordinario livello di potenza ed efficienza con dettagli puramente scenografici, per di più in franco stabilimento. A luglio 2015, i primi autocarri verranno distribuiti ai nostri acquirenti. Sono già emozionato all'idea di vederli circolare per le strade!". Per il suo speciale modello, MAN ha scelto laccature dai colo-

ri esclusivi (Stone Grey Metallic, D38 Red, Steel Blue Metallic e Crystal White Metallic), che si sposano perfettamente con la tinta rosso-arancione dei leoni fiammanti. Ma sono le ruote, con i loro impeccabili dettagli, ad attirare l'attenzione: i cerchioni in alluminio Dura Bright EVO restano sempre lucidi grazie a uno speciale trattamento applicato alla superficie, mentre le viti di fissaggio della ruota vengono rifinite con una copertura in acciaio temperato. Comfort di guida illimitato è il tema attorno a cui

ruota la "100 Years Edition": il pacchetto infotainment "Plus" comprende sistema audio, radio MMT (MAN Media Truck) Advanced con software di navigazione apposito per autocarri, ingresso USB per ascoltare musica e ricaricare lo smartphone, telecomando a infrarossi e impianto Bluetooth con viva-voce. Una dotazione completa, adatta alla modalità di guida e di riposo. Su richiesta, è possibile aggiungere un sedile passeggero accanto al posto di guida. Entrambi i sedili sono dotati di sospensioni pneumatiche, supporto lombare, adattamento spalle e riscaldamento, caratteristiche che li rendono perfetti per i lunghi tragitti.

Inoltre, sono integrati elementi quali tendine parasole, luci di lettura, poggiatesta e braccioli dal lato guida e passeggero. Il volante in pelle multifunzione, il riscaldamento a veicolo fermo e il frigorifero con tavolo di appoggio completano la dotazione. La "100 Years Edition" di MAN approda dunque sul mercato europeo: tutti i veicoli vengono realizzati nello stabilimento di Monaco in conformità con gli elevati standard di qualità MAN ed equipaggiati presso il Truck Modification Center. Le modifiche speciali agli autocarri, su richiesta del cliente, possono essere apportate a partire dal 2015 già dopo la fase di montaggio nello stabilimento di Monaco, prima che i veicoli debuttino sul mercato.

MAN TRUCKNOLOGY DAYS 2015

I gioielli del Leone

GRANDE SUCCESSO PER IL TRADIZIONALE APPUNTAMENTO CHE MAN TRUCK & BUS ORGANIZZA A MONACO FIN DAL 2008: IN ESPOSIZIONE QUEST'ANNO BEN 170 TRUCK.

FABIO BASILICO
MONACO

All'insegna del motto: "Trucks. Power. Performance", MAN ha aperto per tre giorni i cancelli del Truck Forum di Monaco di Baviera per una "fiera" molto particolare, riservata a clienti, fornitori, partner, allestitori e naturalmente giornalisti specializzati. I MAN Trucknology Days 2015 - nuova edizione di un'iniziativa nata nel 2008 che l'anno scorso ha attratto nella capitale della Bavaria circa 6.500 clienti e visitatori - servono a mettere in mostra lo stato dell'arte della proposta MAN da tutti i punti di vista: prodotto, servizi e soluzioni di trasporto. Ben 170 truck del Leone, ben allineati nel piazzale antistante i moderni edifici del Truck Forum o dentro il vasto perimetro dell'area prove, hanno esaurito ogni curiosità, dimostrando che è possibile avere un modello per ogni finalità di impiego. In più, in mezzo ai "bestioni" del Leone hanno fatto la loro degna figura alcuni esemplari di Volkswagen Crafter e Amarok in diverse e interessanti configurazioni. A fare da ideale padrino della manifestazione bavarese un veicolo d'eccezione, presentato ufficialmente come una grande star: la "100 Years Edition", la serie speciale celebrativa del centenario della serie TGX D38.

Durante la tre giorni, gli esperti della Casa tedesca hanno illustrato e dimostrato ogni caratteristica degli autocarri MAN, operativi nel settore dell'edilizia, della distribuzione, del trasporto pesante, municipale e a lunga distanza, nonché del settore agricolo e agroforestale. Nel MAN Truck Forum e in una tenda allestita sulla pista di prova,

costruttori e fornitori sono stati a disposizione per un colloquio informativo. Particolarmente apprezzate sono state anche le visite guidate nei siti produttivi in cui vengono realizzate le serie TGX e TGS. La manifestazione di Monaco di Baviera non ruota soltanto intorno agli autocarri: MAN ha esposto anche la gamma di servizi e oltre 80 partner hanno presentato le proprie soluzioni di trasporto individuali dalla A alla Z.

Tra le tematiche principali affrontate quest'anno c'era la presentazione della nuova serie di motori D38, da 520 a 640 cv, di MAN TGX. I modelli migliori sono quelli da 640 cv, ossia autoarticolati da trasporto pesante a quattro assi. Un'altra novità estremamente economica proposta ai Trucknology Days è stato l'autoarticolato da trasporto a lunga distanza MAN TGX EfficientLine 2, nuova proposta di un cavallo di battaglia del costruttore tedesco in termini di efficienza ed economia di gestione.

Con TGX EfficientLine 2, MAN è infatti riuscita a combinare nuove tecnologie per diminuire il consumo di carburante, contribuendo in tal modo alla riduzione dei costi complessivi d'esercizio, nonché delle emissioni di CO2. La dotazione di serie comprende: il previdente Tempomat EfficientCruise che, grazie allo sfruttamento ottimale dell'energia di impulso del motore in discesa e in salita, permette di ottenere fino al 6 per cento di risparmio sul consumo di carburante; i nuovi motori D26-TopTorque, ideali per una guida a basso regime e a ridotto consumo di carburante. Qui l'incremento della coppia di 200 Nm nella marcia più alta si armonizza perfettamente con trasmissio-



Nell'ambito dell'evento di Monaco presentata anche la serie specialeTGX "100 Years Edition".

ni assiali particolarmente lunghe. Soprattutto in salita, questa maggiore coppia offre più padronanza e meno scalate e abbatte in modo costante il consumo di carburante; la nuova funzione Speed Shifting: il rapido passaggio tra le marce 10, 11 e 12 limita le interruzioni della forza di trazione nelle salite; il Modulo di bordo MAN TeleMatics offre al gestore del parco veicoli una panoramica completa sul consumo di carburante e un'analisi ottimale degli interventi di manutenzione richiesti.

L'ammiraglia MAN è senza dubbio la nuova TGX D38. È una soluzione potente ed efficace, pensata per trasporto a lunga distanza, trazione e carico pesante e inaugurata lo scorso settembre alla fiera IAA di Hannover. Anche per il suo modello

d'eccellenza, MAN mette in primo piano l'aspetto dei costi totali di possesso (TCO): i suoi ingegneri hanno concepito un autocarro a elevate prestazioni, per una guida ottimale anche sulle rotte topografiche più impegnative. Il cuore del veicolo è il nuovo motore sei cilindri in linea D38, con cilindrata da 15.2 litri.

Questo propulsore, che presenta uno straordinario sviluppo delle prestazioni, amplia la gamma TGX con i modelli da 520, 560 e 640 cv. Grazie alla sovralimentazione con turbocompressore a due livelli del motore, la piena coppia di 2.500 Nm (per 520 cv) e di 2.700 Nm (per 560 cv) è disponibile già a 930 giri al minuto. Inoltre, il nuovo cambio MAN TipMatic 2, dotato del previdente Tempomat EfficientCruise, assicura un

notevole risparmio in termini di carburante. La varietà di modelli del più potente TGX corrisponde alla molteplicità dei suoi possibili impieghi: è disponibile sia con guida a destra sia con guida a sinistra ed è abbinabile alle cabine di guida XL, XLX e XXL. Il motore a sei cilindri in linea D38 da 640 cv è il cuore pulsante di MAN, proposto in esclusiva per il nuovo autoarticolato da trasporto pesante.

Il cambio MAN TipMatic 2 è di serie e dispone di un convertitore di coppia-frizione d'innesto che conferisce potenza sulla strada e consente manovre di precisione in passaggi stretti, in salita e con carichi pesanti. Grazie alla potente coppia di 3.000 Nm è possibile muovere in modo morbido ma efficace anche trasporti pesanti di ben 250 tonnellate. Predisposto per

l'impiego nel settore dei carichi pesanti è anche il nuovo e potente freno motore Turbo EVB: nel funzionamento a freno motore raggiunge una potenza frenante di 600 kW. In combinazione con Intarder dal lato del cambio, MAN TGX D38 offre una potenza frenante complessiva pari a 750 kW. Non sempre il trasporto pesante richiede però una potenza di fuoco di 640 cv; ecco allora che l'altrettanto potente propulsore D38 da 560 cv e 2.700 Nm rende possibili masse totali della combinazione fino a 180 tonnellate.

Ha inoltre debuttato ai Trucknology Days la flotta "Trucks to go", ovvero i veicoli nuovi di tutte le serie già allestiti, che gli interessati possono visionare e acquistare tramite il sito web www.man-truckstogo.com. Tra i vantaggi sperimentati dai clienti, la possibilità di soddisfare nell'immediato le proprie necessità e ricevere i veicoli ordinati senza dover attendere i tempi di consegna.

I Trucknology Days rappresentano l'inizio del nuovo "MAN Trucknology Road-Show 2015", che porta in tour in tutta Europa 70 veicoli delle gamme TGL, TGM, TGS e TGX, tra cui in anteprima il nuovo MAN TGX D38. Nell'ambito dei veicoli completi di rimorchio o semirimorchio, viene presentata una variegata rassegna riguardante i settori della distribuzione e del trasporto a lunga distanza, di veicoli da cantiere e per traini eccezionali, dell'agricoltura e dell'agroforestazione, così come del genio civile e municipale. In tutta Europa, le organizzazioni commerciali MAN attingono a questa flotta di veicoli di colore rosso carminio per partecipare a eventi e presentazioni.



Il MAN TGX EfficientLine 2 può fare di più.
Il 6,57% in meno, per essere precisi.

Consuma il 6,57% in meno del suo predecessore: MAN kann.

Non è sempre così, ma questa volta siamo orgogliosi di un segno meno. In un test ufficiale, il TÜV SÜD ha certificato che il MAN TGX EfficientLine 2 consuma il 6,57% in meno rispetto al suo predecessore, peraltro già campione del risparmio. Il motore D26 ottimizzato con incremento di coppia nelle due marce più alte, l'EfficientCruise assistito dal GPS, il cambio automatizzato TipMatic® 2 ed una serie di altre soluzioni per il risparmio di carburante trasformano questo gigante di potenza nel meno "assetato" dei veicoli industriali. Ecco perché, a volte, meno è meglio. Scopri cos'altro può fare MAN per te su mantruckandbus.it

MAN kann.



SR2 SUPER CITY DI LAMBERET: NESSUNA CURVA GLI RESISTE

IL NUOVO SEMIRIMORCHIO REFRIGERATO È LA SOLUZIONE PER LE CITTÀ

Il produttore francese di semirimorchi refrigerati Lamberet collabora e lavora un po' con tutte le Case costruttrici presenti in Italia. La collaborazione con DAF nasce dalla possibilità della Casa olandese di offrire il veicolo CF o XF Silent con semirimorchio SR2 Super City completo, senza costringere il trasportatore al doppio acquisto di un truck e di un semirimorchio adeguato alla sua attività. "In sostanza - spiega Antonello Serafini (nella foto), dallo scorso febbraio Direttore Commerciale di Lamberet Italia dopo una lunghissima esperienza professionale in Mercedes-Benz Italia, in particolare nelle vendite truck - il cliente si rivolgerà a un concessionario DAF e lì troverà



il veicolo finito con allestimento Lamberet. Un'occasione irrinunciabile per noi per proseguire l'onda entusiastica che sta ricevendo sul mercato Super City come soluzione assolutamente ad hoc per le città".

Veicolo a tre assi, di cui due sterzanti, con 1,10 metri di altezza del piano di carico, SR2 Super City è stato presentato l'anno scorso al Salone di Hannover e le vendite sono iniziate subito dopo. "Soprattutto dalla Grande Distribuzione - aggiunge Antonello Serafini - stiamo ricevendo una forte richiesta perché risolve le nuove sfide poste dalla distribuzione dei prodotti freschi nelle aree iperurbane". Super City è un concentrato d'innovazioni che risol-

ve le problematiche della logistica urbana: il telaio integra un asse fisso e due assi direzionali montati su un modulo munito di rotaie con altezza di soli 180 mm. "Questo vuol dire - precisa il Direttore Commerciale di Lamberet Italia - uno straordinario raggio d'azione minimo di 5.016 mm, rispetto ai 6.873 mm di un semirimorchio tradizionale a tre assi fissi, ma anche un'eccellente tenuta di strada e il mantenimento di uno sbalzo posteriore sufficiente per un portellone a scomparsa".

A queste caratteristiche Super City di Lamberet aggiunge comfort acustico adatto alle consegne urbane di notte e una cella multi-temperatura per 33 pallet.

DAF-LAMBERET-THERMO KING

Accordo in nome del Silenzio

LA "LOGISTICA SILENZIOSA" NON È PIÙ UN'UTOPIA: DALLA COLLABORAZIONE TRA LE TRE AZIENDE, DAF TRUCKS, LAMBERET E THERMO KING, NASCE UN PROGETTO IN GRADO DI RISPETTARE LE PIÙ SEVERE E FUTURE NORME PIEK SULL'INQUINAMENTO ACUSTICO. CUORE DI QUESTA BRILLANTE INIZIATIVA È IL VEICOLO DEL COSTRUTTORE OLANDESE CF CON MOTORE EURO 6 IN MODALITÀ SILENT, AL QUALE VIENE AGGANCIATO UN SEMIRIMORCHIO FRIGORIFERO DEL PRODUTTORE FRANCESE SR2 SUPER CITY EQUIPAGGIATO CON L'AVANZATA PIATTAFORMA SLX DELL'AZIENDA BELGA.

MAX CAMPANELLA
CERVESINA

Piek è un programma di origine olandese finalizzato a ridurre l'inquinamento acustico principalmente nei luoghi ad alta intensità abitativa. L'obiettivo è sviluppare metodologie silenziose di distribuzione, a beneficio degli operatori, dei produttori, dei venditori al dettaglio e dei trasportatori, conformi ai più rigorosi requisiti di contenimento del livello di rumorosità imposti dalle autorità locali.

In sostanza si rende finalmente realtà il sogno della "logistica silenziosa": prima dell'alba una motrice con semirimorchio al seguito raggiunge il centro città, l'operatore solleva la saracinesca, fa abbassare la pedana, viene scaricata la merce che, una volta esposta sugli scaffali, è pronta qualche ora dopo per essere commercializzata al dettaglio. Ma il tutto avviene senza disturbare nel modo più assoluto il sonno dei cittadini.

In Olanda la certificazione Piek esiste già dal 2004 e prevede che un veicolo non possa produrre più di 60 dB a una distanza di 7,5

m dalla sorgente del suono. "Si tratta - precisa Enrico Bonvini di Tecno Service, dealer dell'azienda belga Thermo King, leader globale nel settore del trasporto a temperatura controllata e con un'avanzata piattaforma di prodotti certificati a norma Piek - di un valore molto basso se si tiene presente che 90 dB vengono emessi da una persona che comunica a voce media a un gruppo di persone, ovvero si tratta di un livello inferiore a quello corrispondente a una normale conversazione, quindi perfetto per le consegne fuori orario, nella fascia che va dalle 23 alle 7".

Di fronte alla possibilità - più che verosimile - che presto il limite entri in vigore anche in Italia, tre aziende leader nel proprio settore hanno avviato una collaborazione, una partnership tutta italiana ma con evidenti ambizioni europee: il costruttore olandese DAF mette a disposizione il suo veicolo CF Euro 6 in modalità Silent (disponibile anche sulla serie XF); il produttore francese Lamberet il nuovissimo semirimorchio frigorifero SR2 Super City; l'azienda belga

Thermo King si occupa della componente refrigerante.

Il progetto è stato presentato a Cervesina, nelle campagne pavese, all'autodromo "Tazio Nuvolari", dove un DAF CF Silent con semirimorchio Lamberet Super Frigo equipaggiato con la gamma Thermo King SLX ha dimostrato sul campo le sue doti di veicolo straordinariamente silenzioso.

"Questo progetto - ha spiegato Paolo Starace, Amministratore delegato di DAF Trucks Italia - si colloca pienamente all'interno della nostra filosofia DAF Transport Efficiency, approccio che mira a rispondere alle esigenze del trasportatore ad ampio spettro: la variabile costo del veicolo acquista un valore ridimensionato perché l'obiettivo è puntare insieme al contenimento delle voci che vanno a influire sul costo totale del veicolo. È quella che chiamiamo "vendita integrata": un complesso integrato di soluzioni che permettono di raggiungere il risultato del contenimento dell'elenco dei costi. Ne è esempio un accordo quadro con Gene-

rali per polizze premio vantaggioso".

Nel caso del "co-marketing" con Lamberet e Thermo King, l'obiettivo è evitare l'aggravio di tempo e spesa nell'acquisizione di un veicolo da trasporto merci che debba effettuare consegne in città. "Il trasportatore che si occupa di logistica alimentare in zone

urbanizzate - prosegue Paolo Starace - oltre all'acquisto di un veicolo dalle bassissime emissioni acustiche, deve trovare un semirimorchio adeguato e soluzioni tecniche idonee. L'obiettivo della sinergia è proporre un prodotto unico: il trasportatore troverà nella Rete DAF la possibilità di disporre di questo veicolo

cabina. Viene inserita da 0 a 40 km/h, velocità assolutamente opportuna per veicoli destinati alla distribuzione urbana, con un apposito tasto che indica al sistema, mediante il software di gestione, la volontà di "tagliare" la coppia il più possibile. Guscio fonoassorbenti sulla scatola del cambio aumentano la silenzio-



in pronta consegna. Per il concessionario questo si traduce in un ulteriore vantaggio: la possibilità di soddisfare la richiesta specifica di un cliente che ha necessità peculiari".

Sul piano della strategia di "co-marketing", DAF e Lamberet avvieranno uno "scambio di clientela": il trasportatore che necessita per la sua attività di un veicolo silenzioso e a temperatura controllata, qualora si avvicini all'uno o all'altro brand avrà la possibilità di acquistare motrice e semirimorchio, ovvero un veicolo pronto.

Sul piano del prodotto Starace si è poi soffermato sulla concorrenzialità del veicolo DAF Silent. "La modalità Silent - precisa il numero uno di DAF Trucks Italia - è disponibile su CF e XF con motori da 11 litri di tutte le potenze, in tutte le configurazioni di telaio e

sità e il risultato è un livello di rumorosità conforme alle condizioni per la certificazione "Quiet Truck", che consente il carico e scarico di merci in aree in cui si applicano restrizioni di rumore nelle ore serali, notturne o mattutine".

Altri elementi che concorrono alla silenziosità, nonché al basso livello di emissioni, sono la modalità di guida Eco, che nei veicoli DAF taglia la coppia del 10 per cento, e il Predictive Cruise Control, che "legge" la strada fino a una distanza di due chilometri, prevedendo (e quindi regolando di conseguenza coppia e velocità) in anticipo salite, discese, rotatorie e ogni altro elemento di "disturbo" rispetto al viaggio su rettilineo, eliminando quindi inutili, dispendiose e rumorose accelerazioni del veicolo quando non viene richiesta la coppia.

"Questo progetto - ha spiegato Paolo Starace - si colloca pienamente all'interno della nostra filosofia DAF Transport Efficiency".

IN CAVA/RENAULT TRUCKS C 480 T4X2 OPTITRACK

Nell’Olimpo dei duri e puri



LA CARTA D’IDENTITÀ

Cognome: Renault Trucks
Nome: C 480 T4x2 OptiTrack
Configurazione: autotelaio cabinato con semirimorchio a tre assi a ribaltamento posteriore.
Cabina: Night & Day Cab.
Motore: DTI 13 diesel 6 cilindri in linea da 12,8 litri; iniezione alta pressione (2.400 bar) tramite iniettori pompe; 24 valvole; alberi a camme in testa; distribuzione posteriore; sovralimentato con turbocompressore; sistema post-trattamento compatto (FAP, SCR). Potenza max: 353 kW/480 cv da 1.400 a 1.900 giri/min; coppia max: 2.400 Nm da 1.050 a 1.400 giri/min.
Livello antinquinamento: Euro 6
Cambio: Optidriver frizione automatizzata.
Rallentatore: Optibrake+ da 382 kW a 2.300 giri/min.
MTT: 18 t
MTC: 44 t
Assale: adattamento OptiTrack che consente un utilizzo in modalità 6x6 o 4x4 con assale anteriore motore su una gamma di velocità compresa tra 0 e 25 km/h con avanzamento idraulico.
Frenatura: freni a disco ventilati, EBS con ausilio alla partenza in salita (Hill Start Aid), antislittamento delle ruote ASR, ABS e assistenza alla frenata d'emergenza AFU; freno di stazionamento automatico.
Sospensioni: balestre anteriori paraboliche a 2 lame e barra stabilizzatrice; sospensione pneumatica posteriore e barra stabilizzatrice.
Pneumatici: 13 R22,5.

NON TEME CONFRONTI IL C 480 OPTITRACK CHE ABBIAMO TESTATO NELLA CAVA F.LLI MARA DI LONATE POZZOLO. GRAZIE AL SUPPLEMENTO DI MOTRICITÀ ASSICURATO DALL’AVANZATO SISTEMA DI TRAZIONE IDROSTATICA SULL’ASSALE ANTERIORE OPTITRACK, LO SPECIALIZZATO DEL SETTORE EDILIZIA SI DIMOSTRA UN’OTTIMA SOLUZIONE ANCHE PER GLI IMPIEGHI PIÙ ESTREMI DI UNA CAVA.

FABIO BASILICO
LONATE POZZOLO

Renault Trucks è riuscita a sorprenderci con un C dalle doti di autentico duro in grado di affrontare le sfide più impegnative dell’off road da cantiere. Teatro delle performance di un C 480 T4x2 OptiTrack la cava della ditta F.Lli Mara di Lonate Pozzolo (Va), specializzata nella produzione e distribuzione di materiali e attrezzature edili. L’ambiente ideale per il “nostro” Serie C che ha dimostrato di trovarsi perfettamente a suo agio tra terra, sabbia e pendenze di ogni tipo. Al veicolo è agganciato un semirimorchio a tre assi a ribaltamento posteriore vuoto della specializzata Schmitz Cargobull. Appartene alla nuova gamma per l’edilizia firmata dal costruttore francese, la Serie C, nata per il cantiere, non disdegna di darsi da fare anche nelle mission più estreme della cava. Merito di una motricità eccezionale che consente di accedere a tutti i tipi di terreno, grazie a una notevole altezza dal suolo, alla modalità off road di serie sul cambio robotizzato Optidriver e a un sistema di trazione idrostatica

sull’assale anteriore, il performante OptiTrack che permette, con un provvidenziale supplemento di motricità, di uscire dalle situazioni più difficili fin da 0 km/h.

Per comprendere e testare in diretta le qualità operative dell’OptiTrack abbiamo spinto il C 480 lungo un rettilineo sterrato fino a ridosso di un

leggero avvallamento: affrontata senza l’ausilio del sistema di trazione idrostatica sull’assale anteriore, la salita su terreno formato da sabbia e ghiaia è impresa praticamente impossibile. Con OptiTrack le cose cambiano radicalmente e il C si trasforma in un autentico bulldozer in grado di reggere il confronto con i

dumper più robusti. La motricità supplementare è senza compromessi e permette al veicolo e al suo semirimorchio di passare indenne dall’altro lato dell’avvallamento. Anche in situazioni ancora più difficili, il Renault Trucks C non teme confronti con i più blasonati modelli specifici per la cava: cinquanta metri in salita su una montagna di ghiaia insidiosa e non priva di controindicazioni vengono percorsi con facilità. Grazie ai due motori idraulici integrati nei mozz delle ruote anteriori, OptiTrack consente di disporre di potenza motrice extra solo quando necessario e il veicolo aumenta la sua capacità di superare gli ostacoli pur mantenendo i consumi sotto controllo e la capacità di carico di un veicolo tradizionale. Va anche detto che questa soluzione permette di superare i limiti di un convenzionale veicolo a trazione integrale, in particolare in termini di consumi di carburante, altezza di carico, costi di manutenzione e peso addizionale. Semplicemente premendo un pulsante sul cruscotto, l’autista può attivare o disattivare il sistema in avanti o in retromarcia. OptiTrack è ope-

rativo da 0 km/h e si disconnette automaticamente ogni volta che la velocità del veicolo raggiunge i 25 km orari. Il sistema si attiva grazie a una presa di forza sul motore, lasciando così le prese di forza al cambio completamente disponibili.

E su tratti sterrati meno impegnativi, il C convince per la sua estrema maneggevolezza e grazie a un raggio di sterzata da primato. Sederesi al volante in questi casi vuol dire cimentarsi con un gioiello di tecnologia che si guida come una brillante city-car. E nel momento in cui si scende, il freno di parcheggio elettrico automatico all’arresto del motore offre una garanzia di sicurezza che in un ambiente come la cava non è mai di troppo. La motorizzazione Euro 6 della nuova gamma C è da parte sua una potente garanzia di prestazioni ed efficienza. Le tecnologie selezionate da Renault Trucks per le sue nuove unità garantiscono risparmio di carburante e un elevato livello di redditività. Il DTI 13 di cui è equipaggiato il C 480 è un avanzato diesel 6 cilindri in linea da 12,8 litri, sovralimentato con turbocompressore e in grado di erogare una potenza massima di 353 kW/480 cv da 1.400 a 1.900 giri/min e una coppia massima di 2.400 Nm da 1.050 a 1.400 giri/min. Al suo fianco pri-

meggia il cambio robotizzato Optidriver di serie che con la modalità off road rende sicura l’operatività sia in cantiere che in cava.

La cabina Night& Day larga 2,5 m è una delle proposte qualificanti la nuova gamma C. Dotata di un letto e spaziosa, garantisce un’ottima visibilità esterna ed è fornita di due vani laterali, di cui uno accessibile dall’interno della cabina. Alla seduta comoda ed ergonomica garantita da sedili a sospensione pneumatica ventilati e riscaldati unisce una selva di dettagli funzionali che aumentano la qualità percepita da parte del conducente. Sul tetto con pianale Quality è ricavato un vano portaoggetti con chiusura a chiave e una botola di aerazione, mentre due vani sotto la cuccetta, di cui uno accessibile dall’interno e dall’esterno, permettono di stivare oggetti vari, anche ingombranti. La climatizzazione è a regolazione automatica e il cruscotto, dotato di display a colori 7” HD, ha tutti i comandi a portata di mano, compresi quelli di regolazione della motricità. Il volante ergonomico e regolabile in tre dimensioni offre al driver una posizione di guida ideale. A bordo del Renault Trucks tutto concorre a fare di una giornata di duro lavoro quotidiano un’esperienza di guida all’insegna del massimo comfort e della sicurezza.



Il performante **OptiTrack** che permette, con un provvidenziale supplemento di motricità, di uscire dalle situazioni più difficili fin dal momento in cui il veicolo comincia a muoversi.

ESTREMA SPECIALIZZAZIONE AL CENTRO DELLA PROPOSTA DELLA GAMMA C ROBUSTEZZA ED EFFICIENZA AL SERVIZIO DELL’EDILIZIA

La specializzazione ha guidato Renault Trucks nella definizione delle diverse anime che costituiscono la nuova gamma presentata al gran completo nel 2013. Il rinnovo completo ha interessato ovviamente anche i mezzi dedicati alle attività edili, oggi raggruppate nella famiglia C. Robustezza, comfort di lavoro, carico utile, motricità, nuove motorizzazioni Euro 6, basso consumo di carburante, facilità d’allestimento: variabili determinanti nel calcolo della produttività in questo come in altri settori di riferi-

mento che la gamma C intende soddisfare in pieno. La gamma C, disponibile con due larghezze di cabina, si caratterizza, innanzitutto, per un elevato carico utile, un comfort simile a quello di un camion lunga distanza e naturalmente ridotti consumi. Inoltre, l’eccellente motricità e la manovrabilità in tutte le condizioni, le consentono di soddisfare i professionisti del movimento terra. La gamma C dispone naturalmente di OptiTrack. I veicoli sono inoltre dotati di fari di svolta, cambio automatizzato Optidriver a 12

rapporti di serie associato alla modalità off road, freno di stazionamento elettrico che s’innesta automaticamente all’arresto del motore e svariate predisposizioni per l’allestimento che contribuiscono a ridurre la durata delle operazioni e di conseguenza i termini di consegna del mezzo pronto del 20 per cento. Il design esterno palesa tutte le qualità del mezzo e dimostra visivamente che si tratta di uno strumento affidabile, efficiente e robusto, concepito affinché esegua efficacemente il suo lavoro, generi profitto, non crei problemi al

cliente, tuteli la sua attività e naturalmente renda orgoglioso l’autista. Va anche detto che grazie a una tara ottimizzata, la gamma C ha un carico utile eccezionale, che arriva fino a 22,8 tonnellate su un 8x4. I mezzi sono anche predisposti per il montaggio di Optifleet, la soluzione di gestione della flotta che consente di aumentare la redditività d’esercizio. Per la gamma C sono disponibili quattro tipi di cabina: Day Cab, Night & Day Cab, Sleeper Cab e Global Cab. La propulsione è assicurata dai nuovi motori Euro 6 DTI 11 e DTI 13 nonché dall’Euro 6 DTI 8. Tre le potenze disponibili per il DTI 13: 440, 480 e 520 cv; per il sei cilindri in linea DTI 11 si parla di 380, 430 e 460 cv. Infine, il DTI 8 con 250, 280 e 320 cv.

MERCEDES-BENZ TRUCKS

Migliorata così l'efficienza

PER I CLIENTI DI ACTROS, ANTOS E AROCS SI APRE L'OPPORTUNITÀ DI ACCEDERE A UN IMPORTANTE CONTENUTO DI EFFICIENZA COME IL PREDICTIVE POWERTRAIN CONTROL, OGGI DISPONIBILE ANCHE IN AFTER MARKET A UN COSTO CONTENUTO DI CIRCA 1.300 EURO, MANODOPERA INCLUSA, CON TEMPI DI INSTALLAZIONE DI MASSIMO DUE ORE.

VALENTINA MASSA
ROMA

Efficienza prima di tutto. Un'iniziativa targata Mercedes-Benz va in questa direzione: il Predictive Powertrain Control (PPC), il primo Tempomat GPS al mondo, è oggi disponibile anche in after market per le nuove generazioni di truck della Stella. I clienti dei nuovi Actros, Antos e Arocs possono così sfruttare l'occasione del montaggio a posteriori del dispositivo per rendere ancora più efficienti i propri veicoli, a un costo contenuto in circa 1.300 euro, inclusa la manodopera, e tempi di installazione di appena due ore. Il carburante incide per circa il 30 per cento sui costi totali di esercizio di un truck e il Predictive Powertrain Control, che garantisce una guida più fluida ed efficiente, riesce a ridurre i consumi fino al 5 per cento con un conseguente risparmio annuo di ben 2.300 euro, calcolato su una percorrenza di 120mila km.

Attraverso l'utilizzo di un sofisticato sistema GPS dedicato e senza la necessità che sul veicolo sia installato anche il navigatore, il Predictive Powertrain Control rivela la topografia del percorso che il veicolo deve affrontare e interviene su regolazione della velocità, frenata e gestione del cambio. Il sistema sfrutta tutto il potenziale della funzione EcoRoll e comanda, all'occorrenza, scalate tempestive nel primo o secondo rapporto immediatamente inferiore.

Il Predictive Powertrain Control coniuga tecnologie già presenti sul veicolo, utilizzando insieme ai dati



provenienti dall'ambiente esterno. In pratica, grazie a interventi sul cambio che sfruttano una profonda conoscenza del veicolo e del tragitto, il Tempomat intelligente crea le condizioni per uno stile di guida ottimale. Con l'impiego del Predictive Powertrain Control l'azionamento dei comandi del veicolo si configura in modo tanto semplice quanto quello di un qualunque altro truck Mercedes-Benz. Il conducente deve sostanzialmente limitarsi a impostare il sistema di regola-

zione della velocità e lasciar lavorare il sistema PPC che andrà a gestire in maniera ottimale la catena cinematica del veicolo, ottimizzandone i consumi a tutto vantaggio della profittabilità. Durante la marcia è possibile eseguire una regolazione di precisione delle principali grandezze che influiscono sulla regolazione, utilizzando semplicemente il menu di bordo.

Il Predictive Powertrain Control è il primo Tempomat GPS al mondo: il sistema interviene quindi non solo nella regolazione della velocità e della frenata, bensì agisce attivamente anche sul comando del cambio. In questo modo, il sistema sfrutta tutto il potenziale della funzione EcoRoll. Nel suo primo stadio di sviluppo, senza funzione di intervento sul cambio, la regolazione della velocità GPS è stata offerta da Daimler Trucks sugli autocarri statunitensi del marchio Freightliner. Il sistema, disponibile oltreoceano con il nome di Predictive Cruise Control a partire dal 2009, anno della sua introduzione sul mercato, è stato il primo Tempomat a livello mondiale dotato di "uno sguardo lungimirante". I dati geodetici abbinati al rilevamento della posizione del veicolo con il Global Positioning System (GPS) rendono possibile un funzionamento "previdente" del Tempomat. Nel successivo stadio di sviluppo, il sistema utilizza le informazioni sul percorso al fine di regolare la marcia in salita e in discesa. In questo modo il Predictive Powertrain Control trasforma il classico svantaggio, insito nello stesso principio di funzionamento del sistema Tempomat non regolato, in vantaggi economici chiaramente misurabili. Il Predictive Powertrain Control, Tempomat intelligente, ottimizza la guida per tutti. Senza tale sistema ciò sarebbe possibile solo grazie a conducenti estremamente motivati e in condizioni di massima concentrazione. In altre parole: il Predictive Powertrain Control sfrutta, fino all'ultima goccia, tutte le potenzialità in termini di risparmio di carburante dei truck Mercedes-Benz.

MERCEDES-BENZ FUTURE TRUCK 2025 SI AGGIUDICA L'IF PRODUCT DESIGN AWARD 2015

IL FASCINO IRRESISTIBILE DEL DESIGN DI DOMANI FUNZIONALE ALLA REDDITIVITÀ

Il design Mercedes-Benz sale sul gradino più alto del podio. Lo studio Mercedes-Benz Future Truck 2025, sintesi della visione del camion del futuro secondo la Stella, si è aggiudicato il prestigioso iF Design Award 2015 nella categoria Professional Concepts/Mobility. Nella stessa categoria la Casa di Stoccarda ha vinto anche con AMG Vision Gran Turismo mentre nella categoria automobili sono stati premiati ben quattro modelli del brand: la Classe V, l'AMG GT, la Classe S Coupé e la smart fortwo. Da decenni, l'iF Product Design Award è considerato uno dei più importanti premi di settore al mondo.

Quest'anno, 53 esperti di design di 20 differenti paesi riuniti ad Amburgo hanno selezionato i vincitori tra oltre 4.500 candidature. Mercedes-Benz Future Truck 2025 risponde a una serie di semplici ma fondamentali domande: come sarà il camion del futuro? Quali caratteristiche avrà il trasporto su gomma tra dieci anni e quali sfide dovrà affrontare? Mercedes-Benz prova a dare una risposta plausibile e concreta attraverso il Future Truck 2025. Ammirato come studio di design al Salone IAA 2014 di Hannover, il rivoluzionario prototipo della Stella - costituito da motrice abbinata a un semirimorchio ottimizzato sotto il profilo aerodinamico - apre un intrigante spiraglio su quello che potrà essere il camion per lunghe percorrenze di domani. Affascinante dal punto di vista estetico e realistico sotto il profilo tecnico, Future Truck 2025 assicura un trasporto più efficiente, sicuro e

connesso in rete. Con in più il vantaggio di poter viaggiare in modo autonomo in autostrada: così l'efficienza dei trasporti aumenterà, la circolazione diventerà più sicura per tutti gli utenti della strada, il consumo di carburante e le emissioni di CO2 si ridurranno ulteriormente. Mercedes-Benz ha infatti collegato i sistemi di assistenza già esistenti con una serie di sensori evoluti per dar vita al sistema "HighwayPilot", che, grazie a sofisticati sensori radar e telecamera, già oggi permette la guida autonoma in autostrada a velocità realistiche e in condizioni di traffico autentiche.

Future Truck 2025 Mercedes-Benz non è propriamente un nuovo autocarro, ma l'elemento decisivo nel sistema di trasporto interconnesso del futuro. Un sistema sviluppato



nell'ambito dell'iniziativa "Shaping Future Transportation" di Daimler Trucks per preservare le risorse e ridurre le emissioni di ogni genere. Parallelamente, l'obiettivo è garantire la massima sicurezza stradale e incrementare in misura considerevole la connessione con la gestione intelligente dei dati per veicoli e servizi confezionati su misura. Lo studio di design è una riuscita combinazione di funzionalità, efficienza ed emozione. Le superfici dolcemente arcuate, dalla linea morbida e naturale, sono sinonimo di efficienza e di emozione al tempo stesso. Telecamere compatte sostituiscono i tradizionali retrovisori esterni mentre il parabrezza ricorda una visiera. Senza contare che l'aletta parasole integrata e il tetto aerodinamico hanno una forma originale.

Inoltre, si nota al primo sguardo l'assenza di elementi classici, come i fari. All'avviamento del motore, il Future Truck 2025 prende vita: la vernice diventa luce, i Led trasformano le superfici in gruppi ottici, la mascherina anteriore inizia a brillare e al posto dei fari tradizionali ai due lati del paraurti si accendono le luci a Led, gli indicatori di direzione comunicano i cambi di direzione dell'autocarro con una scia arancione di luce sequenziale. Se il prototipo, che è in grado di viaggiare completamente in automatico, è guidato manualmente, le luci sono di colore bianco. Quando invece è attiva la guida autonoma, le luci passano a un intenso blu pulsante che, simboleggiando il vigoroso battito cardiaco dell'autocarro, comunica inequivocabilmente agli altri

utenti della strada la sua modalità di marcia.

Nella cabina si ritrovano le linee filanti degli esterni. La postazione di lavoro viaggiante ha una configurazione sobria e ordinata come in un moderno ufficio senza carta. L'aspetto freddo della tecnica crea un contrasto affascinante con il calore accogliente dei materiali naturali: i rivestimenti in legno si estendono dal pianale fino alla plancia portastrumenti. La plancia portastrumenti, rivestita in pelle, presenta una linea sobria e ordinata: strumenti e retrovisori esterni cedono il posto a una serie di display che paiono isole galleggianti sulla superficie in nero Pianoforte del cockpit; la climatizzazione indiretta sostituisce le consuete e vistose bocchette di aerazione, mentre un touchpad fa le veci dei tradizionali listelli di interruttori.

Quando l'autocarro è in viaggio in modalità autonoma, il guidatore può, se vuole, spostare indietro il proprio sedile e ruotarlo di 45° verso l'abitacolo per assumere una posizione di lavoro più comoda e rilassata. Nella sua futura postazione di lavoro il conducente comunica durante la marcia per mezzo di un tablet portatile che si innesta nella consolle centrale di nuova configurazione. Con questo computer l'autista scrive documenti, pianifica le prossime destinazioni, può accettare nuovi ordini e organizzare la sua prossima pausa. Nei viaggi a lungo raggio compiuti in modalità autonoma, il tablet diventa il principale strumento di lavoro al posto di volante e pedaliera.

Consumare di meno? Scegli Actros, non teme rivali.

L'Actros convince ad ogni sfida.

Nei mesi scorsi molte aziende di trasporto hanno partecipato al programma «Fuel Duel» testando l'Actros in diverse condizioni di impiego in tutta Europa. Il risultato medio di tutte le prove ha dimostrato una riduzione dei consumi pari al 10,7%*.

Altri duelli si svolgeranno nei mesi a venire...

Guardate voi stessi: www.fuelduel.it

* Aggiornamento al 04/03/2015: consumo medio con veicoli Euro V ed Euro VI, 4.322.402 km percorsi in condizioni di impiego reali, 676 test (di cui 41 in Italia).



RENAULT TRUCKS

Maxity Elettrico porta nel futuro le poste francesi

LA CASA DELLA LOSANGA E LA POSTE TESTANO PER LA PRIMA VOLTA IN EUROPA UN'UNITÀ CON CELLA A COMBUSTIBILE FUNZIONANTE A IDROGENO. GRAZIE AL SISTEMA SVILUPPATO DA SYMBIOFCCELL, IL VEICOLO HA UN'AUTONOMIA DI 200 KM, IDEALE PER UN PROGRAMMA QUOTIDIANO DI STRADE URBANE ED EXTRAURBANE, NON GENERA EMISSIONI ACUSTICHE E DALLO SCARICO VIENE RILASCIATO SOLO VAPORE ACQUEO.

URBANO LANZA
PERO

Renault Trucks sta sperimentando, in collaborazione con La Poste e per la prima volta in Europa, il Maxity Elettrico alimentato con una cella a combustibile funzionante a idrogeno, sviluppata da SymbioFCcell, in grado di raddoppiare l'autonomia del veicolo. Questo test, della durata di un anno, permetterà a Renault Trucks di esplorare tutto il potenziale della tecnologia a idrogeno in reali condizioni operative. "Questo veicolo - afferma Karine Forien, Direttore Energy Efficiency Strategy in Renault Trucks - non genera emissioni acustiche e dallo



scarico viene rilasciato solo vapore acqueo; i 200 km di autonomia lo rendono la scelta ideale per un programma quotidiano di strade urbane ed extraurbane. Scopo alla base di questo progetto è sostenere le aree metropolitane europee nel loro obiettivo di limitare le emissioni inquinanti atmosferiche e acustiche, attraverso test di veicoli innovativi e a emissioni zero che, in un prossimo futuro, potrebbero diventare economicamente redditizie".

Per La Poste, che attualmente possiede il più grande parco al mondo di veicoli elettrici, questo esperimento è parte del continuo sforzo in corso per estendere l'autono-

mia della propria flotta. Da quasi un anno, nella regione Franche-Comté, sono stati testati, durante la raccolta e la distribuzione di posta e pacchi, veicoli a idrogeno. "L'idrogeno spiega Frédéric Delaval, Technical Director of the Mail and Package Delivery Services Office a Le Poste - si distingue oggi come una soluzione efficiente in grado di estendere gli ambiti di utilizzo di un veicolo elettrico, attraverso l'aumento della sua autonomia. Più in generale, lo sviluppo di un sistema di accumulo energetico basato sull'idrogeno potrebbe rappresentare la chiave di volta per la nostra transizione energetica".

Renault Trucks ha configu-

rato, in collaborazione con SymbioFCcell, un Maxity Elettrico da 4,5 t in modo tale da poter ospitare una cella a combustibile. Da questa cooperazione, l'autonomia media del Maxity Elettrico, di circa 100 km, è stata aumentata di altri 100 km grazie all'energia fornita dalla cella a combustibile. "Quando il veicolo è in funzione - sottolinea Christophe Vacquier, supervisore del progetto - il motore elettrico è alimentato da due fonti energetiche complementari: la cella a combustibile è in grado di erogare una potenza massima di 20 kW e, una volta raggiunta la soglia, entrano in gioco le batterie che forniscono ulteriore energia. Quando il motore è

inattivo, la cella a combustibile è disponibile per ricaricare la batteria, se necessario". Il calore liberato dalla cella viene poi riutilizzato per riscaldare l'abitacolo; questo evita di dover consumare energia immagazzinata nelle batterie, contribuendo così a garantire maggiore autonomia. "La formazione di acqua a partire dall'ossigeno nell'aria e dall'idrogeno immagazzinato nei serbatoi - spiega Christophe Vacquier - innesca la produzione di elettricità e calore, in base al principio inverso dell'elettrolisi dell'acqua".

Omologato e immatricolato da Renault Trucks, Maxity Elettrico con autonomia estesa grazie alla cella a combustibile sarà utilizzato nella città di Dole, nel Dipartimento Jura. Dole, a causa soprattutto delle dure condizioni climatiche invernali, serve per testare al meglio tutta la flotta sperimentale del Gruppo La Poste. Con la firma del contratto, La Poste e Renault Trucks stanno unendo i loro sforzi volti alla ricerca di una valida soluzione di trasporto a idrogeno. Come per i veicoli elettrici convenzionali, lo sviluppo di questo settore richiederà l'appoggio dell'industria automotive, degli utilizzatori e della politica pubblica.

Dal 1° marzo 2010 La Poste è di proprietà statale al 100 per cento. Il Gruppo è presente in oltre 40 Paesi che coprono quattro continenti. Ogni giorno, i 17mila punti di contatto La Poste (primo in Francia per capillarità) accolgono 1,7 milioni di clienti e consegnano 25 miliardi di oggetti in tutto il mondo (lettere, pacchetti e volantini), sei giorni a settimana.

SymbioFCcell progetta, produce e crea applicazioni industriali relative a celle a combustibile a idrogeno e alle loro infrastrutture. SymbioFCcell sta cercando di affermarsi come



Maxity H2 Un percorso di 70 km per consegna posta

Veicolo appartenente alla categoria N2 con MTT di 4,5 t, Maxity Elettrico con autonomia estesa presenta un carico utile di 1 t. Il riscaldamento della cabina è determinato dal calore rilasciato dalla cella a combustibile o dalla resistenza elettrica di tipo CTP quando la cella è inattiva. Di tutto rispetto le performance: autonomia fino a 200 km (100 km grazie alle batterie e 100 km grazie alla cella), velocità massima 90 km/h e cambio robotizzato. Cuore del sistema il motore elettrico asincrono da 400 V e 47 Kw, in grado di sprigionare una coppia massima in partenza di 270 Nm. Le batterie, con tecnologia agli ioni di litio e fosfato di ferro (Valence Technology), permettono di accumulare energia fino a 42 kWh e consistono di quattro pacchi batterie, per un peso totale di 400 kg. Il tempo necessario per una ricarica completa è pari a 7 ore e il caricatore è incorporato nel veicolo, per consentire la carica attraverso una semplice presa di corrente trifase. Il kit idrogeno consente energia accumulata per 45 kWh ed è caratterizzato da cella a combustibile di 20 Kw. Due serbatoi per l'idrogeno, con una capacità di 75 litri ciascuno, permettono di stoccare 4 kg di H2 a 350 bar e pesano complessivamente 300 kg. Maxity H2 è stato consegnato alla piattaforma di Dole, quale campo dell'esperimento, nel mese di febbraio. Il test prevede la durata di un anno in modo che le capacità del veicolo possano essere pienamente valutate nelle diverse stagioni. Il veicolo viene utilizzato su un percorso di raccolta e consegna posta e pacchi, con un percorso prevalentemente rurale che copre una distanza di circa 70 km. Un impiegato postale e un collega sono stati formati per guidare questo veicolo.

leader europeo nelle applicazioni di trasporto. Le soluzioni innovative sviluppate da SymbioFCcell sono concepite per essere installate su veicoli elettrici di serie, per aumentare l'autonomia delle batterie. Queste soluzioni rappresentano nuovi sistemi di propulsione interamente basate sulle celle a idrogeno per applicazioni di trasporto stradale, marittimo e fluviale, nonché per utilizzi speciali che richiedono elevata potenza di elettrificazione. I sistemi distribuiti da SymbioFCcell sono stati progettati con l'assistenza fornita dalla CEA Energy Commission e da Michelin. Tutta la produzione si svolge a Grenoble.



Il Renault Maxity Elettrico da 4,5 tonnellate è stato messo a punto in collaborazione con la società SymbioFCcell.

IL MIO CAMION È IL CAMION DELL' ANNO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER



INTERNATIONAL
TRUCK OF THE
YEAR 2015



**TRATTORE GAMMA T 520, CABINA HIGH SLEEPER.
SERIE SPECIALE TRUCK OF THE YEAR, COMPRESI NEL PREZZO:**

- MANUTENZIONE/RIPARAZIONE 36 MESI/400.000 KM
- ABBONAMENTO DI UN ANNO AL SISTEMA GESTIONALE FLOTTE OPTIFLEET
- FORMAZIONE OPTIFUEL ALLA GUIDA RAZIONALE PER AUTISTA

renault-trucks.it

Offerta valida dal 7 Gennaio al 30 Giugno 2015. Presso i concessionari aderenti all'iniziativa



ITALSCANIA

Alto Adige, terra di giganti

CONSEGNATO ALLA HUBER&FEICHTER DI SAN LORENZO DI SEBATO, ALLE PORTE DI BRUNICO, UNO SCANIA G490 CB 8x6 EHZ. LA STORICA REALTÀ AZIENDALE, UBICATA NEL CUORE DELLA VAL PUSTERIA, HA RICONOSCIUTO NEL MARCHIO DEL GRIFONE UN PARTNER AFFIDABILE PER PROSEGUIRE NEL PROPRIO PERCORSO DI ECCELLENZA. FRANCO FENOGLIO: “LA NOSTRA LUNGA TRADIZIONE SUL CAMPO RIESCE CON COSTANZA A SFORNARE MIGLIORAMENTI CONTINUI”.

LINO SINARI
SAN LORENZO DI SEBATO

Ai piedi delle sinuose piste di Plan de Corones, nel cuore della Val Pusteria, ha iniziato il suo lavoro uno splendido esemplare di Scania G490 CB 8x6 EHZ. “Un gigante” l’ha definito Giancarlo Huber, uno dei titolari della storica realtà di San Lorenzo di Sebato, in provincia di Bolzano, che sin da subito ha riconosciuto nelle soluzioni offerte dal marchio svedese il supporto adeguato per migliorare l’economia operativa del proprio business.

La consegna ufficiale del veicolo è avvenuta all’interno degli spazi di ItalSCANIA, a Trento. Durante la cerimonia Giancarlo Huber ha voluto ribadire come lo Scania G490 CB 8x6 EHZ l’abbia convinto per “il suo essere un veicolo armonico. Questo ritengo sia il risultato di una catena cinematica composta esclusivamente da componenti della Casa svedese. Il veicolo risponde con prontezza ai comandi, mantenendo continuità



Il gigante **Scania G490 CB**, 13 litri, 6 cilindri acquistato dall’azienda **Huber&Feichter**.

di potenza e di erogazione. Compattezza, robustezza e notevole altezza da terra permettono di superare con facilità le difficoltà tipiche della nostra quotidianità lavorativa”.

Con lo stesso orgoglio Franco Fenoglio, Amministratore delegato di ItalSCANIA, ha sottolineato l’ottimo lavoro

svolto dalla sua squadra che “ha saputo trasformare in risposte le sfide lanciate dal cliente, dimostrando come Scania sia da sempre un marchio al servizio anche della filiera delle costruzioni e del cava cantiere una lunga tradizione sul campo con costanza riesce a sfornare migliona-

menti continui. Riusciamo così a offrire soluzioni complete e personalizzate in grado di soddisfare al meglio ogni singola esigenza. Il fine ultimo è garantire un’economia operativa senza eguali. E la soddisfazione nei volti dei clienti sottolinea l’eccellenza dei prodotti che da sempre

contraddistingue i veicoli Scania”.

Terra ricca di opportunità, quella dell’Alto Adige, nella quale il settore del cava-cantiere gode di costante fortuna. La scelta di Scania da parte di Huber&Feichter, una delle realtà più solide di questo mercato, sottolinea la capacità del marchio del Grifone di esser riconosciuto come partner ideale per i professionisti del settore. Uno degli aspetti che ha influito positivamente nelle valutazioni di Scania da parte dell’azienda altoatesina è stata la catena cinematica. Componentistiche tutte made in Scania rendono fluide e armoniche le relazioni tra singoli componenti.

A spingere il veicolo è un 490 CV 13 litri Euro 6 con tecnologia EGR e SCR, compatibile fino al 100 per cento con biodiesel. Un 6 cilindri Scania a iniezione diretta con sistema ad altissima pressione Scania XPI, 4 valvole per cilindro, turbocompressore a geometria variabile VGT e intercooler. Un veicolo a quattro assi di cui tre motrici in grado di sfruttare appieno la potenza massima di 360kW raggiunta a 1.900 giri/min. La coppia, emblema della casa del Grifone, rimane anche in questo caso uno dei plus dei veicoli registrando 2.550 Nm da 1.000 a 1.300 giri/min.

A controllare quest’armonia di risultati ed elementi è il cambio automatizzato Scania Opticruise. La versione scelta in questo caso è quella a due pedali che beneficia di comando elettroidraulico della frizione. I cambi di marcia risultano così sempre perfetti

ottimizzando i consumi e riducendo le sollecitazioni della catena cinematica.

La guida si fa così più rilassante. Tre modalità di performance - standard, power e off-road - permettono al veicolo di adattarsi ad ogni condizione d’uso. Perfetta per il lavoro in cava è soprattutto la modalità off road che mantiene innestata la frizione il più a lungo possibile e costante l’erogazione di potenza. Questa versione è ottimizzata per le basse velocità e vanta una coppia frenante di 4.100 Nm.

Il telaio F958 è composto da longheroni da 9,5 mm, con anima da 8 mm, mentre le sospensioni sia anteriori sia posteriori sono paraboliche, le prime con quattro foglie da 28 mm, le seconde da 5 foglie da 48 mm. Importante la notevole altezza da terra del telaio, visti i terreni sconnessi sui quali il veicolo svolge il proprio lavoro quotidiano.

Una cura per i dettagli che ha saputo fare la differenza e che ha dettato le scelte anche nella configurazione della cabina G Scania con frontale Off-road, ospitale, spaziosa, robusta e dall’estesa prospettiva, ideale per ambienti caratteristici: ampi vetri laterali, stretti montanti e specchi regolabili garantiscono il completo dominio e controllo dello spazio circostante al veicolo.

Gli interni sono ben organizzati e distribuiti, ponendo i controlli a portata di mano e chiari nella loro distribuzione. La sicurezza in tal maniera aumenta e si velocizza la gestione degli imprevisti. Il dominio del veicolo è totale.

ITALSCANIA

Fiori e alimenti viaggiano con il Grifone

LA TRASPORTI INTERNAZIONALI NOGARA ORFEO DI SANDRIGO, ALLE PORTE DI VICENZA, AMPLIA IL PARCO MEZZI CON SETTE SCANIA R580: UN SODALIZIO CHE DURA DA UN QUARTO DI SECOLO. LA FORNITURA È AFFIANCATA DAL CONTRATTO DI ASSISTENZA MRFULL E DALL’ATTIVAZIONE DEL FLEET MANAGEMENT PER L’ARCHIVIAZIONE DI NUMEROSI DATI SUL VEICOLO E IL SUO STATO, L’AUTISTA, IL SUO STILE DI GUIDA, LE ABILITÀ DA MIGLIORARE E I SUOI PROGRESSI NEL TEMPO.



PAOLO ALTIERI
SANDRIGO

Rose, tulipani e orchidee olandesi arrivano in Italia su V8 Scania, così come gli alimentari made in Italy viaggiano alla volta del Nord Europa, sempre su rimorchi trainati da mezzi del Grifone. Ad affrontare questi viaggi è la Trasporti Internazionali Nogara Orfeo, realtà veneta da anni impegnata principalmente nel trasporto alimentare su tragitti nazionali e internazionali. Ubicata esattamente nel piccolo comune di Sandrigo, alle porte di Vicenza, l’azienda ha consolidato ulterior-

mente il parco mezzi con l’acquisto di sette Scania R580 LA4x2 MNA Topline, consegnati da Franco Fenoglio, Amministratore delegato di ItalSCANIA, presso la Concessionaria Scandipadova di Padova.

Il rapporto tra la Casa del Grifone e Orfeo Nogara, titolare dell’omonima azienda, continua da un quarto di secolo. Le loro strade si intrecciarono per la prima volta 25 anni fa, quando fu l’occasione per Nogara di guidare uno Scania 143 450 CV. Da allora questo sodalizio divenne sempre più stretto e proficuo. Oggi, gli oltre 60 autisti della

Trasporti Internazionali Nogara Orfeo utilizzano per il loro lavoro quotidiano 32 mezzi, 31 dei quali consegnati dal marchio del Grifone. “Il nostro lavoro - spiega Nogara - è faticoso, pesante e molto spesso ci porta per diversi giorni lontano da casa, per questo dobbiamo avere la certezza di lavorare con mezzi adatti ai nostri scopi: potenti, sicuri e affidabili. Negli anni queste aspettative sono state confermate da Scania. Inoltre, abbiamo notato come alla qualità dei mezzi e alla capacità delle persone e della rete vendita, si sia affiancata una cura nei confronti dei servizi

a corredo, come l’attuale Scania Support Programmes. Abbiamo scelto il contratto di assistenza mrFull perché ci rassicura ulteriormente”.

Aver optato per il contratto mrFull permetterà alla realtà veneta di concentrarsi esclusivamente sulla propria attività. MrFull rappresenta la formula completa del nuovo servizio di assistenza del marchio del Grifone Scania Support Programmes: il trasportatore sa di poter usufruire di interventi a 360° sui veicoli,

di manutenzioni programmate, effettuate secondo il programma Scania e anche di tutte le riparazioni conseguenti a una normale usura e a un utilizzo corretto dei veicoli, necessarie per assicurarsi mezzi sempre in perfetto stato.

Ma a Sandrigo si è andati oltre: i sette veicoli saranno sempre monitorati e con loro anche gli stili di guida dei conducenti. L’attivazione del Fleet Management consente l’archiviazione di numerosi

dati che “parleranno” del veicolo e del suo stato, racconteranno dell’autista, del suo stile di guida, delle abilità da migliorare e dei suoi progressi nel tempo. Da queste informazioni Trasporti Internazionali Nogara Orfeo potrà partire per strutturare strategie precise di miglioramento, che si tradurranno in valore: riduzione dei costi operativi, della manutenzione, della sicurezza e dei costi, tutto per far raggiungere alla flotta la massima operatività.



Consegna degli **Scania R580** alla **Nogara Orfeo** da parte di **Franco Fenoglio**, Ad ItalSCANIA.

410



Scania 410 CV. Dritto per la tua strada.

Campione nell'economia dei consumi: 23,3 litri/100 km.

SE LO SCEGLI PER UN MOTIVO, LO APPREZZERAI ANCHE PER TANTI ALTRI

VINCITORE NELLA SFIDA DEI CONSUMI

Ha stabilito il nuovo record dell'Euro Truck Test facendo registrare, nella prova del maggio 2014, il consumo più basso di sempre: 23,3 litri/100 km. (Scania G 410, PTT 40 ton).

AMICO DELL'AMBIENTE

Si è aggiudicato il prestigioso premio Green Truck 2014, indetto dalle riviste tedesche Verkehrs Rundschau e Trucker; come il veicolo con il minor impatto ambientale nella categoria trattori pesanti.

PRESTAZIONALE E VERSATILE

È un motore 13 litri, 6 cilindri in linea con tecnologia SCR, che sviluppa una coppia di 2.150 Nm nella fascia dai 1.000 ai 1.300 giri/min, il che lo rende un propulsore brillante, adatto per molteplici tipologie di trasporto.

Scania. Leader per vocazione.



SCANIA
www.scania.it

VOLVO TRUCKS

Se hai più di 5 anni, sei il benvenuto

A DISTANZA DI QUASI DUE ANNI DALL'INTRODUZIONE SUL MERCATO, L'INIZIATIVA Volvo 5+ È STATA ADOTTATA ANCHE NEI SEGMENTI LEGGERI. UN SUCCESSO CHE SI LEGGE DAI NUMERI: DUEMILA CONTRATTI IN PORTAFOGLIO, IL 40 PER CENTO DEI QUALI RELATIVI A UN VEICOLO DI OLTRE DIECI ANNI. "SIAMO ORGOGLIOSI DI AVER RIPORTATO I CLIENTI NELLE NOSTRE OFFICINE: È L'UNICO MODO PER ESSERE CERTI CHE IL VALORE DI UN VEICOLO VOLVO SI MANTENGA NEL TEMPO", DICHIARA GIOVANNI DATTOLI, RESPONSABILE AFTER SALES DI VOLVO TRUCKS ITALIA.

MAX CAMPANELLA
ZINGONIA

Le cose preziose vanno trattate con cura. Questa l'idea che sta alla base della proposta che Volvo Trucks rivolge ai possessori di veicoli Volvo di oltre cinque anni d'età: si chiama Volvo Contratto 5+ ed è un'offerta valida sia per veicoli completi che per telai Volvo. Con Volvo 5+ il trasportatore si assicura il cambio dei filtri e dei lubrificanti necessari al miglior funzionamento del motore oltre al controllo accurato, fatto dai tecnici specializzati Volvo, di alcuni dei componenti più direttamente coinvolti in situazioni di fermo macchina per usura o rottura.

A questo proposito Volvo 5+ è pensato per tenere monitorati i componenti più a rischio per l'usura. Il veicolo sarà sotto l'attenzione di un'officina autorizzata Volvo che, a richiesta, potrà aggiungere tutti i necessari controlli previsti per il tagliando completo. Il veicolo Volvo sotto 5+ gode anche di un accesso privilegiato a un'ampia gamma di ricambi originali che prevedono uno sconto speciale.

"L'obiettivo - ci ha spiegato Giovanni Dattoli, Responsabile After Sales di Volvo



Trucks Italia - è riportare nelle nostre officine i veicoli che hanno superato i cinque anni d'età. È chiaro e dimostrato che la fedeltà diminuisce con

l'invecchiare del veicolo: considerando che in questi ultimi anni il parco circolante si è alleggerito nei numeri ed è mediamente più anziano ri-

spetto al periodo pre crisi, Volvo Trucks ha trovato il modo migliore possibile, per le officine e per il cliente, per riportare il camion nel luogo più naturale e più adatto per una manutenzione di massima qualità. Fatti due conti, rispetto al periodo precedente al 2008, dal 2009 a oggi il mercato dei veicoli industriali ha subito un crollo di quasi il 60 per cento sul singolo anno: di fronte a una popolazione di veicoli che si è ridotta e che è costituita per la maggior parte di veicoli con età tra i 5 e i 15 anni, un costruttore che punta al servizio al cliente non può che modificare le proprie strategie, orientandole in funzione delle nuove esigenze del mercato. Chi acquista un camion Volvo ha una percezione di possedere un veicolo di alto valore: ebbene quest'iniziativa consente di tenere alto il valore nel tempo".

Eseguire la manutenzione presso una delle circa ottanta officine autorizzate Volvo Trucks, distribuite in Italia in modo capillare, permette al

trasportatore di tenere alto il valore residuo del mezzo. "Se fino a qualche anno fa - prosegue Giovanni Dattoli - il trasportatore cambiava mezzo con maggiore frequenza, oggi percorre meno chilometri e lo tiene più a lungo. I tagliandi 5+ garantiscono, al momento della vendita, un valore più alto".

Avviata nel 2013, l'iniziativa Volvo 5+ sta ricevendo un ottimo riscontro: piace ai camionisti, che sfruttano la scontistica per attuare una manutenzione efficace sul proprio mezzo; piace al mercato automotive, tant'è che anche tra il mercato dei veicoli commerciali leggeri e delle vetture non mancano esempi di iniziative molto simili; piace alla Rete di assistenza, visto che l'80 per cento delle officine Volvo Trucks in Italia ha sottoscritto almeno un contratto Volvo 5+. "In sintesi - precisa Giovanni Dattoli - al trasportatore si propone l'acquisto di tagliandi: uno o due per camion in un anno, tre o quattro in due

anni. Il tagliando consente di avere sconti agevolati su diversi ricambi, il che porta spesso il trasportatore a servirsi di più della rete autorizzata: come risultato il business dell'officina aumenta così come la soddisfazione dei clienti".

Se l'obiettivo era riportare il veicolo nelle officine autorizzate, a distanza di quasi due anni è stato raggiunto? "Direi proprio di sì visto che - risponde Giovanni Dattoli - abbiamo un portafoglio di circa duemila contratti, il 40 per cento circa dei quali relativi a un veicolo di oltre 10 anni: un traguardo di cui andiamo orgogliosi, perché quando un veicolo supera il decennio la fedeltà precipita al 30/40 per cento. Ma è anche un risultato che avvalorava quanto dicevo prima: per il trasportatore il camion è un compagno di viaggio, spesso la sua casa professionale mobile. Per questo desidera trattarlo nel migliore dei modi quando non riesca ad acquistarne uno nuovo".



I RICAMBI ARRIVANO DAL BELGIO ALL'HUB DI BOLOGNA

UN SERVIZIO DISPONIBILE PER L'INTERA GAMMA E ANCHE PER I TELAI

Dall'FM all'FMX passando per l'FH, tutta la gamma Volvo Trucks può usufruire dell'iniziativa Volvo 5+, telai compresi. Un'iniziativa che, in funzione delle esigenze, essa stessa si dimostra dinamica. "A partire da quest'anno - spiega Giovanni Dattoli, Responsabile After Sales di Volvo Trucks Italia - abbiamo introdotto anche l'offerta 5+1 dedicata in modo specifico ai veicoli di età superiore a dieci anni: se prima si proponevano due tagliandi, quest'anno la formula ne prevede uno solo, intercettando le istanze di trasportatori che preferiscono l'ingresso in officina una tantum, nella certezza che vengano effettuati tutti i controlli necessari. Dall'inizio dell'anno sono già circa un migliaio i contratti sotto-

scritti".

Qual è l'andamento di questi ultimi anni del business post vendita per Volvo Trucks Italia? "L'unico calo registrato - risponde Giovanni Dattoli - risale al 2011, anno dell'immediato post inizio crisi. Ma nel resto degli anni il volume è costante, proprio come risultato del nuovo ventaglio di offerte: osservare il mercato vuol dire accorgersi dei fenomeni che avvengono e di qual è la tendenza in atto. Rispetto a qualche anno fa sono cambiate le abitudini lavorative dei trasportatori e Volvo Trucks ha assunto modalità diverse per continuare a servirli al meglio. Un dato su tutti: l'anzianità media dei contratti d'assistenza, passata da meno di 60 a oltre 60 mesi, ovvero

si è allungata di sei mesi. Si tratta di una tendenza che noi intendiamo seguire e con noi la Rete, che ha ben compreso lo spirito dell'iniziativa Volvo 5+ e la propone al cliente con il giusto coinvolgimento. Volvo Trucks dispone di una Rete sana e preparata, che dopo lo scossone del 2011 si è ripresa proprio perché ci ha seguiti nelle nuove proposte alla clientela".

Quali sono i siti produttivi dai quali provengono i ricambi originali Volvo Trucks? "Il magazzino centrale - spiega Giovanni Dattoli - è ubicato a Bologna e serve tutto il mercato italiano ricevendo la merce dal Belgio. Al suo fianco esiste una struttura di supporto in grado di effettuare, di fronte a eventuali emergenze, uno screening accurato dello stock di ogni of-

ficina: se occorre, un ricambio può essere spedito anche dal Sud Africa o da Dubai per affrontare le emergenze".

In che modo un trasportatore ha la garanzia che viene montato sul suo camion un ricambio originale Volvo? "A ogni ricambio destinato ai Volvo Trucks - risponde in conclusione il manager della Casa svedese - è associato un codice che si ritrova sulla fattura: la nostra strategia è avere partnership fedeli e leali, cui diamo un supporto anche perché la Rete sia sempre preparata. Sta poi alla professionalità di chi effettua la manutenzione l'utilizzo di ricambi originali, ma anche al trasportatore che, se lo ritiene, può chiedere di verificare che questo avvenga".

PERCHÉ L'ETÀ NON CONTA



5+

PRENDITI CURA DEL TUO VOLVO.

Con il nuovo Contratto 5+ dedicato ai veicoli con più di cinque anni, Volvo Trucks si prende cura del tuo veicolo affidandolo alla competenza delle proprie officine autorizzate in tutta Italia. Il contratto assicura cambio olio e filtri, molteplici controlli preventivi e l'accesso ad una scontistica privilegiata su tutte le riparazioni aggiuntive. Inoltre, con le novità 2015, gli sconti extra sono stati estesi a tutti i ricambi originali Volvo e la percentuale di sconto aumenta con l'età del veicolo. Richiedi maggiori informazioni alla tua officina di fiducia o visita il nostro sito: www.volvotrucks.it

Volvo Trucks. Driving Progress



VOITH TURBO

Imprenditoria emiliana e qualità tedesca



LA FILIALE ITALIANA DELL'IMPRESA TEDESCA, SPECIALISTA DELLE SOLUZIONI PER TRASMISSIONE DI POTENZA INTELLIGENTI, È STATA FONDATA NEL 1982 MA I PRODOTTI VOITH FANNO LA LORO COMPARSA NEL NOSTRO PAESE VENT'ANNI PRIMA GRAZIE AI CAMBI AUTOMATICI (I TURBO CAMBI L24) DESTINATI A EQUIPAGGIARE LE LOCOMOTIVE DIESEL DA MANOVRA CHE L'EMILIANA GRECO COSTRUIVA PER CONTO DELLE FERROVIE DELLO STATO.

MATTEO GALIMBERTI
REGGIO EMILIA

La filiale italiana di Voith Turbo compie negli ultimi mesi di quest'anno 33 anni dall'ingresso in maniera diretta sul mercato tricolore. Voith Turbo, Divisione di Voith GmbH, è uno specialista delle soluzioni per trasmissione di potenza intelligenti. Clienti da diversi settori, come oli & gas, energia, miniere e metalli, marina, ferrovia e commercial vehicles si avvalgono delle tecnologie avanzate Voith Turbo. Voith stabilisce gli standard nei mercati dell'energia, oli & gas, carta, materie prime e trasporti & automotive. Fondata nel 1867, Voith impiega circa 39mila persone, genera

5,3 miliardi di euro in vendite, opera in 50 paesi in tutto il mondo e oggi è una delle più grandi imprese familiari in Europa.

In realtà la presenza Voith in Italia risale a oltre mezzo secolo fa, esattamente al 1962. Si trattava già di cambi automatici, i turbo cambi L24, destinati a equipaggiare le locomotive diesel da manovra che la Greco di Reggio Emilia costruiva per conto delle Ferrovie dello Stato. Una transazione che deve aver soddisfatto entrambi, se giusto dieci anni dopo il colosso tedesco, che già pensava a diventare una società multinazionale, affida alla stessa Greco la rappresentanza in Italia per i suoi prodotti nel settore mobile, mentre quelli per

l'industria le verranno affidate, qualche anno dopo.

Imprenditoria emiliana e qualità tedesca: il binomio funziona e porta i prodotti Voith, in special modo i cambi Diwa per autobus, Diwamatic e Certoplan per macchine operatrici e Turbocambi per locomotive diesel, a collezionare successi e forniture che ne segnano gli anni Settanta. Ma andiamo per ordine.

Gli Anni Sessanta sono un decennio impegnativo, che parte con la fornitura dei cambi Diwamatic e dei primi Diwabus su mezzi pubblici di Fiat e Alfa Romeo, in particolare a Genova con 167 cambi installati ma anche a Bologna e all'ATAC di Roma, che li richiede espressamente a FIAT. Alla fine del periodo l'indica-

zione è chiara: per le aziende di trasporto pubblico il cambio automatico non è più un lusso ma un'esigenza. Gli anni Settanta si aprono però su un altro fronte, con l'avvio delle consegne dei cambi Certoplan C402 sulle macchine movimento terra prodotte da Fiat Allis (operazione che terminerà nel 1976 dopo la vendita di tremila cambi). Nel settore autobus la vicenda è più complicata, con un gran movimento della neonata Iveco nel segmento, tramite alleanza, e una propria proposta tecnica. Soltanto nel 1976 Breda tornerà ai modelli Voith, seguita nel 1978 da Menarini e l'anno dopo, parzialmente, dalla stessa Iveco. Il cambio automatico DIWA viene applicato di serie da



Eva Katharina Zimmer, Managing Director di Voith Turbo Italia

tutti i maggiori OEM's mondiali e la sua diffusione nelle aziende di trasporto pubblico italiane diventa capillare, contribuendo a segnare con la sua evoluzione tecnica lo sviluppo del servizio trasporto pubblico.

Al termine del decennio, per la precisione nel 1979, viene aggiunto al catalogo un'autentica pietra miliare, il Retarder, i cui prototipi vengono testati sugli autobus Iveco, per poi divenire in poche stagioni componenti standard sui pullman Menarini e Bredabus. È soltanto l'inizio perché del Retarder si scopre in breve la funzionalità anche sui camion, aprendo le porte a un mercato numericamente molto importante essendo omologato in Italia inizialmente per Scania e Iveco e poi via via per Volvo, DAF, MAN e Renault.

Di successo in successo, l'onda porta Voith nel 1982 a fondare una propria filiale, Voith Idrodinamica, che all'inizio si limita al marketing per poi via via assumere tutti i mandati di rappresentanza commerciale prima svolta dalla Greco. Nel 1984 arriva l'allestimento di due locomotive da manovra con i cambi turbo invertitori L3R4, destinati alle FS, e nel 1987 l'assegnazione alla Greco di una prima fornitura di 30 locomotive da manovra tutte equipaggiate con il cambio Voith a cui ne seguirono molte altre. Con i numeri arriva anche la necessità di una nuova sede, che viene inaugurata nel 1992 e raccoglie tutte le attività italiane di quella che oggi è Voith Turbo.

Da otto anni la guida della filiale Italia è affidata al Managing Director Eva Katharina Zimmer, una laurea in Matematica e un passato all'ACT, azienda di trasporto pubblico di Reggio Emilia, che acquistava da Voith sia sul versante ferroviario che per gli autobus. Lì Eva Katharina Zimmer trascorre gli ultimi sette anni svolgendo un ruolo di pianificazione e controllo, quindi un incarico prettamente economico, che la vede però coinvolta nelle decisioni sull'acquisto di materiale. ACT acquista i locomotori con trasmissioni Voith e negli autobus è massiccia la presenza di trasmissioni dello stesso marchio, elementi che consentono alla manager tedesca di farsi ben presto un'idea della Voith come di un'azienda di qualità. E quando arriverà la proposta Eva Katharina Zimmer non avrà dubbi e passerà "dall'altra parte della barricata" con l'entusiasmo e la determinazione che caratterizzano la sua amministrazione.

COMPRESSORI BI-STADIO VOITH

PIÙ PRESTAZIONI CON EMISSIONI E CONSUMI RIDOTTI

Elevata efficienza energetica, riduzione delle emissioni, del peso e intervalli di assistenza più lunghi. Sono i benefit che i compressori Voith bi-stadio offrono agli operatori di veicoli commerciali autobus e truck. La chiave di questa serie di benefit è l'innovativo sistema compressione (bi-stadio) e raffreddamento intermedio (inter-cooling), che assicura un'elevata qualità dell'aria compressa e riduzione del consumo di carburante. Un ulteriore vantaggio del principio bi-stadio è la durata in esercizio del compressore, da cui traggono beneficio tutti gli operatori di autobus e truck.

Il principio di compressione adottato prevede il raffreddamento intermedio dell'aria tra primo e secondo stadio di compressione. Il sistema inter-cooler assicura la diminuzione della potenza assorbita dal motore in fase di compressione, che si traduce in un risparmio di carburante. Grazie alla costruzione in speciali leghe d'alluminio, questo compressore è più leggero di 7 kg rispetto ai compressori convenzionali mono stadio, ciò assicura ulteriori riduzioni del consumo di carburante. Anche il sistema automatico di disinserimento (SLS) contribuisce alla riduzione del consumo di carburante quando l'impianto pneumatico non richiede aria compressa (funzionamento a vuoto).

Tutto ciò permette un risparmio di carburante fino a 1litro ogni 100 km. Altro vantaggio della compressione bi-stadio è la riduzione dello stress meccanico dei componenti sottoposti

a pressione, estendendone così di fatto la durata. L'abbassamento della temperatura riduce inoltre la deformazione termica sugli organi meccanici e previene il cracking dell'olio, bloccando così lo sviluppo di sottoprodotti da combustione, che possono danneggiare i dispositivi a valle del sistema di compressione. Tutti questi fattori assieme a una migliore qualità dell'aria compressa, contribuiscono a incrementare l'affidabilità meccanica e quindi la durata d'esercizio del compressore. La tecnologia Voith è disponibile in aftermarket anche per veicoli già circolanti. Come parte del suo service retrofit, Voith offre kit adattabili per gamme di motore da Euro 3 a Euro 5 Mercedes-Benz, MAN e Volvo.

Quanto è ampia la richiesta dei compressori ad aria Voith lo mostrano i numeri di successo della sede di Zschopau. Negli ultimi due anni Voith ha prodotto 100mila compressori che ora sono utilizzati su autocarri e autobus in tutto il mondo, con lo scopo di assicurare un'elevata efficienza del veicolo. L'ultima generazione LP725 e LP490 è basata su un concetto di alluminio pressofuso. Questi compressori in lega leggera sono già installati di serie ad esempio sugli autocarri Mercedes-Benz Antos e Arocs così come nell'ultima generazione di motore Euro 6 sugli autobus Travego, Citaro e Setra. Compressori Voith bi-stadio con un design in ghisa sono installati di serie sugli autobus MAN, equipaggiati di motori diesel D08 e D20, così come sugli autobus svedesi Volvo.



LAMBERET IERI E OGGI

Dal lavoro a domicilio a spina dorsale del trasporto

QUEST'ANNO IL PRODUTTORE FRANCESE, LEADER NEL SETTORE DEI VEICOLI FRIGORIFERI, TAGLIA IL TRAGUARDO DEGLI OTTANT'ANNI DALLA FONDAZIONE: PARTENDO DALLE SOLIDE BASI GETTATE NEL 1935 L'ATTUALE MANAGEMENT PROSEGUE CON INVESTIMENTI CHE APRONO PROSPETTIVE PER IL FUTURO DEL TRASPORTO REFRIGERATO. NEGLI ULTIMI DUE ANNI LA GAMMA È STATA TOTALMENTE RINNOVATA CON LA NASCITA DI NEW FRIGOLINE E DEL NUOVO CAMION AZOTE, PRIMO PASSO VERSO LA TERZA GENERAZIONE DI VAPORIZZATORI INDIRETTI PER LA DISTRIBUZIONE URBANA.

MAX CAMPANELLA
CERRO MAGGIORE

Carroziere europeo specialista dei veicoli frigoriferi, con una gamma adatta a tutti i mezzi di trasporto, quest'anno Lamberet varca il traguardo degli ottant'anni dalla fondazione. Tanti ne sono trascorsi da quel 1935 che vide Marius Lamberet trasformare una vocazione in realtà: da un lavoro a domicilio per una società industriale quella di Lamberet diventa una famiglia d'imprenditori, autentica spina dorsale dell'industria nazionale francese. Poiché i grandi successi industriali non avvengono per caso, quella del veicolo coibentato può considerarsi una scommessa vinta dalla famiglia fondatrice: il semirimorchio è diventato dagli Anni Novanta in poi componente vitale del trasporto su strada. Superando ogni avversità, nel nuovo millennio l'attuale management del produttore francese è partito da quelle solide basi attuando investimenti che aprono prospettive per il futuro nel settore del trasporto refrigerato.

La svolta arriva a metà degli Anni Novanta quando, con molta sofferenza, l'azienda decide di chiudere l'impianto di Vannes, che conta 150 dipendenti e produce il leader della gamma: 20-25 unità alla settimana di Cargofrigo. Da quel momento Lamberet inizia a crescere, concentrando la produzione nel sito di Saint-Cry e beneficiando dell'impatto positivo sui costi aziendali.

Nel 2000 il gruppo è completamente privo di debiti e avvia un processo di rafforzamento sul mercato e di acquisizioni. Nel primo caso la novità si chiama SR01, nuova denominazione della gamma Semifrigo (in vendita dal 1993): chassis modulare, molto facile da riparare, con



passo più corto di 7,45 m e ulteriore carico di 250 kg per adeguarsi alle nuove esigenze delle applicazioni di distribuzione. Quanto alle acquisizioni si comincia nel 2001 con Isomet, produttore di corpi isolanti per veicoli commerciali e autotelai, il cui sito di Sarreguemines diventa la seconda fabbrica del gruppo. Nel 2002 è la volta del gruppo Savoy, già distributore Lamberet nel Vietnam. Quest'acquisizione consente a Lamberet di aggiungere la fabbrica di Ho Chi Minh City, rafforzando la sua politica di prossimità. Il possesso di siti produttivi specializzati e altamente tecnologici, unito all'acquisizione di Frigolease, società controllata di soluzioni finanziarie per veicoli commerciali leggeri e semirimorchi, innalza il produttore francese sul più alto livello mai raggiunto prima; e un ulteriore sprint arriva dalla certificazione ISO 9001.

Nel 2003 viene avviato PAC 200, progetto finalizzato alla reingegnerizzazione in-

dustriale del sito di Saint-Cry: un investimento pari a 30 milioni di euro in tre anni che segue uno studio estremamente approfondito dei flussi sia all'interno sia all'esterno della fabbrica. L'attuazione del progetto porta a nuovi processi produttivi e estrema razionalizzazione delle risorse, nel contempo garantendo ottime condizioni di lavoro, produttività e qualità produttiva. La capacità annua arriva a 6mila veicoli industriali e 2.500 veicoli commerciali leggeri. Nel 2004 prosegue la politica espansionistica con l'acquisizione di Kerstner, specialista e leader tedesco nell'isolamento integrato per van e furgoni leggeri, con una quota di mercato oltre il Reno del 52 per cento. Con quest'operazione Lamberet segna un altro passo verso il consolidamento nel settore della carrozzeria coibentata per veicoli commerciali.

Il 2005 vede la nascita di una pietra miliare nella produzione Lamberet: il lancio di Frigoline, con il quale il pro-

dotto francese va all'attacco dei mercati d'esportazione. Dopo Cargofrigo, semirimorchio autoportante introdotto nel 1989 e lanciato sul mercato nel 1991, Frigoline è un altro prodotto destinato a lasciare il segno: adattabile su cassoni da 2,8 a 6,5 t, consente un aumento di carico utilizzabile da 100 a 150 kg e propone un design sofisticato, con linee raffinate e moderne. Il 2005 è anche l'anno di SR02, che segna la fine di Cargofrigo, del quale eredita il telaio ultrasottile di 8 mm in grado di fornire un'altezza interna di 2,75 m e mantenere l'altezza complessiva di 4 m. Si riduce il peso di ben 450 kg e viene migliorata la protezione del posteriore con i

nuovi buffer "intelligenti", incorporati in un nuovo look.

Dopo qualche anno dedicato al processo di riorganizzazione aziendale, a partire dalla ripresa nel 2009 Lamberet ha inanellato cinque anni consecutivi di risultati positivi. Oggi il costruttore francese dispone di una situazione finanziaria particolarmente sana, mantiene sede e fabbrica principale a Saint-Cyr Sur Menthon e quattro siti in Europa e finanzia un progetto di rinnovo delle sue gamme particolarmente audace e innovativo. Dal 2009 la gamma è oggetto di maggiori investimenti in vista di procedere al suo rinnovamento e offrire gli standard di prestazione e qualità più moderni d'Europa.

Nel segmento dei veicoli industriali, i semirimorchi sono divisi per veicoli dedicati alle diverse attività (Green Liner, Heavy Duty, Super Beef). Nel segmento dei Veicoli Utilitari, pianalati e telai cabinati, la gamma New Frigoline è stata rinnovata nel 2013 e offre due varianti: New Frigoline e New Frigoline Pro.

Nel 2014 è nato il nuovo camion frigorifero Azote, il cui primo prototipo è stato realizzato nel 2009 per la società Stef in Francia. Oggi Lamberet ha una collaborazione con la società Air Liquide e lavora sulla terza generazione di evaporizzatori indiretti che sono utilizzati presso importanti clienti della distribuzione urbana. Questo prodotto risponde a una reale problematica che è quella della silenziosa consegna notturna che queste tecnologie permettono di proporre.

Tre tipi di prodotto sono essenzialmente sviluppati per i veicoli inferiori alle 7,5 t: la gamma integrata Frigovan; Pianalati, che cominciano a ottenere successo in Italia, nonostante sia un prodotto tipicamente francese, grazie al loro vantaggio principale che consiste nell'abbassare la soglia di carico; il telaio cabinato. Lamberet ha stretto accordi con l'insieme dei costruttori europei e fornisce kit d'isolamento per la maggior parte dei veicoli prodotti. Infine, tutta la gamma di porteurs fino a 32 t è stata rinnovata nel 2014 per essere commercializzata durante l'esercizio 2015.



Sono molti gli anni trascorsi da quando Marius Lamberet trasforma una vocazione in realtà.

ERA IL 1991 QUANDO LAMBERET SBARCAVA IN ITALIA

ITALIA ESEMPIO DI DINAMISMO INARRESTABILE

L'Italia è un esempio del dinamismo di Lamberet: l'insieme delle gamme SR, porteurs e gamme inferiori a 3,5 t ottengono un enorme successo. La crescita nel 2014 paragonata al 2013 è superiore del 50 per cento sul mercato italiano, al timone del quale è Sandro Mantella, Direttore Operations e Post Vendita Lamberet SpA in cui opera dal 2009 e da oltre 20 anni è attivo nel settore dei veicoli industriali. In Italia il marchio Lamberet è sbarcato nel 1991 ed è oggi presente per la distribuzione dei semirimorchi con sei area manager e quattro Dealer. La sede è a Cerro Maggiore, a Tradate c'è un punto assistenza e allestimento veicoli e a San Vittore Laziale Lamberet Italia ha il suo centro che gestisce l'usato del Gruppo. Lamberet è l'unica azien-

da ad offrire una gamma completa di prodotti isotermitici per qualsiasi tipo di esigenza di trasporto. Per la distribuzione di tutta la gamma Lamberet di motrici, furgoni e coibentati è stato concluso quest'anno un accordo in esclusiva con Cargoplast per il centro-sud Italia. Il 2014 si è chiuso con il 25 per cento di quote di mercato nel settore dei semirimorchi isotermitici e il raddoppio della vendita dei furgoni fino a 35 q. Complessivamente è stato incrementato il fatturato del 20 per cento nel 2014 e quest'anno l'obiettivo è riconfermare la stessa quota di mercato dei semirimorchi frigo nel 2015, attraverso anche una maggiore presenza nella distribuzione a temperatura controllata nell'ultimo miglio.

TENNECO

Monroe, una storia di entusiasmo e passione

MATTEO GALIMBERTI
PESCHIERA BORROMEO

Dal 1999, ovvero da quando è diventata società autonoma, Tenneco è cresciuta fino a diventare uno dei principali designer, fabbricanti e distributori di prodotti per il controllo delle emissioni e della guida e di sistemi per il mercato degli equipaggiamenti originali per veicoli, così come di pezzi di ricambio in tutto il mondo. L'azienda è ben equilibrata tra linee di prodotto, mercati serviti e regioni geografiche ed è ben posizionata per riscontrare una crescita significativa di benefici futuri grazie alle rigorose norme sulle emissioni dei veicoli industriali e commerciali, che sono state implementate nella maggior parte dei mercati in tutto il mondo negli ultimi cinque anni.

Oggi Tenneco è una società di produzione a livello globale, con un fatturato pari a otto miliardi di dollari. La sede centrale è ubi-



TRA I PRINCIPALI
PROGETTISTI,
PRODUTTORI E
DISTRIBUTORI AL
MONDO DI
AMMORTIZZATORI,
ALLA GUIDA DELLA
FILIALE ITALIANA,
SORTA CINQUANT'ANNI
FA E UBICATA A
PESCHIERA
BORROMEO, NON
LONTANO
DALL'AEROPORTO DI
MILANO LINATE, È
FABIO FAZIO,
SANGUIGNO E
DETERMINATO
MANAGER, DAL 1998
IN AZIENDA E DAL
2009 A CAPO
DELL'AMPIA AREA DEL
CENTRO E SUD
EUROPA. SUO BRACCIO
DESTRO DA GIUGNO
2011 IL GIOVANE
INGEGNERE WILLIAM
CAPPABIANCA, SALES
MANAGER AND
MARKETING
ORGANIZATION.



Fabio Fazio, siciliano di origini, dal 2011 Senior Sales & Marketing Director Central and South Europe di Tenneco

cata a Lake Forest, nell'Illinois, e conta circa 26mila dipendenti in tutto il mondo. La filiale italiana, sorta mezzo secolo fa, è localizzata a Peschiera Borromeo, alle porte dell'aeroporto di Milano Linate, ed è guidata da Fabio Fazio, attualmente Senior Sales & Marketing Director Central and South Europe. Laurea e master in Statistics Consultant conseguiti all'Università di Palermo, Fabio Fazio è entrato in Tenneco nel 1998 come District Manager per Sicilia e Puglia e da quel momento la sua è tutta una carriera in salita: manager appassionato e sanguigno come la sua terra di Sicilia, nel lavoro e nei contatti con i clienti Fabio Fazio mette entusiasmo e passione straordinari che colpiscono il management statunitense. E nel 2009 gli viene affidata la direzione dell'ampia area del Centro e Sud Europa. In Italia suo

braccio destro nelle relazioni e nella strategia di vendite e marketing è il giovane William Cappabianca, ingegnere elettronico, da giugno 2011 Sales Manager and Marketing Organization, in azienda dal 2009 dopo esperienze lavorative in Atlas Copco, Stanley Assembly Technologies e Automotive Distributors. Tenneco è uno dei principali progettisti, produttori e distributori al mondo di ammortizzatori, parti di sospensione, sistemi di scarico e catalizzatori per veicoli industriali e commerciali, destinati al mercato del primo equipaggiamento e del ricambio.

I principali marchi di Tenneco sono Monroe, Walker, XNOx e Clevite Elastomer. Usando una combinazione di tecnologie all'avanguardia, esperienza in produzione e servizio clienti integerrimo, Tenneco negli anni è penetrata in

nuovi mercati per consolidare la leadership nell'industria mondiale del settore. Oggi conta oltre 80 fabbriche di produzione nei sei continenti, 14 centri d'ingegneria in tutto il mondo, vende i suoi prodotti per il controllo dell'assetto principalmente con il conosciuto marchio Monroe, così come con i Monroe Magnum e Rancho. Per quanto riguarda il controllo delle

emissioni, commercializza i prodotti a livello mondiale con marchi come Walker e Fonos.

Pioniere delle idee globali per un trasporto più pulito, silenzioso, tranquillo e sicuro, Tenneco punta a essere presente in ciascun paese con uno staff di collaboratori entusiasti e motivati. "Uno dei nostri valori - spiega l'ingegner William Cappabianca - è il lavoro di

gruppo, la collaborazione senza problemi. E l'integrità: ci interessa essere onesti, equi e non compromettere mai la nostra etica. Accettiamo la responsabilità delle nostre azioni e, in nome dell'affidabilità, ci basiamo sulla fiducia reciproca. Tutto questo rappresenta la base per una forte ambizione: il grande desiderio di trionfare subito, mettendo nel nostro lavoro

passione e senso di necessità, alla ricerca risoluta e inflessibile di un obiettivo. Promuoviamo una prospettiva equilibrata in qualsiasi cosa facciamo, ci impegniamo per scoprire nuove soluzioni, grazie alla competenza nella progettazione e a tecnologie avanzate, non facendo mai mancare il nostro impegno per un ambiente di lavoro sano e sicuro per tutti i dipendenti".

L'IMPEGNO MONROE A FAVORE DEL BUSINESS DEI PROFESSIONISTI

IMPORTANTE IL RUOLO DEI MODERNI AMMORTIZZATORI

Chi viaggia a bordo di un veicolo industriale o commerciale ben conosce l'importanza di avere ammortizzatori perfettamente funzionanti, non solo per la sicurezza, propria così come del veicolo e del carico, ma anche a tutela degli investimenti fatti in pneumatici e altri componenti costosi: la sostituzione degli ammortizzatori per assale è consigliata ogniqualvolta si sostituiscono i pneumatici; con una spesa relativamente piccola per l'acquisto di nuovi ammortizzatori, si traggono enormi benefici per la protezione dei pneumatici.

Monroe, marchio appartenente a Tenneco, fornisce al mercato dei veicoli da lavoro componenti premium di qualità OE per i sistemi di controllo della guida: l'offerta completa si compone di ammortizzatori per assali Monroe Magnum per camion, rimorchi, bus e mezzi agricoli, così come di ammortizzatori per cabina e sedili.

Il marchio Monroe offre anche la linea di elevata qualità di ammortizzatori Monroe VAN-Magnum, destinata ai veicoli commerciali leggeri. "Spesso - afferma Alex Gelbcke, vice presidente e general manager di Tenneco Aftermarket Europe - è molto semplice convincere gli operatori del mondo dei veicoli commerciali sull'importanza della sostituzione degli ammor-

tizzatori poiché questi sono particolarmente attenti a mantenere in modo ottimale il proprio mezzo e a non compromettere gli altri componenti. Tenneco e il marchio Monroe, come principale produttore mondiale di ammortizzatori per Primo Impianto, sono qualificati per offrire soluzioni per il controllo della guida di elevata qualità per qualsiasi tipologia di veicolo commerciale".

L'impegno del marchio Monroe a favore del business dei professionisti del settore può essere riassunto innanzitutto nel vantaggio di una copertura senza eguali, dagli ammortizzatori per cabina e assali agli ammortizzatori per sedili. "Per il comparto cabina - spiega l'ingegner William Cappabianca, Sales Manager and Marketing Organization di Tenneco Italia - Monroe offre molle elicoidali e ad aria tradizionali, a copertura dell'attuale parco circolante. Altro valore la qualità superiore: la tecnologia degli ammortizzatori Monroe Magnum include una valvola di compressione che agisce in tre fasi per offrire caratteristiche di smorzamento uniformi; il design del pistone con blocco idraulico è progettato per impedire una dilatazione eccessiva e possibili danni ai soffiotti; il design della saldatura della bocca garantisce una lunga durata".

Altro aspetto essenziale l'assistenza tecnica e gli strumenti di comunicazione all'avanguardia, inclusi moduli di formazione online, per supportare chi trasporta per lavoro nella scoperta dei vantaggi dei prodotti Monroe. "Disponiamo - prosegue William Cappabianca - del miglior catalogo elettronico del mercato: chi è alla ricerca di uno strumento che possa far risparmiare tempo, basta che visiti il nostro sito internet, nuovo e completo strumento di ricerca online del marchio Monroe. Troverà un nuovo e potente catalogo elettronico che copre l'intera gamma di prodotti Monroe Magnum e VAN-Magnum per autocarri, rimorchi, autobus, applicazioni per mezzi agricoli e furgoni, nonché migliaia di ricambi per le molle a gas a marchio Monroe Max-Lift disponibili per cofani motore, portelloni, bauli, vani portaoggetti e altri utilizzi".



MONROE[®]

MAGNUM



CAMBIA IL COLORE, LA QUALITÀ ORIGINALE RIMANE

PASSATO 

 **NUOVO**



I NOSTRI AMMORTIZZATORI PER I VEICOLI INDUSTRIALI CAMBIANO COLORE,
MA TU CONTINUERAI A PROVARE LA STESSA ELEVATA QUALITÀ, COME L'ORIGINALE,
INTERNAMENTE ED ESTERNAMENTE.



TENNECO

www.monroe.com

ARDUINI & NERBOLDI

Eurodiesel si proietta nel futuro

MAX CAMPANELLA
BASSONA

Con una storia di un cinquantennio e un marcato riconoscimento del mercato, Arduini & Nerboldi - MAN Truck & BusService appartenente al gruppo Eurodiesel - non solo non si ferma ma, varcato il mezzo secolo di vita, punta su nuovi servizi. In un mercato tuttora in cambiamento era importante cercare di anticipare le aspettative del cliente, concentrando in un'unica struttura tutti i servizi a favore della mobilità professionale. Sono state realizzate quattro nuove aree: divisione motori, divisione bus, divisione gomme e divisione rimorchi con diagnostica Knorr-Bremse, Wabco, Haldex - di cui l'officina è Service Partner - e SAF Holland per gli assali.

L'azienda veronese rafforza l'attività di carrozzeria disponendo di un sistema completo per la raddrizzatura dei telai e delle cabine e il sistema Josam per il controllo dell'allineamento degli assali, consolidando la propria professionalità sul territorio grazie al progetto All-linea di cui fa parte. Insomma, in casa Arduini non si parla solo il linguaggio del trasporto su gomma per come lo conosciamo noi. Si va ben oltre, guardando al futuro e alle nuove tendenze.



L'OFFICINA ARDUINI & NERBOLDI RAGGIUNGE L'ANNO DEL CINQUANTESIMO DI FONDAZIONE CON NUOVI SERVIZI. DAL CONSOLIDAMENTO DELLA COLLABORAZIONE CON MAN, ALLA CREAZIONE DELLE NUOVE DIVISIONI BUS, MOTORI, SEMIRIMORCHI E PNEUMATICI, CON L'ACQUISIZIONE DI NUOVI SISTEMI DI DIAGNOSI QUALI KNORR-BREMSE, WABCO E HALDEX, DI CUI È SERVICE PARTNER, E SAF HOLLAND PER GLI ASSALI. ALL'INTERNO DELL'OFFICINA CIRCOSCRITTA UN'AREA DEDICATA AL SERVIZIO DI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE DEGLI AUTOBUS.



Nicola e Davide Arduini e a destra l'officina Eurodiesel.

“Il 2014 - spiega Nicola Arduini, Amministratore di Arduini & Nerboldi - è stato un anno di profondi cambiamenti che hanno portato l'azienda ad affrontare importanti investimenti rinnovando la propria Corporate Identity e migliorando le aree di accoglienza per i clienti. L'introduzione di nuove attività e la creazione di nuove divisioni, con la conseguente modifica

dei processi interni, si è potuta attuare solamente grazie all'acquisizione da parte di tutta l'organizzazione della giusta consapevolezza che il mercato sta cambiando e che dovevamo approcciarci a esso con un nuovo concetto di Service a 360° secondo la logica del One Stop Shop, una fermata tutti i servizi. Con questa convinzione abbiamo deciso di ampliare una già am-



pia gamma di servizi con l'introduzione di nuove aree di business”.

Il progetto è iniziato con l'introduzione del servizio al pneumatico, fornendo consulenza al cliente in fase di accettazione del mezzo e proponendosi come valida alternativa al gommista tradizionale. “Oltre alla fornitura del pneumatico e alle lavorazioni ad esso collegate - aggiunge Nicola Arduini - siamo in grado di effettuare un rapido check dell'allineamento e degli campanatura degli assali, che, se fuori geometria, sono tra le principali cause di usura dei pneumatici e consumo di gasolio”.

È iniziata un'importante collaborazione con il marchio Lamberet & Kässbohrer di cui l'officina cura gli allestimenti di semirimorchi e motrici. “Abbiamo assunto - prosegue l'Amministratore dell'azienda veneta - tre persone specializzate nell'allestimento di semirimorchi e motrici frigo

e nella lavorazione della resina delle casse, che ci consente di effettuare riparazioni altamente qualificate, ed effettuato corsi di formazione tecnica presso le mandanti per acquisire le migliori competenze”.

All'interno dell'officina è stata circoscritta, mediante apposita compartimentazione, un'area dedicata al servizio di manutenzione e riparazione degli autobus. “Essendo anche officina autorizzata bus MAN e Neoplan sin dal 2001 - precisa Nicola Arduini - sentivamo la necessità di dare maggior spinta a questa area ed è per questo che abbiamo creato spazi dedicati ed effettuato uno specifico percorso tecnico che ci ha consentito di formare tecnici specializzati per il bus. In un giorno siamo in grado di effettuare almeno venti check up dell'allineamento di bus anche presso la sede dei clienti grazie al nuovo sistema Josam recentemente acquistato”.

LA DIVISIONE MOTORI ULTERIORE ESEMPIO DELLA NUOVA STRATEGIA

SERVIZIO DI ASSISTENZA QUALIFICATO PER GLI IMPIANTI DI COGENERAZIONE

Ulteriore esempio della nuova strategia di diversificazione dell'attività avviata da Arduini & Nerboldi, MAN Truck & BusService, è la divisione motori che, grazie all'assistenza e alla vendita di ricambi, nel 2014 ha generato un fatturato pari all'8 per cento del fatturato globale. E per il 2015 è attesa un'ulteriore crescita di almeno il 50 per cento. “Negli ultimi anni - spiega Nicola Arduini, Amministratore dell'azienda di Bassona, alle porte di Verona - si è assistito in Italia a una forte crescita di impianti di cogenerazione, specie di piccola taglia, dai 10 ai 500 kW. Questa crescita è stata possibile in parte grazie agli incentivi sui biocarburanti (olio vegetale e animale), sul biogas e sul singas, ma in parte è dovuta al risparmio economico legato alla produzione combinata di energia elettrica e termica, anche con motori a gas metano. È essenziale garantire a questi impianti un

funzionamento ottimale in termini di consumo, di resa termica e di emissioni con fermi macchina il più possibile limitati”.

Arduini & Nerboldi, forte del mezzo secolo di esperienza nel campo motoristico, mette a disposizione delle aziende che dispongono di questi impianti tutto il suo know-how. Con la sua divisione energia, grazie a un team di tecnici altamente qualificati, a una moderna attrezzatura di diagnostica e a officine mobili completamente attrezzate, è in grado di garantire un servizio di assistenza sull'intero impianto, ai vertici della professionalità, con tempi di intervento ridotti al minimo. “La nostra azienda - afferma Nicola Arduini - si rivolge in particolare ai proprietari di impianti motorizzati MAN funzionanti con ogni tipo di carburante (olio vegetale, olio animale, biogas, singas, metano) ai quali possiamo offrire la manutenzione sull'intero

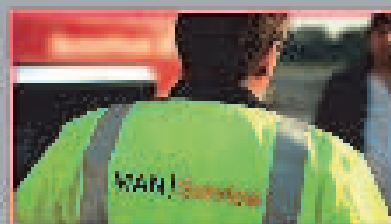
impianto, e le manutenzioni sul motore con ricambi originali a prezzi veramente competitivi e con tempi di intervento ridotti al minimo, grazie anche al supporto dello European Logistic Center di MAN”.

Arduini & Nerboldi è oggi in grado di offrire un servizio di diagnostica con le più moderne strumentazioni: prova di compressione, analisi video endoscopiche sul motore e su altre parti, analisi gas di scarico, analisi biogas, analisi con termocamera del motore e di tutte le componenti elettriche e termiche dell'impianto, analisi della carburazione, analisi dell'impianto di accensione, analisi olio lubrificante, analisi combustibili. “Ai clienti del settore - precisa Nicola Arduini - offriamo servizio di diagnostica, ricambi originali nuovi o revisionati dalla casa madre per motori MAN, ricambi e assistenza per la parte accensione e carburazione di diversi

brand, revisioni parziali in loco (turbine, testate, intercooler ecc.) sia con ricambi nuovi che con ricambi di rotazione MAN, revisioni totali motore e/o alternatore in officina, sostituzione del motore con motore nuovo alleggerito.

Molta attenzione rivolta alle infrastrutture e alla strumentazione tecnica, ma particolare attenzione viene rivolta ai collaboratori. “Oltre agli investimenti in nuove attrezzature e alle numerose giornate di formazione tecnica - aggiunge Nicola Arduini - abbiamo effettuato sessioni formative per tutto il personale a stretto contatto con il cliente, favorendone la crescita professionale e personale, sia per i collaboratori con una lunga anzianità di servizio, grazie ai quali abbiamo potuto raggiungere nel tempo importanti risultati, sia per quelli recentemente inseriti all'interno del nostro organico che hanno portato nuova professionalità e competenze”.

EuroDiesel EfficientTeam



Arduini & Nerboldi Srl

Via della Meccanica, 32
37139 ZAI 2 Bassona (VR)
045.8515411
Info@eurodiesel.it
www.eurodiesel.it



VENDITA



NOLEGGIO

OneStop TruckShop



RICAMBI



ASSISTENZA

RENAULT TRUCKS

VAI, il miracolo Gilardi al traguardo dei quarant'anni

GIANCARLO TOSCANO
BRIVIO

Protagonista di gran parte dei quarant'anni di storia di Renault Trucks Italia, VAI nasce nel 1976 come Concessionaria Saviem-Berliet, divenuta poi Renault Veicoli Industriali. In quest'azienda inizia a prestare la sua collaborazione un giovane venditore: Armando Gilardi con la sua brillante attività di vendita coglie l'opportunità, prima di entrare in società con i titolari dell'azienda e poi, nel 1979, di rilevare totalmente la società, dimostrando intuito e vivace spirito imprenditoriale. Caratteristiche che da allora, in qualità di Amministratore Unico, con la moglie Annalisa sempre al suo fianco, lo distinguono alla guida dell'azienda con successo verso le varie tappe della sua crescita, portandola a divenire una S.p.a. nel 1998 e ad essere oggi un punto di riferimento, con le migliori proposte tecniche, commerciali ed economiche, per tutti gli operatori del trasporto nel nord della Lombardia.

E dire che lui, Armando Gilardi, avrebbe dovuto se-



NATA NEL 1976 COME CONCESSIONARIA SAVIEM-BERLIET, POI DIVENTATA RENAULT VEICOLI INDUSTRIALI, L'AZIENDA DI BRIVIO - PUNTO DI RIFERIMENTO DELLA LOSANGA PER LE PROVINCE DI MILANO, LECCO, BERGAMO, COMO E SONDRIO - HA CONOSCIUTO IN QUASI QUARANT'ANNI UN'ASCEA INARRESTABILE. ARTEFICE DI QUESTA BELLA E SPETTACOLARE IMPRESA ARMANDO GILARDI, CHE COMINCIA DAL NULLA E CHE POI SI RIVELERÀ STRAORDINARIO PERSONAGGIO DALLE MILLE RISORSE.



Armando Gilardi, Amministratore Unico della VAI

guire le orme paterne e fare il fornaio. Cosa che ha effettivamente fatto in quel di Olginate quando, appena undicenne, affiancava il padre di notte e di giorno effettuava le consegne. Ma quell'istinto, quella straordinaria passione per i motori spingeva. Al punto che, una volta maggiorenne, Armando scopre il gusto di riuscire a "vendere qualche macchina" e arrotondare così la paga. A metà degli Anni Settanta la svolta, quando Fulvio Greppi, uno dei soci della VAI, intuisce le potenzialità del giovane Gilardi e gli chiede di aiutarlo nell'attività della concessionaria. È solo il primo passo dell'ex fornaro che, dopo il ritiro del Greppi, liquida tutti gli altri soci e diventa unico titolare dell'azienda.

L'organizzazione VAI è cresciuta negli anni partendo

da un piccolo ufficio commerciale, ubicato in una taverna di pochi metri quadrati, fino all'attuale sede, inaugurata nel 1998, in quel di Brivio, in provincia di Lecco, in un'area collinare ma tutt'altro che distante dal capoluogo lombardo e dalle città di riferimento: nel cuore della Brianza, Brivio si trova a metà strada tra Milano, Bergamo, Lecco e Como e sulla Ss 36 che conduce a Sondrio. Niente di meglio e più azzeccato per poter servire alla grande i trasportatori del nord della Lombardia. L'impianto di Brivio si sviluppa su un'area di circa 22mila mq, con due capannoni industriali, uno di 1.200 mq, dove risiedono gli uffici commerciali e dove si effettua la pre-consegna veicoli, e uno di 1.400 mq dove opera l'Officina Autorizzata con magazzino ri-

cambi C & G. Nel 2005 è stata inaugurata la filiale commerciale di Piantedo, in provincia di Sondrio, che si sviluppa su un'area di 3.850 mq con un capannone di 1.200 mq. Nel 2013 la Concessionaria amplia il suo territorio di competenza con la provincia di Bergamo.

Il servizio assistenza sul territorio di competenza è garantito inoltre da altre sette Officine Autorizzate dislocate tra le province di Lecco, Bergamo, Como e Sondrio. Lo staff commerciale conta attualmente su un capo vendita e sei venditori e un ampio parco di veicoli d'occasione completa le possibilità di soluzione alle più svariate esigenze della clientela. Punto di forza del dealer lombardo della Losanga è ovviamente la nuova gamma Euro 6. "La gamma veicoli - spiega Armando Gilardi - va da 2,8 a 60 tonnellate e, includendo i servizi proposti da Renault Trucks, è la più completa del mercato e la più rispondente alle attività dei clienti: conse-

gna, distribuzione, costruzione, lunga distanza, applicazioni speciali e militari. Siamo gli unici a poter offrire ai trasportatori un ventaglio di prodotti completamente nuovi, rivoluzionati nel design, nei motori e nella cabina. Un processo di modernizzazione che dà i suoi frutti: quando un cliente si mette alla guida di un veicolo Renault Trucks e ne possiede di altre marche, nota subito la differenza, se ne innamora. È questa la nostra arma vincente".

Un'arma che ha permesso a VAI di chiudere il 2014 col segno più, malgrado la congiuntura ancora sfavorevole. "L'anno scorso - aggiunge l'imprenditore brianzolo - siamo cresciuti in tutta l'area di nostra competenza, consegnando complessivamente circa un centinaio di veicoli, questo ci ha permesso di chiudere il bilancio in attivo. La parte del leone la fa la gamma Renault T: dai flottisti ai piccoli trasportatori il veicolo pesante da noi è il più richiesto. Va discretamente an-

che la gamma medio-piccola, ma il nostro core business resta quella pesante".

A un 2014 chiuso bene corrisponde un 2015 che fa ben sperare. "Il trend è positivo - prosegue Armando Gilardi - Nei primi due mesi dell'anno abbiamo venduto oltre 60 veicoli della sola gamma pesante. Un risultato decisamente ottimo, frutto di una consegna di 52 camion a un'importante azienda di trasporto che conta una flotta di 400 mezzi. Al di là delle dimensioni che certamente contano, si tratta di un cliente con il quale si è instaurato un rapporto di fiducia e stima personale: insieme abbiamo messo a confronto i nostri mezzi con alcuni di brand competitor. E direi che il risultato era evidente: la bilancia pesa dalla parte di Renault quanto a efficienza nei consumi, manovrabilità e silenziosità "spaziale". Dopodiché la linea estetica può piacere o meno, ma quando ci si mette al volante di un nostro veicolo la differenza viene percepita immediatamente".

ta immediatamente".

Ma il successo di una Concessionaria non può non dipendere da una variabile essenziale: l'efficienza del personale. "I risultati fin qui ottenuti - afferma in conclusione Armando Gilardi - sono dovuti soprattutto alla dedizione e allo spirito di gruppo con cui lavora lo staff, costituito in massima parte da persone che sono cresciute con noi, che dopo 15 o 20 anni sono ancora presenti. Con orgoglio posso affermare che più che una squadra è una grande famiglia: ciascuno di loro lavora con entusiasmo e, quando occorre, non dicono di no anche nel dover far fronte a periodi di tour-de-force: siamo tutti impegnati a stare sempre al fianco del trasportatore affinché, qualunque cosa accada, i veicoli siano sempre in grado di portare a termine il lavoro prefissato. Perché per noi fare bene il nostro lavoro significa innanzitutto permettere al cliente di svolgere al meglio il proprio".

NON SOLO VENDITA

EVENTI PER TESTARE SUL CAMPO I GUERRIERI DELLA LOSANGA

Caratteristica peculiare della VAI è l'organizzazione di eventi, attività con cui Armando Gilardi affianca quella tradizionale della concessionaria: non solo vendita, quindi, ma autentico invito alla scoperta delle novità di prodotto. E quale migliore soluzione per una scoperta vera se non quella di provare sul campo i veicoli? Nascono così le partecipazioni alle gare a Misano Adriatico, dove Gilardi riesce a portare fino a

oltre duecento persone, ma anche le prove in Franciacorta con visita alle cantine, presente l'immane Paolo Simoncelli, cliente storico della VAI e padre di Marco, pilota motociclistico italiano campione del mondo, scomparso nel 2011 vittima di un incidente al Gran Premio della Malesia. Tutti eventi che rappresentano un'occasione di ritrovo per i clienti Renault Trucks e un'opportunità per tutti i professionisti del nord della Lombardia. "Considerato il successo - spiega Armando Gilardi - sta diventando una tradizione irrinunciabile proporre queste iniziative. A cavallo tra maggio e giugno organizzeremo un evento dedicato alla gamma cava-cantiere in un'importante cava a Bergamo, al quale inviteremo tutti gli imprenditori interessati, che operano nei settori dell'edilizia, delle costruzioni e delle asfaltature nelle province di Como, Lecco, Sondrio e Bergamo".

SR2 SUPER BEEF



Super Beef, Super Stabile

Il trasporto della carne appesa, un mondo a parte: carico massimo, centro di gravità rialzato, grandi oscillazioni, il tutto al ritmo della catena del freddo. La potenza dei trattori e l'alta coppia aumentano sempre di più la velocità nello spazio tra due frenate. Rotonde e curve strette si susseguono... Il minimo errore di guida può costare caro.

SR2 SuperBeef, Super Stabile, è il vostro migliore copilota, per assistere efficacemente la vostra guida e compiere la vostra missione in tutta sicurezza. Questo è l'unico semi-rimorchio frigorifero con il telaio allargato, specialmente rinforzato per rispondere alle esigenze del trasporto carne.



- + Larghezza dell'asse estesa di 60 mm, portata a 2 140 mm
- + Stabilizzatori laterali telaio-cassa
- + Cuscini di sospensione sovradimensionati di 360 mm
- = Aumento della stabilità del 15%

Contattateci per scoprire il programma SuperBeef nella sua totalità: telaio allargato, facciata anteriore anti-impetto, ganci su tutta la lunghezza, canali di ventilazione opposti, quadro rinforzato 100% inox...



www.lamberet.com

LAMBERET SPA - Via Filippo Turati nr. 111 - 20022 Cerro Maggiore (MI) Italy - Tel : +39 0231.814998 - Fax: +39 0231.814990 - email: info@lamberet.it

VALENTINA MASSA
CATANIA

NICOLOSI TRASPORTI

La nuova generazione fa incetta di successi

L'AZIENDA DI CATANIA, FONDATA NEL 1962 DA SEBASTIANO NICOLOSI, CHIUDE IL 2014 CON NUMERI RECORD: 30 MILIONI DI EURO DI FATTURATO, CRESCITA DEL 25 PER CENTO. E LE PREVISIONI PER IL 2015 SONO ANCOR PIÙ ROSEE. PER QUESTO GAETANO NICOLOSI E I SUOI FRATELLI STANNO FORTEMENTE INVESTENDO SULLA FLOTTA: DOPO I 14 MAN TGX EFFICIENTLINE QUESTA PRIMAVERA SONO IN ARRIVO ALTRI DIECI TRATTORI, QUESTA VOLTA IVECO STRALIS EURO 6. PUNTO DI FORZA È L'UTILIZZO DELLE NAVI A INTEGRARE IL TRASPORTO SU STRADA CON IL SUPPORTO DI GRIMALDI LINES.



Mentre l'Italia arranca, c'è chi massimizza i risultati aziendali. E non siamo nell'Europa del nord bensì nell'estremo sud, in quel fazzoletto di terra immerso nel Mediterraneo e ubicato ai piedi dell'Etna. In terra di Sicilia, precisamente a Catania, Nicolosi Trasporti ha chiuso il 2014 con un fatturato record: 30 milioni di euro, in crescita del 25 per cento rispetto al 2013. E le previsioni per il 2015 sono ancor più rosee, tant'è che nel mese corrente entreranno nella flotta altri dieci trattori tutti Euro 6, "Stimiamo - conferma Gaetano Nicolosi, 41 anni, Amministratore Unico dell'azienda sicula - quest'anno un ulteriore incremento del 20 per cento".

Nicolosi Trasporti è nata nel 1962 come ditta individuale, grazie alle idee e alla volontà del suo fondatore Sebastiano Nicolosi che, dal nulla, ha messo in piedi un'azienda oggi leader nel settore del trasporto nazionale e internazionale con mezzi a temperatura controllata e non. La sede si trova a Catania, favorita dalla vicinanza delle principali vie di comunicazione, di svincoli autostradali, porto e aeroporto. "Siamo una delle prime aziende - afferma con una punta d'orgoglio Gaetano Nicolosi - ad aver fatto uso delle navi per integrare il trasporto su strada: l'utilizzo delle navi ci permette di rispettare le nuove normative del codice della strada che regolano il trasporto e di essere puntuali con i clienti. In questo un ruolo decisivo è ricoperto dall'armatore Grimaldi Lines di Napoli, che sta mettendo la nostra categoria nelle condizioni per offrire un servizio di resa al giusto rapporto qualità/prezzo, proponendo nuove tratte in Sicilia".

Punto di forza dell'azienda catanese gli impianti strutturali: una superficie di oltre 100mila mq per la sosta dei mezzi e un'officina interna per la loro manutenzione quotidiana, oltre a un lavaggio interno/esterno che assicura una totale efficienza nel rispetto delle normative vigenti sotto il profilo igienico sanitario. Per lo stoccaggio merci, Nicolosi Trasporti dispone di magazzini coperti di 14.500 mq, 6.000 mq per il fashion e un magazzino a temperatura controllata di 3.600 mq. Inoltre, sedi dislocate in punti strategici come Carini, in provincia di Palermo, con due magazzini, uno di 2.800 mq dove transita e sosta la merce per la distribuzione e uno di 2.000 mq adibito solo per il fashion; poi Napoli, Anagni (Frosinone), Parma, porto di Genova, porto di Ravenna e Malta. "La nostra azienda - spiega Gaetano Nicolosi - si distingue per puntualità ed efficienza e può presentarsi come qualificata a soddisfare le esigenze perché può vantare esperienza, mezzi e risorse umane". Nicolosi Trasporti conta circa duecento autisti, che effettuano il loro servizio rispettando i tempi di guida, a garanzia di totale rispetto del codice della strada. La flotta è costituita da 150 trattori e 30 motrici tra Iveco, Renault Trucks, Mercedes-Benz e Daf, ai quali si aggiungono circa 600 semirimorchi, 25 dei quali - telonati Kassbohrer - nuovissimi, inseriti nella flotta a inizio d'anno. "Soddisfiamo ogni esigenza - prosegue Gaetano Nicolosi -

in funzione delle richieste dalla clientela: lavoriamo con un portafoglio clienti nei quali rientrano grosse multinazionali, in particolare del settore food ma anche industriale, con le quali stringiamo rapporti in esclusiva. Indipendentemente dall'ubicazione dei clienti organizziamo trasporti di carichi completi con centinati, casse e frigo e con tutte le tipologie di merci: trasporti all'interno

di tutta l'Unione Europea, comprese Svizzera e Malta, trasporti nazionali, trasporti regionali in tutta Italia e lo stivaggio delle merci per essere rilanciate in consegne. I nostri clienti europei sono gruppi internazionali così come piccole e medie aziende". Dunque una flotta plurimarca: questa primavera entreranno dieci Iveco Stralis Euro 6, ma alla fine del 2014

Nicolosi ha acquistato 14 nuovi trattori MAN TGX EfficientLine. "Il giudizio su efficienza e affidabilità dei veicoli - spiega Gaetano Nicolosi - intendo farmelo di persona quando mi metto alla guida. Negli ultimi anni un po' tutti i costruttori hanno decisamente innalzato il livello qualitativo dei prodotti e oggi lo stato dell'arte dei camion è profondamente cambiato grazie all'introduzione delle

nuove tecnologie su tutti i livelli. Quello che un trasportatore richiede ai veicoli, nell'ordine d'importanza, è comfort di guida, efficienza nei consumi, limitato costo di gestione e valore residuo. Sono questi i quattro elementi decisivi a far pendere la bilancia da una parte o dall'altra". Oggi al timone dell'azienda al fianco di Gaetano c'è la sorella Vera, Responsabile amministrativo, e il fratello

Giovanni, Responsabile tecnico insieme al cugino Aldo Randazzo. Una nuova generazione che fin da subito ha dimostrato eccellenti capacità di gestione, grazie alla loro introduzione in azienda da parte del padre Sebastiano, che aveva ritagliato per ognuno di loro un ruolo ben definito. Con loro Nicolosi Trasporti sta raggiungendo risultati record, nonostante il difficile momento congiunturale. "Non risentiamo - spiega Gaetano Nicolosi - della riduzione dei volumi perché parallelamente si è ridotto il numero dei player del settore: molte aziende meno strutturate non riescono a far fronte alle vicissitudini del mercato e, venendo a mancare chi offre il servizio, massimizza chi ancora lo effettua. È quanto sta accadendo alla nostra azienda: le quote di mercato arrivano da sole. Questo non vuol dire affatto che siamo pronti a svendere per aumentare numeri e fatturato né tantomeno che riduciamo il costo dei servizi a scapito della qualità: manteniamo il giusto rapporto qualità/prezzo, continuando a investire per tenere alto il livello di competitività raggiunto".

MICHELIN

Il fascino dell'esclusività

MAX CAMPANELLA
MILANO

"Trova la gomma adatta per il tuo veicolo": più che un claim, per Michelin è una mission già negli Anni Novanta quando, pioniere nel settore degli pneumatici, il produttore di Clermont-Ferrand propone pneumatici truck con specializzazione in funzione dell'utilizzo. Asse sterzante, asse motore, asse trainato; autostradale, cava-cantiere, regionale; urbano-cittadino e lunga percorrenza nel caso degli autobus: a ciascuno la sua gamma.

Pietra miliare nella storia del produttore francese, nel 1994 arriva la gamma Energy: pneumatici per utilizzo autostradale in grado di ridurre del 30 per cento la resistenza al rotolamento. Sono gli anni in cui il trasportatore italiano inizia a comprendere l'importanza delle "scarpe" del proprio mezzo non solo in funzione di sicurezza e comfort, ma anche in relazione ai consumi: "In utilizzo autostradale circa un pieno su tre è consumato dalle gomme. Se, per esempio, il consumo del veicolo è di 33 l/100 km,



11 litri sono più o meno consumati dalla resistenza al rotolamento dei pneumatici. Se riduco del 30 per cento la resistenza al rotolamento dei pneumatici, questo si traduce in un risparmio del 30 per cento dei miei 11 l, quindi 3,3 l. Il consumo totale del mio veicolo, a pari condizioni di utilizzo, passa da 33 l a 29,7 l/100 km". Oggi Michelin propone sul mercato la quarta generazione della gamma Energy. Negli Anni Duemila arriva un'altra pietra miliare: s'individuano due grosse funzioni

sulle quali lavorare per migliorare le caratteristiche del pneumatico e, di conseguenza, quelle del camion, ovvero il disegno del battistrada e la tecnologia Infini-Coil. Nel primo caso le scolpiture evolutive modificano il disegno del pneumatico in base all'usura, arrivando ad aprire nuovi canali nei tasselli quando la gomma si consuma: caratteristiche che aumentano la durabilità delle gomme e migliorano l'aderenza sul bagnato e quindi la sicurezza. Nel settore Michelin è tuttora l'unico produttore a realizza-

re le "sculture che si evolvono da sole". Infini-Coil è l'altra grande rivoluzione esclusiva Michelin: una tecnologia che incorpora un quarto di miglia di cavo d'acciaio che stabilizza l'impronta al suolo e offre una maggiore rigidità strutturale al pneumatico. In questo modo il pneumatico è in grado di sopportare un maggiore carico, passando per esempio nel caso del 315/60 R 22,5 delle bisarche da 7,2 a 7,5 t di capacità di carico sull'asse anteriore. Ma le innovazioni non

PIONIERE DEI PNEUMATICI PROPOSTI CON SPECIALIZZAZIONE IN BASE ALL'UTILIZZO GIÀ NEGLI ANNI NOVANTA, NELLA STORIA DEL PRODUTTORE FRANCESE DIVERSE PIETRE MILIARI: NEL 1994 L'ARRIVO DELLA PRIMA GENERAZIONE ENERGY; NEGLI ANNI DUEMILA INFINI-COIL E LE SCULTURE CHE SI EVOLVONO DA SOLE; NEL 2010 È LA VOLTA DI MICHELIN GLOBAL SOLUTIONS.

sono affatto terminate: nel 2010 Michelin sviluppa un servizio per aziende di trasporto merci e passeggeri. Si chiama Michelin Global Solutions e comprende pneumatici, formazione su guida economica e possibilità di monitorare i veicoli della flotta. A questa si affianca la tecnologia RFID, ovvero un chip che, inserito nei pneumatici truck, trasmette dati relativi a temperatura, pressione e posizione della gomma.

AUTOCLIMA

La crisi non fa per nulla paura

DECISA OFFENSIVA DELL'AZIENDA DI CAMBIANO SPECIALIZZATA NELLA CLIMATIZZAZIONE AUTO MOTIVE: OLTRE AI FORTI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO DI NUOVI PRODOTTI E SOLUZIONI, AUTOCLIMA HA MESSO IN CANTIERE UNA FORTE PARTECIPAZIONE AI PIÙ IMPORTANTI SALONI INTERNAZIONALI PROGRAMMATI NEL 2015.

FABIO BASILICO
CAMBIANO

Non si reagisce a una crisi economica in maniera univoca. Molte aziende italiane sono state costrette a mordere il freno degli investimenti, a contenere le spese, a limitare gli sviluppi, specie se di media dimensione e non parte di gruppi multinazionali; altre che, nonostante il periodo di forte recessione, hanno combattuto strenuamente per mantenere alto il livello della loro presenza sul mercato, riducendo le spese senza lesinare investimenti nella ricerca e sviluppo di nuovi prodotti o nuove soluzioni per il proprio mercato di riferimento. Mantenendo alta l'immagine del "made in Italy" nel mondo. A questa seconda categoria appartiene la piemontese Autoclima che, pur avendo sofferto come tanti della contrazione del proprio fatturato, è sempre stata attiva anche in questi anni investendo in nuovi prodotti commercializzati in tutto il mondo.

Ambizioso è il programma sviluppato da Autoclima per



essere attiva, presente e determinata nel cercare nuove opportunità per il 2015. Ce lo conferma Mirella Serra, Responsabile Marketing e Comunicazione: "Innanzitutto

va tenuto presente l'investimento fatto in azienda per dotarla di una nuova camera climatica che può accogliere veicoli fino a 8 metri di lunghezza ed è in grado di effet-

tuare test a diversi livelli di temperatura, fino a 55°C, e con gradi di umidità variabili. Importanti lo sviluppo di prodotti per il completamento della gamma Frosty, relativa

ai gruppi refrigeranti per il trasporto di merci deperibili, utilizzati da veicoli con portata fino ai 3,5 quintali, e quelli per la nuova gamma Pharmaline, dedicata al trasporto di medicinali in condizioni testate e certificate secondo le Linee Guida Europee. Per sostenere la commercializzazione di questi nuovi prodotti e di quelli che vedranno la luce nell'arco del 2015, Autoclima ha redatto un articolato piano di presenze ai Saloni di riferimento: saranno ben 8 gli appuntamenti fieristici a cui parteciperemo con il chiaro intento di far fruttare al meglio gli investimenti che questo genere di manifestazioni richiede".

Uno di questi si è già celebrato a fine marzo: il Mid America Trucks Show tenutosi in Kentucky (Usa) ha visto l'azienda di Cambiano partecipare con i propri rappresentanti locali per la distribuzione della gamma Fresco, i condizionatori da stazionamento particolarmente interessanti per il mercato statunitense, molto attento al risparmio di carburante e alle condizioni ambientali.

In aprile Autoclima partecipa al Transpotec di Verona dove, con una presenza significativa, verranno presentati la gamma Pharmaline e gli ultimi prodotti della gamma Frosty. Sarà poi la volta del Rettmobil di Fulda, in Germania, a inizio maggio: a questo Salone dedicato ai veicoli di primo soccorso civile e sanitario parteciperà Autoclima Deutschland GmbH, fi-

liale fortemente impegnata nel raggiungere un più esteso riconoscimento da parte del mercato tedesco. L'equipe Autoclima che si dedica al potenziamento delle vendite per il mercato del ricambio sarà presente all'Autopromotec di Bologna, sempre nel mese di maggio, per illustrare le novità dei due cataloghi e cogliere le opportunità offerte dall'incontro con la clientela. La stessa équipe volerà poi in Medio Oriente per presidiare lo stand all'Automekanika Dubai, con lo scopo di definire nei dettagli i rapporti commerciali di recente avviati in quell'area geografica.

In giugno, poi, Autoclima parteciperà al Salone UITP, che quest'anno fa tappa a Milano: saranno presentate le recenti novità per la climatizzazione di minibus. Importante anche l'appuntamento con il Busworld di Courtrai (Belgio) in ottobre e con il Solutrans di Lione in novembre, occasione preziosa per rafforzare la presenza sul mercato francese e presso le numerose aziende locali di trasformazione veicoli. "A fronte dei notevoli investimenti richiesti da questo ambizioso programma di cui siamo molto soddisfatti - conclude Mirella Serra - sono fiduciosa che Autoclima saprà trarre risultati più che positivi dalle opportunità offerte, che permetteranno di continuare a mantenere il brand ad alti livelli di qualità e servizio e di aiutare l'azienda a raggiungere al più presto i livelli di fatturato pre-crisi".

Autoclima Pharmaline si prende cura del trasporto.

AUTOCLIMA

IL CONTROLLO DELLA TEMPERATURA DI UN VEICOLO COMMERCIALE ADIBITO A TRASPORTO MERCI È UNA BELLA RESPONSABILITÀ, SOPRATTUTTO SE SI OPERA NEL SETTORE FARMACEUTICO.

LE CONFIGURAZIONI PHARMALINE DI AUTOCLIMA SONO TESTATE E CERTIFICATE SECONDO LE SEVERE LINEE GUIDA EUROPEE.

CONTATTACI PER OGNI RICHIESTA:
SALES@AUTOCLIMA.COM
TEL: 011 9443210

AUTOCLIMA.COM

f SEGUICI SU FACEBOOK

CONTINENTAL SPECIALTY TIRES

Tutti i vantaggi della gomma piena

RISCONTRI MOLTO POSITIVI PER LE NUOVE COPERTURE SUPER ELASTICHE: LE AZIENDE TEDESCE LAMINATEPARK DI SAARBRUCKEN E CHI DEUTSCHLAND CARGO HANDLING INTERNATIONAL DI FRANCOFORTE HANNO SCELTO RISPETTIVAMENTE I PRODOTTI SC20 MILEAGE+ E SC20 ENERGY+. “SIAMO COMPLETAMENTE FOCALIZZATI SULLE ESIGENZE INDIVIDUALI DEI CLIENTI”, SPIEGA MICHAEL MAERTENS, MANAGING DIRECTOR DI CONTINENTAL CST.

MAX CAMPANELLA
MILANO

L'anno scorso Continental Specialty Tires (CST) ha lanciato sul mercato la nuova gamma di coperture in gomma piena SC20 Mileage+ e SC20 Energy+, prodotti che hanno dato ben presto prova del loro valore. Per molte aziende che operano nella logistica industriale le coperture sono un fattore chiave di successo. “Se le nostre coperture non mantenessero quanto promesso - sostiene Michael Maertens, Managing Director di Continental CST - si potrebbero avere conseguenze serie in termini di efficienza economica e di gestione dei tempi di lavoro. Con i nostri prodotti dedicati, siamo completamente focalizzati sulle esigenze individuali dei clienti. Le aziende che utilizzano già le nostre coperture ci hanno rilasciato giudizi molto positivi in merito a qualità, sicurezza ed efficienza”.

LaminatePark, con sede a Saarbrücken, in Germania, è una delle aziende leader a livello mondiale nella produzione di pavimenti laminati e ha attualmente una capacità produttiva di circa 25 milioni di metri quadrati. Ogni giorno, 50 carichi di legno devono essere coordinati e lavorati. I carrelli elevatori utilizzati e in particolare le loro coperture devono operare in condizioni di lavoro molto impegnative per trasportare carichi lunghi 5 m e mezzo e pesanti 10 t. Le coperture super elastiche devo-



La gamma di gomme piene **Continental SC20 Mileage+** favorisce il risparmio di carburante.

no percorrere salite con inclinazioni dell'8 per cento per raggiungere il luogo di carico.

“Le coperture Continental SC20 Mileage+ - spiega Michael Maertens - sono specificamente progettate per queste sfide, in quanto sono caratterizzate da un chilometraggio eccezionalmente alto e da una grande resistenza a

tagli e abrasioni. La miscela di gomma utilizzata riduce l'usura, allungando la vita utile della copertura”. In confronto alle coperture che precedentemente equipaggiavano i carrelli elevatori, le Continental SC20 Mileage+ si sono ripagate in un tempo molto breve. “Misuriamo mensilmente - conferma Dirk Wuschech, manager

del deposito di LaminatePark - il consumo di carburante dei veicoli usati nella nostra fabbrica. Abbiamo riscontrato che possiamo risparmiare 0,7 litri di carburante per ogni ora lavorativa con le coperture Continental SC20 Mileage+. Per noi è un risparmio consistente”. In più, sempre secondo Dirk Wuschech, parecchi cerchi si



Dirk Wuschech, manager del deposito di **LaminatePark**



Martin Obert, manager dello stabilimento **CHI Deutschland**

sono danneggiati trasportando carichi particolarmente pesanti con le coperture utilizzate in precedenza. Questo non è più successo da quando i carrelli elevatori sono stati equipaggiati con coperture Continental. Da un punto di vista economico, l'uso di queste coperture assicura grandi vantaggi, in quanto vi sono minori necessità di riparazioni e quindi i costi operativi si riducono significativamente.

CHI Deutschland Cargo Handling International è una delle società leader nel settore della logistica e dei trasporti tra quelle che operano nell'aeroporto di Francoforte. La possibilità di ridurre i costi è d'importanza essenziale per questa azienda. La bassa resistenza al rotolamento delle coperture utilizzate ha una grande influenza sull'efficienza energetica dei mezzi, dal momento che può aumentare la durata della batteria dei veicoli. Ciò porta direttamente a minori interruzioni dell'attività e minori fermi macchina e

quindi a una riduzione dei costi operativi d'esercizio. Un'intera flotta di carrelli elevatori muove un volume superiore a circa 25mila t di carico al mese in un magazzino di circa 40mila mq. Con una media annuale di circa 4mila ore lavorative, le coperture sono esposte a uno stress enorme.

“Le coperture che garantiscono una maggiore efficienza - spiega Martin Obert, manager dello stabilimento - sono molto importanti e noi facciamo affidamento sulle soluzioni efficienti proposte da Continental. Con le coperture SC20 Energy+ abbiamo trovato un prodotto che ci supporta efficacemente nella nostra strategia di sostenibilità, con la sua efficienza e la sua durata”. Le coperture SC20 Energy+ sono progettate per diminuire la resistenza al rotolamento. Grazie alle loro proprietà ottimizzate, è possibile rendere minimo lo sviluppo di calore e assicurare così una durata più lunga anche per usi pesanti.

ALLISON TRANSMISSION

2015: un anno per celebrarne 100

L'azienda di Indianapolis festeggia il secolo di fondazione.

Allison Transmission Holdings festeggerà il suo centenario nel corso di tutto il 2015 con una serie di eventi e attività speciali. “La nostra società e il suo fondatore - afferma Lawrence Dewey, presidente e CEO di Allison Transmission - hanno in comune una storia ricca e complessa. Siamo felici di poterla condividere quest'anno su scala globale con i nostri collaboratori e partner commerciali e con le comunità nelle quali esercitiamo la nostra attività”.

La nascita di Allison risale al 14 settembre 1915 e coincide con la fondazione della Indianapolis Speedway Team Company. James Allison, da uomo d'affari lungimirante e innovativo qual era, per poter finanziare le sue attività automobilistiche (oltre che cofondatore della Indianapolis Motor Speedway era proprietario di diverse squadre) aprì una fabbrica sperimentale e un'officina di precisione



sulla SpeedwayMain Street chiamata Allison Experimental. “La nostra società - racconta Dewey - è stata fondata sui valori d'innovazione, qualità e affidabilità. Sono passati cento anni e sono molto orgoglioso di poter affermare che quelli restano a oggi i nostri valori principali. Con i nostri prodotti e servizi, stiamo migliorando il modo in cui il mondo lavora”.

Oggi Allison Transmission è il principale produttore al mondo di trasmissioni completamente automatiche per veicoli commerciali e leader nei sistemi a propulsione ibrida. Con circa 2.700 dipendenti e una presenza sul mercato in oltre 80 paesi, ha stabilimenti produttivi negli Stati Uniti, in Ungheria e in India e un fatturato annuo di 2 miliardi di dollari.

TRASPOTEC LOGITEC 2015

Soluzioni per veicoli isotermitici

A Veronafiere dal 16 al 19 aprile tecnologie all'avanguardia.

Affidabilità e basso impatto sui consumi del mezzo sono le principali caratteristiche delle nuove proposte per i veicoli isotermitici che saranno protagonisti a Transpotec.

Tecnologie d'avanguardia saranno presentate da grandi player del settore, tra cui Chereau Italia, Agos, Schmitz Cargobull, Thermo King, Unitrans, Wielton, che porteranno alla manifestazione, in programma a Veronafiere dal 16 al 19 aprile, le soluzioni più avanzate e le proposte più ingegnose per il trasporto isotermitico.

Accanto alla necessità di sostituzione dei mezzi imposta dalle norme, l'evolversi delle esigenze di mercato richiede soluzioni tecnologicamente sempre più concorrenziali per i

mezzi che trasportano merci a temperatura controllata. Soluzioni utili per i comparti food, ortofrutticolo, florovivaistico, farmaceutico e medicale uniscono oggi tecnologie d'avanguardia per il mantenimento delle temperature a materiali innovativi in grado di garantire robustezza, versatilità di allestimento e facilità di carico per veicoli commerciali, rimorchi e semirimorchi.

Accanto alla cura per le merci, non mancheranno proposte per i mezzi a trasporto promiscuo, per le autoambulanze e altri mezzi di soccorso che possono operare in condizioni climaticamente sfavorevoli, oltre che per i mezzi in cui il comfort è indispensabile, come gli autobus.



CONTINENTAL VDO

Mobilità intelligente per i veicoli di domani

SISTEMI INTELLIGENTI PER UN TRASPORTO PIÙ SICURO, EFFICIENTE ED ANCHE CONFORTEVOLE. LA RIVOLUZIONE PORTA IL NOME DI eHORIZON, SISTEMA DI VISUALIZZAZIONE DINAMICA ED ELIMINAZIONE DEI PUNTI CIECHI. LA SFIDA DEL PRODUTTORE TEDESCO: “SIAMO PRONTI GIÀ OGGI PER I SISTEMI DI TRASPORTO DEL FUTURO”, DICHIARA LORENZO OTTOLINA, RESPONSABILE DELLA DIVISIONE TTS TACHIGRAFI, TELEMATICA E SERVIZI DI CONTINENTAL AUTOMOTIVE.

PIETRO VINCI
CINISELLO BALSAMO

Il mondo digitale si evolve rapidamente e in maniera costante; tecnologia e innovazione assumono un ruolo importante e determinante anche nel settore dei veicoli commerciali; l'utilizzo di mezzi intelligenti favorirà il trasporto di merci e persone, rendendolo non solo più sicuro, ma anche più efficiente e confortevole. Grazie a componenti estremamente performanti, sistemi e software intelligenti, Continental - fornitore internazionale leader per l'industria di veicoli da lavoro - è in grado di rispondere al mercato con strumenti e tecnologie innovative, applicate alla mobilità del futuro. Guida automatizzata, guida assistita, elettronica di bordo rinnovata, sistema di visualizzazione dinamico rappresentano il risultato concreto delle attività costanti nella ricerca e sviluppo del Gruppo Continental.

La rivoluzione, autentica sfida del produttore tedesco, porta il nome di eHorizon, sistema che utilizza la tecnologia di crowdsour-



cing: si servirà cioè dei dati di navigazione per integrare le mappe topografiche con le informazioni provenienti da altri utenti. Le mappe di-

gitali diventeranno sempre più precise e aggiornate e l'elettronica del veicolo utilizzerà queste informazioni per impostare al meglio il

percorso e ridurre il consumo di carburante. Una guida semplificata permette di adottare comportamenti di guida corretti. Il sistema

trasferisce i dati dai suoi sensori ambientali al cloud e li aggrega con altri in tempo reale: eventi dinamici come meteo, traffico o cantieri vengono rilevati e assemblati in una mappa digitale ed evidenziati in base al tragitto specifico percorso dal veicolo anticipando eventuali criticità.

eHorizon riceve i dati ambientali sia dalla rete sia dai sensori del veicolo. Le telecamere possono, ad esempio, segnalare l'allontanamento dalle corsie di marcia o riconoscere i segnali stradali. Le microcamere invece favoriscono una visione completa a 360 gradi che aiuta a eliminare pericolosi punti ciechi e a rendere la guida più sicura.

Il progresso tecnologico conduce sempre di più al raggiungimento di una guida completamente automatizzata entro il 2025. Solo a titolo d'esempio Daimler Trucks nell'estate 2014 ha fatto viaggiare su strada sperimentale il suo Future Truck 2025, un camion che si guida da solo, mentre l'autista sorveglia che tutto vada bene e si dedica nel contempo ad altre attività. Compatibilmente

con l'evoluzione tecnologica delle infrastrutture e l'adeguamento delle normative, Continental sarà pronta con un portfolio completo di soluzioni destinate a una guida automatizzata.

VDO, brand del Gruppo Continental, offre già oggi soluzioni telematiche che permettono di scaricare i dati tachigrafici da remoto, localizzare i propri mezzi, pianificare viaggi e percorsi da seguire, comunicare tramite messaggistica tra sede e autisti e ricevere, elaborare e valutare i dati relativi al consumo di carburante e ad altre informazioni tecniche del veicolo. “VDO - spiega Lorenzo Ottolina, Responsabile della Divisione TTS Tachigrafi, Telematica e Servizi di Continental Automotive - è da sempre promotore di numerosi progetti di ricerca, con l'obiettivo di ampliare gli strumenti tecnici necessari per attivare un nuovo modo di intendere il trasporto. VDO mette a disposizione tecnologie per rispondere a esigenze puntuali e sviluppa già oggi prodotti integrabili nei sistemi di trasporto intelligenti di domani”.



www.vdo.it



Scarica i dati della carta autista tramite smartphone

L'autista riceve un promemoria automatico di scarico dati della carta conducente, avvia il download della **App TIS-Web Fleet** e i dati della sua carta vengono inviati direttamente nell'archivio **TIS-Web** senza utilizzare la carta azienda.

- Cosa serve in ufficio: **TIS-Web** (software di gestione dati di VDO)
- Cosa serve sul mezzo: tachigrafo con carta autista, **DTCO Smartlink** attivo (dispositivo Bluetooth di VDO che collega tachigrafo e smartphone), **App TIS-Web Fleet**
- Cosa NON serve: carta azienda



vdo telematics.it@continental-corporation.com

Continental Automotive Trading Italia Srl
Via Mazzini, 62 - 20092 Cinisello Balsamo (MI) - Italy
Tel. +39 02 256630.1



ASSOGOMMA/FEDERPNEUS

Gli invernali non sono tutti uguali

A LA THUILE, LE RAPPRESENTANZE DI CATEGORIA DEI PRODUTTORI E DEI RIVENDITORI SPECIALIZZATI DI PNEUMATICI HANNO ORGANIZZATO UNA SERIE DI TEST COMPARATIVI, CON PROTAGONISTI DIVERSE AUTO E DUE MERCEDES-BENZ VITO, ALLO SCOPO DI RICORDARE L'IMPORTANZA DI UN CORRETTO EQUIPAGGIAMENTO DURANTE I MESI FREDDI. NETTA LA SUPERIORITÀ PRESTAZIONALE DEI PNEUMATICI MARCHIATI 3PMSF RISPETTO A QUELLI M+S.



FABIO BASILICO
LA THUILE

I pneumatici sono un fattore essenziale per la sicurezza. Scegliere il pneumatico giusto a seconda della stagione è una variabile fondamentale che fa la differenza tra guidare serenamente ed esporsi a pericoli anche gravi. Soprattutto nel periodo invernale, quando le condizioni delle strade sono maggiormente esposte a fattori di rischio come freddo, acqua, neve e ghiaccio, montare pneumatici invernali è scelta obbligata, non solo dal punto di vista legale ma soprattutto per buon senso. Lo hanno ribadito ancora una volta Assogomma e Federpneus, rappresentanze di categoria rispettivamente dei produttori e dei rivenditori specialisti di pneumatici che nel contesto montano di La Thuile, in Val d'Aosta, hanno organizzato test invernali allo scopo di ricordare l'importanza di un corretto equipaggiamento durante i mesi freddi. Il tutto

in adempimento alle vigenti norme di legge.

L'appuntamento valdostano ha messo in luce che non tutti i pneumatici invernali sono uguali: "Quest'anno, per la prima volta, abbiamo ricor-

dato che esistono due tipi di pneumatici invernali con caratteristiche diverse, anche se entrambi provvisti della marcatura M+S (acronimo di Mud & Snow), la marcatura che consente, in caso di ordi-

nanze, di soddisfare gli obblighi di legge - spiega Fabio Bertolotti, Direttore di Assogomma - Questa marcatura è una dichiarazione che fa il costruttore del pneumatico in fase di omologazione e può



Fabio Bertolotti, Direttore di Assogomma

essere affiancata dal pittogramma di una montagna a tre punte con un fiocco di neve al centro, in acronimo 3PMSF (3 Peak Mountain Snow Flake). Il marcaggio 3PMSF certifica che il pneumatico ha superato lo specifico test di omologazione previsto dal Regolamento comunitario 117. Qui a La Thuile lo abbiamo voluto far vedere, per la prima volta, alla stampa e alle istituzioni presenti".

I test, in parte strumentati e in parte guidati, hanno messo a confronto gomme 3PMSF, M+S ed estive e sempre l'equipaggiamento invernale ad alte prestazioni, di nuova concezione, rappresentato dal prodotto marcato 3PMSF, si è dimostrato la miglior soluzione su tutti i tipi di fondo. Oltre a diversi modelli auto, uno dei test in programma aveva come protagonisti due veicoli commerciali leggeri della famiglia Mercedes-Benz Vito, uno in configurazione furgone e l'altro in versione trasporto passeggeri.

Il test in questione era la prova strumentata di frenata in rettilineo con pneumatici 3PMSF e M+S, eseguita con Vito equipaggiati con pneumatici di misura 195/65 R16C; entrambi i veicoli ave-

vano massa fino a 3,5 t, ovvero con un peso importante da gestire nelle frenate, ed erano a trazione anteriore e alimentazione diesel. L'obiettivo, anche in questo caso, era quello di dimostrare che il veicolo con equipaggiamento 3PMSF offre le migliori prestazioni in frenata (spazi di arresto) e decelerazione (tenuta di strada), cioè le migliori condizioni in termini di sicurezza stradale. La prova è stata eseguita con al volante dei piloti istruttori e a bassa velocità (50 km/h) su un tratto di strada rettilineo con fondo innevato.

I diversi tipi di pneumatico hanno dato luogo a comportamenti del veicolo assai diversi. Nel caso dell'equipaggiamento M+S, il Vito, pur mantenendo un comportamento omogeneo, ha registrato spazi di frenata maggiori rispetto al veicolo equipaggiato con pneumatici high performance 3PMSF. Nel dettaglio, il veicolo (sia furgone che trasporto passeggeri) equipaggiato con gomme M+S ha registrato uno spazio di frenata dall'8 al 20 per cento maggiore rispetto al veicolo equipaggiato con gomme 3PMSF, in condizioni di test che variano da -12° a -3°.

GLI ALTRI TEST ESEGUITI CON DIVERSI MODELLI DI AUTO

A LA THUILE SEMPRE IN SCENA LA SICUREZZA

Diversi modelli di auto sono stati utilizzati per gli altri test programmati da Assogomma e Federpneus. La dimostrazione del test di omologazione 3PMSF è stata eseguita con due Fiat 500 gommate con un treno di pneumatici SRTT (Standard Reference Test Tyre) 195/75 R14, cioè pneumatici campione di riferimento, e pneumatici invernali 3PMSF 185/55 R15. La vettura è stata lanciata a una velocità di almeno 28 km/h, messa in folle e frenata con Abs inserito fino a una velocità residua di 8 km/h. Si è calcolata la decelerazione media misurando la distanza percorsa e il tempo trascorso tra il momento in cui la velocità è di 25 km/h e quello in cui è di 10 km/h. La prova ha dato esito positivo: l'indice di aderenza neve del pneumatico in esame è stato di almeno 1,07, cioè ha frenato mediamente almeno il 7 per cento meglio dello SRTT. Una successiva prova molto interessante è stata quella dello spunto su fondo piano e innevato, eseguita con Range Rover Evoque gommate con tre tipologie di pneumatico di misura 245/45 R20: 3PMSF, M+S, estivo. Qui sono state evidenziate le differenti caratteristiche di motricità (grip) su un percorso di 23 m con accelerazione. I diversi tipi di pneumatico hanno dato luogo a differenti tempi di percorrenza: fatto 100 il tempo impiegato dal pneumatico 3PMSF per percorrere la distanza tra due fotocellule, il pneumatico M+S compie la stessa distanza nel



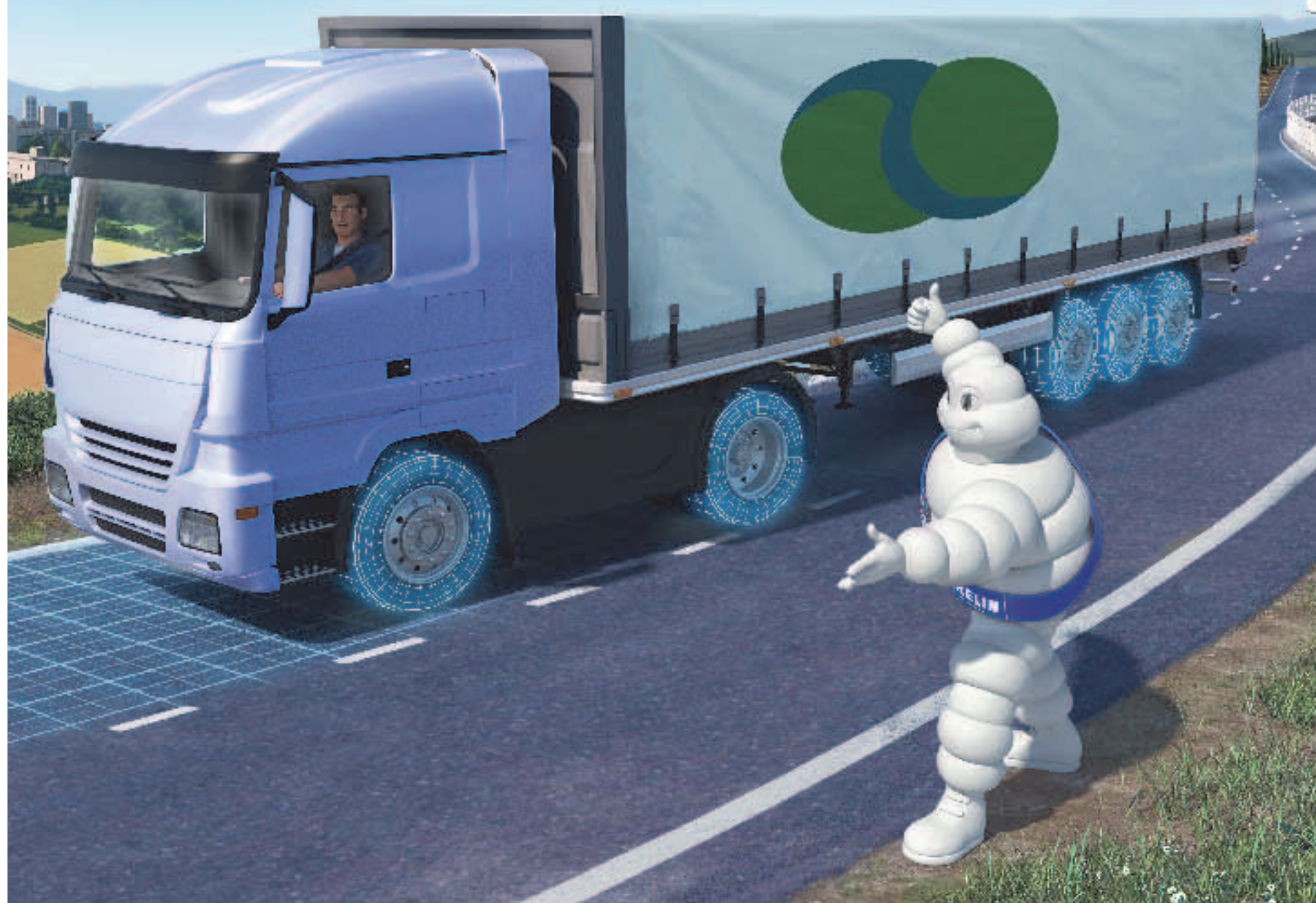
10 per cento in più di tempo, mentre l'estivo impiega il 30 per cento in più. I 3 diversi tipi di pneumatici sono stati anche sottoposti a una prova di guidabilità (handling); questa prova è stata eseguita con tre Jeep Renegade equipaggiate con pneumatici di misura 215/65 R16.

L'obiettivo è stato quello di confrontare, su un percorso misto, il comportamento del veicolo, in termini di maneggevolezza, precisione di guida, risposta al volante, aderenza in frenata, aderenza in curva, spunto in salita e partenza dopo un ar-

resto. Anche in questo caso è stata netta la performance superiore dei pneumatici 3PMSF. Poi, per dimostrare quanto sia importante un equipaggiamento omogeneo sugli assi, è stato messo a confronto il comportamento di tre Alfa Romeo Mito equipaggiate con pneumatici di misura 195/55 R16: una vettura medio/piccola, con caratteristiche sportive, a trazione anteriore e alimentazione a benzina. La vettura con equipaggiamento 3PMSF omogeneo (4 pneumatici identici) ha offerto le migliori prestazioni in termini di sicurezza stradale. Le configurazioni impiegate sono state: vettura con 4 pneumatici estivi nuovi, vettura con 4 pneumatici 3PMSF nuovi e vettura con due pneumatici 3PMSF nuovi sull'asse trattivo (anteriore) e due pneumatici estivi nuovi al posteriore.

La configurazione mista è risultata la più pericolosa perché tradisce l'automobilista in curva. È stato così dimostrato che l'equipaggiamento misto, anche se non esplicitamente vietato a termini di legge, è da considerarsi il peggiore e quindi sconsigliato, come espressamente previsto dalla Direttiva Ministeriale del 30 gennaio 2013. E infine per sfatare il falso mito che con una vettura 4x4 non vi sia necessità di un equipaggiamento idoneo alla stagione è stata realizzata anche una prova di salita e discesa con veicoli a trazione integrale, tre Volvo XC60 equipaggiate con pneumatici 235/65 R17 nelle configurazioni estivo, M+S e 3PMSF. Il veicolo equipaggiato con pneumatici 3PMSF esegue l'esercizio in ogni sua parte con spunto, motricità e frenata in sicurezza sia in salita che in discesa.

MICHELIN X[®] MULTI[™] POLIVALENZA E SICUREZZA SU TUTTA LA LINEA



Dal trattore al semirimorchio, la gamma completa degli pneumatici MICHELIN X[®] MULTI[™] partecipa alla redditività e alla sicurezza dei tuoi veicoli, indipendentemente dal tipo di percorso.

www.autocano.michelin.it



GRUPPO MARANGONI

Innovazione tecnologica al primo posto

L'AZIENDA TRENTINA, LEADER NEL SETTORE DELLA RICOSTRUZIONE DEI PNEUMATICI, ANNUNCIA NUOVI INVESTIMENTI NELL'IMPIANTO DI ROVERETO: UN PIANO PLURIENNALE DA CIRCA OTTO MILIONI DI EURO. OBIETTIVO: AGGIORNARE I DIVERSI REPARTI PRODUTTIVI DELLO STABILIMENTO. TRA LE PRINCIPALI NOVITÀ L'ARRIVO DEL NUOVO BANBURY, MESCOLATORE DI ULTIMA GENERAZIONE IN GRADO DI SODDISFARE LE RICHIESTE DI MESCOLE SEMPRE PIÙ SOFISTICATE E PERFORMANTI. SARÀ COMPLETATO ENTRO FINE ANNO.

URBANO LANZA
ROVERETO

Con l'avvicinarsi delle scadenze legate a una possibile estensione del sistema di labelling, già in vigore per il pneumatico nuovo, il settore della ricostruzione pneumatici autocarro sta rapidamente evolvendo sia in relazione alle performance prestazionali che agli standard di uniformità ed efficienza che dovranno essere garantiti in presenza di una evoluzione normativa. Da sempre attivo nell'innovazione e nello sviluppo di

nuove tecnologie di prodotto e di processo per la ricostruzione dei pneumatici autocarro e movimento terra, il Gruppo Marangoni ha lanciato, e in buona parte già realizzato, un piano pluriennale d'investimenti del valore circa otto milioni di euro destinato ad aggiornare i diversi reparti produttivi dello stabilimento di Rovereto.

Le principali novità riguardano l'acquisto di un nuovo mescolatore di ultima generazione in grado di soddisfare le richieste di mescole sempre più sofisticate e per-

formanti. Il nuovo banbury, che è in fase d'installazione e sarà completato entro il 2015, è dotato di rotori compenetranti con distanza variabile che consentiranno di realizzare mescole con alto grado di dispersione delle cariche, requisito quest'ultimo fondamentale per ottenere battistrada a elevata resa chilometrica e, contemporaneamente, a bassa resistenza al rotolamento. Il nuovo banbury permetterà, inoltre, d'innalzare il livello delle mescole battistrada movimento terra, rendendole competitive anche

nelle applicazioni più severe.

Altro importante investimento realizzato in questi mesi riguarda la confezione dei pneumatici ricostruiti a caldo che viene realizzata in un'isola di confezione, ovvero in un impianto che permette di ricostruire pneumatici integrali in modo completamente automatico e flessibile. Realizzata in esclusiva per lo stabilimento di Rovereto, la stazione di lavoro è dotata di quattro estrusori asserviti da un robot industriale, in grado di applicare il sottostrato e il battistrada, con

l'impiego di mandrini, con il controllo del quantitativo di gomma posto su ogni pneumatico, tramite pesature e movimentazioni effettuate dal robot. Il tutto gestito e monitorato da un apposito software prototipale che permette di generare profili in modo interattivo.

La nuova tecnologia impiegata consente di ottenere notevoli miglioramenti del prodotto finale sia in termini qualitativi che prestazionali rendendolo sempre più paragonabile ai pneumatici premium nuovi. L'elevata auto-

matizzazione del processo consente inoltre di raggiungere maggiore flessibilità ed efficienza, riduzione dei tempi di lavorazione e gestione più flessibile dei flussi produttivi.

Proseguono inoltre gli interventi di adeguamento nel reparto di vulcanizzazione, con l'acquisto di presse adatte ad alloggiare stampi cilindrici a 12 settori che miglioreranno ulteriormente l'uniformità del prodotto, riducendo i fenomeni di ovalizzazione e sbilanciatura, abbastanza frequenti quando si ricostruisce un pneumatico che ha già effettuato una prima vita.

"Sono sempre più convinto - ha dichiarato Massimo De Alessandri, Amministratore delegato di Marangoni Spa - che ci sia un futuro ricco di opportunità per il ricostruito di qualità ed è in tal senso che vanno inquadrati gli sforzi profusi per migliorare i processi e recuperare efficienza all'interno dello stabilimento di Rovereto. Gli importanti investimenti che stiamo effettuando, mettendo a fattore comune le esperienze quotidiane di questa fabbrica con le innovazioni delle nostre aziende meccaniche, ci permetteranno di continuare ad affinare il processo di sviluppo tecnologico e di rafforzare i rapporti di collaborazione con operatori del settore, che da sempre hanno trovato nella nostra azienda partner di riferimento per lo sviluppo dei loro progetti nel settore della ricostruzione".



Massimo De Alessandri, Amministratore delegato di **Marangoni Spa**, fiducioso nel futuro del ricostruito di qualità.



NUOVO CENTRO LOGISTICO MARANGONI INDUSTRIE MANUTENTION A PARIGI

QUI NASCONO LE GOMME PER MOVIMENTAZIONE INDUSTRIALE

Marangoni Industrie Manutention, una delle società francesi del Gruppo Marangoni, ha inaugurato a Louvres, nei pressi di Parigi, il nuovo centro logistico e distributivo. Il Gruppo Marangoni conferma, con quest'operazione, l'interesse per il mercato francese e rafforza ulteriormente la propria presenza in un'area dove gode, grazie alla propria consociata, di una posizione di leadership nella vendita e assistenza relative alle gomme destinate alla movimentazione industriale. Marangoni Industrie Manutention propone tutti i prodotti e i servizi necessari a tale segmento di mercato: dalle gomme superelastiche ai cushion alle pneumatiche fino ad arrivare all'attività di riempimento di queste ultime con schiuma poliuretanica. La vera forza di Marangoni Industrie Manutention è data dalla capacità di assicurare un servizio capillare su tutto il territorio nazionale, grazie alle proprie infrastrutture, costituite non solo dai due centri di Louvres e Vaulx en Velin, nei pressi di Lione,

ma anche dalla disponibilità di furgoni dotati di presse mobili, che consentono di raggiungere il cliente ovunque ed effettuare montaggi presso la sua azienda.

Avere due magazzini in aree strategiche del paese consente di organizzare al meglio la rete distributiva e raggiungere rapidamente ogni zona, per una capacità di servizio davvero completa e in grado di soddisfare velocemente le richieste dei clienti. "Siamo un'azienda - afferma Bruno Krausch, direttore commerciale di Marangoni Industrie Manutention - che sa rispondere in modo rapido e concreto a tutte le esigenze dei clienti, grazie a una struttura quanto mai organizzata ed efficiente che ci permette di essere competitivi a tutti i livelli". La nuova sede di Louvres, con i suoi 2.500 mq di magazzino, vuole confermare la capacità dell'azienda di farsi trovare pronta alle evoluzioni di un mercato che, in questi ultimi anni, sta cambiando molto velocemente.



LA FORZA DEI NUMERI

A CONTI FATTI SCEGLI MARIX.
IL PNEUMATICO
CHE SUPERA OGNI SFIDA

MARIX

Il ricostruito di nuova generazione

MARANGONI

Marangoni S.p.A. - Via del Garda, 6 - 38068 Povereto (TN) Italy - Tel. +39 0464 301111 - Fax +39 0464 436169 - www.marix.it

INTERVISTA A STEFANO ALESSIANI, MARKETING MANAGER HANKOOK TIRE ITALIA

“La nostra offensiva nei truck poggia su prodotti di qualità”

LA FILIALE ITALIANA DEL PRODUTTORE COREANO CHIUDE IL 2014 CON VOLUMI CONSOLIDATI E UN FATTURATO DI TUTTO RISPETTO, IL 25 PER CENTO DEL QUALE RELATIVO AL SEGMENTO DEI VEICOLI INDUSTRIALI. PER L'ANNO IN CORSO PREVISTO UN AUMENTO DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA DEL SITO UNGHERESE DI RACALMAS. “IN QUESTO MODO POTREMO RICOMINCIARE A CRESCERE: ABBISMO OBIETTIVI AMBIZIOSI DI RAFFORZAMENTO DELLE QUOTE DI MERCATO”, DICHIARA STEFANO ALESSIANI.

MAX CAMPANELLA
AGRATE BRIANZA

Oggi affermato produttore globale di pneumatici per ogni esigenza, compresa quella professionale, la storia italiana della coreana Hankook ha inizio nel 1997, quando viene fondata Hankook Tire Italia con sede ad Agrate Brianza. Siamo in provincia di Monza e Brianza, lungo la direttrice Milano-Lecco, in uno dei centri direzionali riferimento del capoluogo lombardo. L'obiettivo del management Hankook era coordinare le operazioni d'importazione del marchio, che gradualmente sbarcava in Europa, forte di un rapporto qualità-prezzo di assoluta competitività. Con il passare degli anni cambia la strategia aziendale e nel 2004 inizia la fase esecutiva: il mercato è in estremo dinamismo e la nuova strategia di vendita ha come obiettivo primario quello di posizionare Hankook tra i principali marchi sul mercato. Nel 2007 Hankook Tire Italia diventa importatore esclusivo dei marchi Hankook, Aurora e Kingstar e a ottobre 2007 iniziano le operazioni di distribuzione attraverso il supporto del primo magazzino. L'impatto della crisi economica globale, che coinvolge fortemente anche il nostro Paese, non ferma le ambizioni espansionistiche della Casa coreana che, a inizio 2011, apre il magazzino di Santa Palomba, a Roma, per supportare le operazioni di distribuzione nel Centro-Sud. La grande svolta arriva nel settembre 2012, quando il management decide di affidare a un italiano il compito della direzione di Hankook Italia: la scelta cade su Carlo Citarella, nuovo Direttore Marketing e Vendite di Hankook Tire Italia, 52 anni, napoletano di origine ma da tempo residente a Monza, che proviene da Bridgestone, dove ha maturato una significativa esperienza e competenza nelle vendite e nel marketing dei pneumatici sul mercato globale.

L'arrivo di Carlo Citarella, persona all'apparenza mite ma un vero vulcano di creatività e innovazione, rappresenta l'inizio di una nuova era per Hankook Italia. In pochi anni l'organizzazione italiana è triplicata e oggi, pur mantenendo una struttura



In grande evoluzione l'offerta di pneumatici **Hankook** per truck.

snella, si compone di una quarantina di dipendenti e ha archiviato il 2014 con un fatturato di tutto rispetto. A dicembre 2014 Carlo Citarella decide di imprimere ulteriore impulso alla fase di affermazione del marchio assegnando a Stefano Alessiani la strategia di marketing di Hankook Italia. Classe 1981, sposato, una laurea in Economia e Gestione aziendale conseguita all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, Stefano Alessiani è una giovane promessa del settore pneumatici, al quale

giunge dopo sei anni in Young&Rubicam, una tra le più importanti agenzie pubblicitarie del mondo, che lascia dopo aver ricoperto l'incarico di Account Supervisor e aver maturato un'esperienza con clienti di rilievo quali Danone, Barilla, Vodafone, Airone e Pirelli, primo gradino che lo avvicina al settore nel quale può oggi sprigionare la straordinaria passione per i motori (oltre che per lo sport).

Qual è stata l'evoluzione della presenza Hankook in Italia dal 1997 a oggi? “L'azienda - dichiara Stefano Alessiani - in poco più di 15 anni ha acquisito una quota di mercato ormai molto vicina al 10 per cento ed è passata da una distribuzione con pochissimi Distributori a oltre 300 clienti (distributori e dettaglianti) in tutta Italia”.

Quali sono state le tappe evolutive sul fronte della gamma? “Anche il prodotto - prosegue il giovane Marketing Manager di Hankook Italia - ha subito una fortissima evoluzione e oggi può vantare una vasta gamma di pneumatici per vetture, fuoristrada, trasporto leggero e pesante nelle gamme estive, invernali e quattro stagioni, sviluppati appositamente per il mercato europeo grazie al nostro centro di ricerca e sviluppo



Stefano Alessiani, Marketing Manager **Hankook Tires Italia**

di Hannover, in Germania”.

Come si è chiuso il 2014 per Hankook Italia? “Il 2014 - risponde il manager del produttore coreano - è stato un anno di consolidamento dei volumi in funzione della relativamente limitata capacità produttiva e

abbiamo chiuso con un fatturato di tutto rispetto”. Quali sono le previsioni per il 2015? “Nel 2015 - aggiunge Stefano Alessiani - grazie allo sviluppo dei volumi della nostra fabbrica ungherese di Racalmas, che nel corso del 2015 raggiungerà una capacità di ben 19 milioni di pezzi, potremo ricominciare a crescere e ci siamo posti degli obiettivi ambiziosi di rafforzamento delle quote di mercato”.

Qual è la percentuale di business di Hankook Italia relativa al segmento dei veicoli da lavoro? “Il segmento dei veicoli industriali - spiega il Direttore Marketing di Hankook Italia - pesa circa il 25 per cento del nostro business in termini di fatturato e secondo noi è anche il segmento dove possiamo crescere più velocemente, grazie all'ottima qualità del prodotto che si traduce in risparmio immediato e concreto per le flotte che lo utilizzano”.

Quali sono le caratteristiche che distinguono un prodotto Hankook dai principali competitor e che lo rendono appetibile? “La caratteristica che accomuna tutti i prodotti Hankook - dichiara con fermezza Stefano Alessiani - è la tecnologia della carcassa che in un pneumatico vettura si traduce in prestazioni, comfort e chilometraggio e che nei pneumatici per veicoli industriali aggiunge alle performance bilanciate un significativo vantaggio economico grazie alla ricostruibilità della carcassa”.

Qual è il prodotto di punta nel segmento dei veicoli da lavoro con il quale Hankook ritiene di essere assolutamente competitivo? “Il prodotto di punta dei prodotti per veicoli industriali - afferma Stefano Alessiani - è il neonato pneumatico della serie Smartflex AH31 (anteriore) e DH31 (posteriore). Questi pneumatici sono stati appositamente studiati per percorsi stradali cosiddetti regionali e si addicono perfettamente alle strade e alle rotte tipicamente italiane, quindi pensiamo che possa diventare un punto di riferimento per il camionista italiano”.



I TRE PILASTRI DELLA STRATEGIA DI CRESCITA

QUALITÀ-PREZZO, SPONSOR UEFA E PARTNERSHIP PER PRIMO EQUIPAGGIAMENTO

La crescita di Hankook Italia è frutto della combinazione di tre fattori: prodotti di qualità a prezzo competitivo, una campagna mediatica importante legata alla sponsorizzazione della Uefa e le partnership per il primo equipaggiamento. Sul piano dei prodotti Hankook è sinonimo di una gamma molto articolata di pneumatici per uso professionale. La Gamma Autocarro si suddivide in cinque famiglie: la linea L è dedicata alla lunga percorrenza, nove modelli complessivi per asse sterzante, trattivo e rimorchio; la linea Regionale H è studiata per la media percorrenza e

consta di otto modelli per ogni assale; otto i modelli anche per il segmento cava-cantiere, cui è dedicato il ventaglio di prodotti M; tre le gomme U sviluppate per il segmento urbano; infine la gamma W è studiata per applicazioni montane e utilizzo sulla neve, con cinque modelli di cui uno per asse sterzante e quattro per rimorchi. La presenza globale di Hankook ha portato alla diversificazione degli impianti produttivi: ai due stabilimenti in Corea (a Daejeon e Geumsan) si affiancano ora il sito in Ungheria, tre in Cina e uno in Indonesia. Nel 2016 è prevista l'apertura della

fabbrica americana nel Tennessee.

Quanto all'impegno sul piano mediatico, il produttore coreano è sponsor ufficiale dell'Europa League per il triennio 2012-2015: l'emozione del calcio giocato in una delle maggiori competizioni calcistiche continentali rappresenta il perfetto abbinamento per “Driving Emotion”, slogan aziendale Hankook, che beneficia di un'enorme visibilità (cartelloni a bordo campo negli stadi, pannelli mobili nelle interviste a caldo ecc.).

La strategia di crescita si completa con i primi equipaggiamenti: Hankook è partner di MAN Truck & Bus Italia, di cui equipaggia tutta la gamma di veicoli industriali, e di Daimler Trucks, di cui equipaggia i due Mercedes-Benz Atego, leader nel segmento della distribuzione, e Actros, guerriero della Stella nel trasporto di linea.



TU E LA STRADA UNA COSA SOLA

Con le ottime prestazioni degli pneumatici Hankook, la strada è parte di te

SMART LINE

Utilizzano una tecnologia ed un design innovativo, garantendo sicurezza e vantaggio economico al cliente.

SMART LINE AH31



Pneumatico per l'asse sterzante, per la media e lunga percorrenza e per tutte le stagioni.

SMART LINE DH31



Pneumatico radiale per l'asse motore, per la media e lunga percorrenza e per tutte le stagioni.

HANKOOK
driving emotion

Hankook Tire Italia S.r.l.
Centro Direzionale Colleoni - Palazzo Locomo - Via Paracelso, 2 - 20864 Agrate Brianza (MI)

hankooktires.eu.com/it

THERMO KING

Obiettivo: offrire un’assistenza migliore



GIANCARLO TOSCANO
BRUXELLES

Thermo King, produttore di soluzioni per il controllo della temperatura durante il trasporto dedicate a un’ampia gamma di applicazioni mobili e marchio di Ingersoll Rand, nel 2014 ha ampliato in ma-

niera costante la propria rete di concessionari in tutto il mondo con l’apertura di nove nuove concessionarie full-line di vendita e assistenza e altre 17 sedi principali di assistenza. Le nuove sedi potenziano le capacità di Thermo King nell’ambito dell’assistenza clienti in Europa, Medio O-

riente, Africa e nella Comunità degli Stati Indipendenti (CSI). L’ampliamento della rete dei concessionari include a sua volta una serie di operazioni: nomina di nuovi concessionari in Russia, Kirghizistan, Bosnia ed Erzegovina e Slovenia; espansione delle

sedi di assistenza in Svezia e Turchia; apertura di nuove concessionarie anche in Tanzania, Uganda e Zambia, con conseguente ampliamento dell’offerta di servizi Thermo King nel settore dei trasporti refrigerati nel mercato africano.

“Il nostro obiettivo - affer-

IL BRAND DI INGERSOLL RAND, LEADER NELLA PRODUZIONE DI SOLUZIONI PER IL CONTROLLO DELLA TEMPERATURA DURANTE IL TRASPORTO, DEDICATE A UN’AMPIA GAMMA DI APPLICAZIONI MOBILI, HA AVVIATO UNA MASSICCIA OPERAZIONE DI AMPLIAMENTO DELLA RETE DI CONCESSIONARI PER I CLIENTI IN EUROPA, MEDIO ORIENTE E AFRICA.

ma Dwight Gibson, vicepresidente e direttore generale per il settore autocarri e semirimorchi di Thermo King in Europa, Medio Oriente e Africa (EMEA) - è fornire ai clienti la migliore rete di vendita e assistenza del settore. I nostri concessionari possono vantare un livello senza pari

di competenza e sono in grado di fornire soluzioni per qualsiasi esigenza dei clienti in oltre 500 sedi distribuite in 75 paesi della regione EMEA”. I clienti che necessitano di assistenza possono contattare le concessionarie attraverso una linea multilingue dedicata, attiva 24 ore su 24, che li collega a un concessionario autorizzato, qualunque sia la zona di attività del cliente. Attraverso l’applicazione mobile Thermo King Dealer Locator (scaricabile all’indirizzo <http://www.europe.thermo-king.com>), si può trovare facilmente il concessionario o il centro di assistenza più vicino alla propria posizione. “Thermo King - dichiara Benoit Latno, responsabile dello sviluppo concessionari e dell’assistenza tecnica di Thermo King EMEA - offre ai clienti una rete unica di tecnici dell’assistenza certificati che hanno seguito un percorso di formazione completo. La loro esperienza garantisce ai clienti tutto il supporto che si aspettano. I nostri concessionari possono inoltre fornire formazione e consulenza agli utenti finali per aiutarli a ottimizzare le loro attività. Con più di 500 centri di assistenza in 75 paesi in tutta la regione EMEA, Thermo King garantisce la massima tranquillità ai trasportatori di prodotti, che hanno nel loro Dna la più grande sensibilità alla temperatura, attraverso una rete di concessionari certificati in continua espansione”.

UFI FILTER

Cursor 16, potenza e prestazioni assicurate

Innovazione, tecnologia e ricerca sono le linee guida del Gruppo UFI Filters che fornisce in Primo Equipaggiamento il filtro carburante e il filtro olio per il motore di punta della gamma FPT Industrial.

È storica la collaborazione del Gruppo UFI, leader mondiale per i sistemi di filtrazione, con la Casa Torinese FPT Industrial, società all’avanguardia nella progettazione e produzione di propulsori per applicazioni on e off-road del Gruppo CNH. UFI, che vanta già nella sua gamma autocarro sistemi di filtrazione per Cursor 10 e 13, equipaggia anche il potente Cursor 16 con il filtro carburante e il filtro olio. Il motore garantisce massima potenza, in dimensioni estremamente compatte e ha varie applicazioni che vanno dalle macchine da costruzione, a quelle agricole e di generazione di corrente. Ciò testimonia la versatilità e il livello tecnologico dei prodotti UFI Filters, adatti anche per le esigenze di motori sofisticati progettati per veicoli industriali. Il modulo del filtro carburante ha un corpo in plastica e un design che consente di contenere pesi e misure, è dotato di un pressure switch sensor e di sensore temperatura, ha capacità di resistenza e filtrazione tali da permettere intervalli di manutenzione al vertice della categoria, anche a portate elevate, fino a 600 ore lavoro. La cartuccia filtrante ecologica garantisce la massima efficienza di



filtrazione delle particelle impure e la compatibilità con i nuovi biodiesel presenti in commercio, che esigono prestazioni di resistenza maggiori. Il filtro olio, invece, ha un corpo in alluminio che garantisce quindi pesi contenuti,

ma anche resistenza ad elevate performance di lavoro. La cartuccia interna è di tipo ecologico con un’efficienza filtrante secondo specifiche ISO, tale da permettere intervalli di manutenzione fino a 600 ore ed è in grado di lavorare a pressioni elevate.

SCANIA

Il progetto “Una vita da social” viaggia in V8

È partito dalla piazza del Quirinale il truck del costruttore svedese allestito con un’aula didattica. Obiettivo dell’iniziativa è incontrare gli scolari per sensibilizzarli su rischi della Rete.

Partito dalla piazza del Quirinale, a Roma, uno Scania V8 allestito con un’aula didattica sta incontrando gli scolari d’Italia per sensibilizzarli su rischi e pericoli della Rete. Si tratta della seconda edizione di “Una vita da social”, campagna realizzata dalla Polizia di Stato in collaborazione con il Ministero dell’Istruzione, dell’Università e della Ricerca e il garante per l’infanzia e l’adolescenza. Un progetto al quale Scania ha nuovamente aderito con entusiasmo. “Crediamo - spiega Chiara Vaccari, Responsabile Comunicazione di ItalSCANIA - nel valore della formazione e sentiamo la responsabilità verso tutto ciò che condizioni o che potrebbe migliorare il futuro della società. Per questo abbiamo accolto con enorme piacere l’opportunità di aderire a un progetto rivolto ai più piccoli e dal così nobile fine, come quello della Polizia di Stato. È indispensabile, non solo per i più giovani, aver la consapevolezza che strumenti potentissimi, come quelli offerti dalle nuove tecnologie, possano anche trasformarsi in armi pericolose”. L’obiettivo è superare i numeri della scorsa edizione, che ha visto coinvolti

circa 100mila studenti, 15mila genitori e 8mila insegnanti. Un totale di 1.800 istituti toccati da un itinerario che, nel 2014, aveva attraversato oltre 9mila km di strade italiane fermandosi in ben 42 città. Anche in questa seconda edizione, il progetto viene spinto dal nobile obiettivo di fare in modo che i gravissimi episodi di cronaca, e il dilagante fenomeno del cyberbullismo e di tutte le varie forme di prevaricazione connesse a un uso distorto delle tecnologie, non avengano più. Da nord a sud, passando per le principali città di regioni quali la Puglia, Emi-

lia-Romagna, Campania, Lazio, Liguria, Lombardia, Sicilia, Toscana, Trentino, Umbria e Veneto, il veicolo Scania sta diffondendo con successo questo messaggio dal linguaggio semplice ma esplicito e adatto a tutte le fasce di età. Un progetto che ha saputo conquistare, in occasione del Festival, anche Sanremo, coinvolgendo cantanti, presentatori e ospiti importanti. Con i loro interventi hanno aiutato ad amplificare la portata di “Una vita da social” diventando testimonial attivi di questa campagna sociale della quale anche Scania è fiera di esserne parte.



NON CI SONO CONFINI
TRA IL TUO PNEUMATICO
E IL TUO LAVORO.

PIRELLI.COM



UNA GAMMA COMPLETA DI PNEUMATICI E SOLUZIONI AD ALTE PRESTAZIONI, STUDIATA PER MIGLIORARE
L'EFFICIENZA DI OGNI FLOTTA. PIRELLI È IL PARTNER CHE SOSTIENE IL TUO LAVORO A PARTIRE DAL NUOVO O IL



LA POTENZA È NELLA SERIE CONVOLLETT

VEICOLI COMMERCIALI

NUOVO FIAT DOBLÒ

Trekking sicuro ed esclusivo

VALENTINA MASSA
TORINO

Appena approdata sul mercato la quarta generazione, dopo oltre un milione e 400mila clienti sia in configurazione vettura che veicolo commerciale e dopo una carriera di successo iniziata nel 2000, Nuovo Fiat Doblò si presenta nell'inedita versione Trekking che adotta di serie il sistema "Traction+" per il controllo della trazione. Risultato: immediato incremento della motricità del veicolo su terreni a scarsa aderenza, ottime performance di disimpegno in partenza e prestazioni ottimali nel fuoristrada leggero.

La versione Trekking è la scelta in più dell'Active Space di casa Fiat capace di soddisfare le esigenze del professionista e della famiglia moderna e dinamica che lo utilizza 7 giorni su 7, nei giorni lavorativi come nel weekend, senza alcun limite di spazio e fruibilità. All'esterno, la nuova versione si contraddistingue per modanature laterali con

APPENA APPRODATA LA QUARTA GENERAZIONE, IL POPOLARE VEICOLO DA LAVORO SI PRESENTA NELLA VERSIONE DOBLÒ TREKKING, CARATTERIZZATA DA UN LOOK DEDICATO E DOTATA DEL SISTEMA "TRACTION+" PER AFFRONTARE IN TUTTA SICUREZZA ANCHE SUPERFICI AD ADERENZA DIFFERENZIATA. L'IDEALE PER ALBERGATORI E PROFESSIONISTI CHE ESERCITANO LA LORO ATTIVITÀ IN ZONE COLLINARI O DI MONTAGNA: LE CONDIZIONI CLIMATICHE NON SARANNO PIÙ UN PROBLEMA.



colo in città e desidera affrontare, in tutta sicurezza, fondi a scarsa aderenza durante le sue attività all'aria aperta, o per professionisti - albergatori, ristoratori, esercenti ecc. - che esercitano la loro attività in territori di montagna e devono quindi affrontare con frequenza condizioni di aderenza difficili: accompagnare il cliente dall'albergo alla stazione o viceversa con Doblò Trekking sarà possibile farlo in tutta sicurezza e con un occhio attento all'estetica. Merito dell'esclusiva caratterizzazione "outdoor" degli esterni, dell'adozione del "Traction+" e di un assetto rialzato di 10 mm. Inoltre, la versione Trekking porta al debutto un nuovo colore di carrozzeria: Bronzo Magnetico.

Peculiarità tecnologica del nuovo modello è il "Traction+", innovativo sistema di controllo della trazione, che da una parte incrementa la motricità del veicolo su terreni difficili e a scarsa aderenza e dall'altra parte si conferma soluzione meno costosa di una trazione 4x4, garantendo ottime performance di disimpegno in partenza.

Richissima la dotazione di serie che oltre al controllo della trazione "Traction+" include sistema ESP e funzione Hill Holder, climatizzatore manuale, fendinebbia, specchi retrovisore abbattibili, bracciolo anteriore, cappelliera rigida riposizionabile, airbag anteriori e laterali, specchio retrovisore per sorveglianza bambini, vetri Privacy, cerchi in lega da 16" dedicati, protezione inferiore del motore, assetto specifico delle sospensioni e pneumatici All Season. A richiesta si può equipaggiare Doblò Trekking con alcuni utili dispositivi quali sensori di parcheggio posteriori, Cruise Control, volante in pelle con comandi radio, cuffia del cambio in pelle, barre sul tetto e il sistema multimediale Uconnect.



logo "Trekking", inediti cerchi in lega da 16" e nuovi paraurti anteriori e posteriori, oltre a un assetto rialzato e a un riparo sottomotore che consente di affrontare in completa sicurezza anche percorsi sconnessi.

Contraddistinti dal colore marrone specifico di questa versione, gli interni riprendono le soluzioni adottate sulla versione Lounge ma con alcune importanti eccezioni: all'interno spicca una nuova variante della plancia con trattamento ecopelle, nuovi sedili in tessuto ed ecopelle con doppie cuciture e nuovi pannelli delle porte anch'essi in ecopelle. Inoltre, a richiesta è disponibile l'utilissima "capucine", comodo vano aperto posto in alto, presente sia nella zona centrale sia in quella posteriore che può essere raggiunto tanto dal bagagliaio

che dai sedili posteriori. Il contenuto, offerto a richiesta, si aggiunge al vano posto di serie in alto sul parabrezza. Il tutto arricchito da numerosi e pratici vani portaoggetti presenti sull'intera gamma - oggi sono anche più capienti - quali, ad esempio, il cassetto anteriore con apertura rallentata che può custodire un tablet da 10" oppure il pannello porta che può ospitare contemporaneamente fino a tre bottiglie e un tablet. Insomma, sono davvero molte le soluzioni intelligenti per l'utilizzo dello spazio interno che soddisfano i bisogni di chi fa del Nuovo Doblò un veicolo adatto all'utilizzo professionale così come veicolo da vivere in famiglia e in compagnia.

Nuovo Doblò Trekking sarà disponibile nei prossimi mesi proponendosi come risposta ideale per chi usa prevalentemente il vei-

DESIGN ESTERNI E INTERNI COMPLETAMENTE RINNOVATI

LA VERSIONE CARGO PUNTA A CONFERMARE LA LEADERHISP DI MERCATO

Nuovo Doblò si presenta alla sua quarta generazione con un design, esterno e interno, completamente rinnovato capace di esprimere dinamismo e personalità attraverso forme e linee più distintive. Anche la dotazione tecnologica si arricchisce di nuovi contenuti innovativi ma di facile utilizzo che rendono piacevole qualunque viaggio a bordo del Nuovo Doblò. Tra i contenuti più interessanti spicca il sistema multimediale Uconnect con touchscreen a colori da 5" che, a richiesta, può essere dotato di navigazione integrata e riproduzione radio digitale (DAB). Qualunque sia la propria professione o l'impiego del veicolo, Nuovo Doblò mette a disposizione la grande modularità dello spazio interno - da sempre uno dei punti di forza del modello - che offre fino a 7 posti, l'ampio bagagliaio ai vertici del segmento (dai 790 litri in configurazione standard a 3.200 litri con i sedili posteriori abbattuti), numerosi vani portaoggetti e l'utile sedile posteriore sdoppiato (60/40) sempre di serie. In più, Nuovo Doblò assicura il miglior handling della categoria - grazie anche alle sospensioni Bi-link, esclusiva nel segmento - e il più elevato benessere a bordo come dimostra un abitacolo molto luminoso, arioso e con eccellente comfort cli-

matico e acustico.

Fiat ha presentato sul mercato non uno ma due Doblò: un veicolo commerciale e un'elegante vettura, entrambi capaci di fare la differenza nel loro segmento per spazio, versatilità, comfort e contenuti. Doblò Cargo punta con determinazione a confermare la sua leadership in una fascia di mercato che rap-



presenta circa il 25 per cento del totale europeo dei veicoli commerciali leggeri. Funzionalità, prestazioni e valore: questi gli asset di riferimento del nuovo Doblò Cargo, il cui lancio Fiat Professional accompagna con lo slogan "il miglior modo di lavorare". Doblò Cargo si presenta al grande pubblico con un design, esterno e interno, completamente rinnovato e dalla chiara impronta automobilistica. Lo dimostrano un frontale più moderno e distintivo, la griglia anteriore di maggiori dimensioni e tutti gli elementi nuovi, paraurti, cofano, proiettori e gruppi ottici posteriori. Novità anche nell'abitacolo che presenta un completo rinnovamento in termini di plancia, tessuti, volante, grafiche del quadro strumenti e pannelli delle porte. Allo stesso modo, l'impostazione tesa alla maggiore funzionalità si evince dalle soluzioni ergonomiche specifiche, dalla panchetta multifunzionale anteriore a tre sedili, dal miglioramento del comfort acustico in cabina, dai nuovi sistemi di infotainment e navigazione e dal dispositivo Gateway, installato direttamente sul veicolo che, interfacciandosi con la rete di bordo, consente di rilevare e rendere disponibili tutte le informazioni relative allo stato del mezzo in formato FMS (Fleet Management System).



NUOVO DOBLÒ CARGO. TUTTO INIZIA DA TE.

3 POSTI
MULTIFUNZIONALI
IN CABINA

NUOVI VANI
PORTACOGNETTI

RISPOSTA DI COPPIA +40%

TRACTION+

SOSPENSIONI POSTERIORI BI-LINK

PIÙ FUNZIONALITÀ. PIÙ PRESTAZIONI. PIÙ VALORE.

Nuovo Doblò Cargo è stato pensato proprio per rendere più facile il tuo lavoro, ogni giorno. Per questo oggi ti offre: 3 posti multifunzionali in cabina • Sospensioni posteriori Bi-Link per una migliore stabilità in ogni condizione di carico • Risposta di coppia aumentata del 40% per la massima elasticità e guidabilità • Massimo comfort acustico • Consumi ridotti fino al 15% con i motori ECOJET • Nuovo motore da 90 CV • La portata più alta della categoria: **oltre 1 tonnellata.**

NUOVO DOBLÒ CARGO. IL MIGLIOR MODO DI LAVORARE.

www.fiatprofessional.it



PROFESSIONAL

MOTORIZZAZIONI
PERFORMANTI ED
EFFICIENTI PER LA
TERZA GENERAZIONE
DEL CAMPIONE DELLA
LOSANGA NEL
SEGMENTO
INTERMEDIO DI VEICOLI
COMMERCIALI LEGGERI.
IN PRODUZIONE SIN
DAL 1981, ANCORA
UNA VOLTA IL FURGONE
DELLA CASA DEL
ROMBO ECCELLE IN
AMPIA VERSATILITÀ: IN
PRATICA PER CIASCUNA
CATEGORIA
PROFESSIONALE È
STATO STUDIATO UN
PROPULSORE AD HOC,
DA CHI COMPIE LUNGI
TRAGITTI A CHI
TRASPORTA CARICHI
PESANTI FINO ALLA
GUIDA IN MONTAGNA.



Master Offerti allestimenti specifici

Oltre alla straordinaria varietà di veicoli presenti nella gamma, Renault offre una moltitudine di veicoli allestiti per trasporto merci, trasporto alimenti, trasporto animali, emergenza, trasporto disabili, bus e servizi funebri.

Per soddisfare la forte richiesta professionale, grazie al suo telaio molto robusto e alla possibilità di scegliere il veicolo a trazione anteriore o posteriore, per il trasporto di materiale pesante Renault Master offre una piattaforma efficiente per l'allestimento con cassone ribaltabile. La possibilità di sopportare carichi importanti, fino a un massimo di 45 quintali, è garantita da una ciclistica dedicata, balestre tri-lama, barra stabilizzatrice, ponte posteriore rinforzato e possibilità di

NUOVO RENAULT TRAFIC

A ciascuno il suo motore

LINO SINARI
ROMA

Realizzato nello stabilimento di Sandouville, dopo 34 anni di "success story" e 1,6 milioni di veicoli prodotti, Renault nel 2014 ha lanciato la terza generazione di Trafic, equipaggiata con una nuova gamma di motorizzazioni che beneficiano delle migliori tecnologie frutto dell'esperienza e dei successi di Renault in Formula 1. Queste diverse motorizzazioni, adattate alle specifiche esigenze dei clienti professionali, coniugano sobrietà e flessibilità, rispettano i criteri della norma Euro 5b+ e sono già predisposte per rispettare la norma antinquinamento Euro 6b. Inoltre, il conducente può ridurre ulteriormente il consumo di carburante (fino al 10 per cento) utilizzando gli strumenti di bordo di eco-guida: "ECO mode", indicatori di stile di guida e di cambio di marcia.

Nuovo Trafic utilizza il propulsore R9M, proposto in versioni single turbo (90 o 115 cv) e Twin Turbo (120 S&S o 140 cv con o senza S&S). Si va dal dCi 90 (260 Nm a 1.500 giri/min), propulsore efficiente, accessibile e perfettamente adatto all'uti-

lizzo in città, al dCi 115 (300 Nm a 1.500 giri/min), propulsore con supplemento di potenza e di coppia, più versatile, adatto a un utilizzo misto, in città e su strada, per trasportare facilmente carichi elevati. Offre un equilibrio ideale tra dinamismo e sobrietà, con consumi ridotti a 6,5 l/100 km. Dotati della tecnologia Twin Turbo (due turbocompressori), i propulsori guadagnano potenza, ripresa ed economia d'esercizio, scendendo sotto la soglia dei 6 l/100 km. Le riprese sono generose e le accelerazioni efficaci, anche con il furgone a pieno carico.

Con il nuovo propulsore E-

nergy dCi 120 Twin Turbo S&S (320 Nm a 1.500 giri/min), che coniuga grande sobrietà, comfort e agilità di guida, Nuovo Trafic si posiziona al miglior livello della categoria in termini di consumi ed emissioni di CO₂: 5,9 l/100 km (155 g CO₂/km) sul furgone e 5,7 l/100 km (149 g CO₂/km) sulle versioni trasporto persone. Rispetto alla motorizzazione dCi 115 con single turbo, questo motore consuma 0,6 l/100 km in meno, offrendo nel contempo migliori accelerazioni (12 secondi rispetto ai 12,4 per il passaggio da 0 a 100 km/h) e riprese più dinamiche. Energy dCi 140 Twin Turbo S&S

(340 Nm a 1.500 giri/min) propone un supplemento di potenza e forti accelerazioni anche ai bassi regimi (con 10,9 secondi per accelerare da 0 a 100 km/h), grazie alla coppia immediatamente disponibile (270 Nm già a 1.250 g/min), riducendo il consumo di carburante (6,1 l/100 km). È la motorizzazione ideale per carichi pesanti, lunghi tragitti, operazioni di rimorchio e guida in montagna.

Con un design robusto e dinamico, Nuovo Trafic presenta dimensioni più importanti, a vantaggio del comfort e della funzionalità. L'abitacolo è stato progettato come

un'estensione dell'ufficio, un autentico "ufficio mobile" che integra un insieme di dispositivi intelligenti che semplificano la vita dei professionisti: dai supporti per telefoni e tablet allo spazio per il PC al tavolino scrittoio formato A4 amovibile. Grazie a numerosi vani portaoggetti per complessivi 90 litri di volume, il più importante del mercato, Nuovo Trafic semplifica la vita a bordo ai professionisti.

Nuovo Trafic si inserisce nella gamma Renault Veicoli Commerciali tra gli entry level Kangoo Express e Clio Van, perfetto mix di flessibilità e comfort, e Nuovo Master, anch'esso lanciato nel 2014 e giunto quest'anno nella piena disponibilità della Losanga. Il "gigante" della gamma è migliorato in livello di comfort e sicurezza di guida, adottando l'ESP di ultima generazione, che comprende Extended Grip, Hill Start Assist, sistema antisbandamento del rimorchio, ma anche lo specchio "Wide View", che migliora la visualizzazione dell'angolo morto. Infine, punto di forza di Nuovo Master l'inedita versione furgone L4 (H2 e H3) trazione posteriore con ruote singole, sviluppata per i corrieri



scelta tra ruota singola o gemellata, che permette un'elevata risposta anche su terreni a bassa aderenza. Il mondo dell'edilizia e della cantieristica leggera e pesante, con esigenze importanti di carico e scarico, trovano in Master una risposta economica, efficiente e longeva nel tempo.

Per il trasporto di materiale pesante Renault Master con cassone fisso può sopportare carichi importanti e circolare su terreni a bassa aderenza grazie a un robusto sistema di sospensioni e all'ESP auto-adattivo al carico, di serie nella versione a trazione posteriore. Inoltre, le sue sponde ribaltabili facilitano il carico e scarico di tubi, sacchi, pallet e altri materiali ingombranti.

Nuovo Master allestito con cassone fisso è ideale per giardinieri e operatori nel settore dell'edilizia e delle costruzioni. Su Nuovo Renault Master con telaio doppia cabina si possono ospitare squadre di operai fino a sette persone oltre alle merci.



SUL PRIMO GRADINO CLIO VAN E LA FAMIGLIA KANGOO

RISPOSTE INTELLIGENTI PER LE VELOCI E RAZIONALI CONSEGNE PORTA A PORTA

Sul gradino inferiore a Nuovo Trafic, Renault propone la famiglia Kangoo, lanciata nel 1997 e prodotta nello stabilimento di Maubeuge. In quasi diciott'anni di storia la gamma Kangoo si è progressivamente ampliata, per rispondere alle nuove aspettative di privati e operatori professionisti esigenti. Con l'arrivo delle inedite configurazioni con tre posti anteriori, la proposta comprende fino a 30 versioni. Renault Kangoo dimostra la sua flessibilità anche grazie a funzionalità innovative, che semplificano la vita degli utenti, come il pianale piatto o il giraffone scorrevole. La gamma Kangoo oltre a una motorizzazione 100 per cento elettrica (zero emissioni in fase di utilizzo), è equipaggiata con propulsori performanti ed efficienti, tra cui tre Energy, caratterizzati da consumi record nei rispetti-



vi segmenti: Energy dCi 75 e 90; Energy dCi 110; Energy TCE 115. I propulsori Energy beneficiano dello "Stop & Start" e del sistema di recupero dell'energia in decelerazione.

A completamento della gamma della Losanga, suscita particolare interesse per le esigenze di trasporto urbano Clio Van che risponde a tutte le esigenze degli utenti professionali grazie al perfetto mix di design, affidabilità, personalità, tecnologia, comfort e sicurezza. La sua qualità, la completezza delle dotazioni di serie e un abitacolo curato e funzionale la rendono un valido compagno di lavoro. Nuova Clio Van offre una vasta gamma di motorizzazioni dalle elevate prestazioni e bassi consumi: benzina 1.2 16V 75cv, GPL 1.2 16V 75cv e diesel 1.5 dCi da 75cv e 90cv S&S.

FORD TRANSIT

L'ennesima adolescenza

IL 2015 È L'ANNO DEL MEZZO SECOLO DI VITA DI UN VEICOLO CHE HA FATTO LA STORIA DEL SEGMENTO (E NON SOLO). OGGI È DIVENTATO UN'INTERA FAMIGLIA CHE PORTA IL SUO NOME, IN GRADO DI OFFRIRE UN VENTAGLIO DI PRODOTTI COMPLETO, TUTTI CARATTERIZZATI DA ALTA CAPACITÀ DI CARICO ED ELEVATA EFFICIENZA NEI CONSUMI, OLTRE A INNOVATIVE TECNOLOGIE INTELLIGENTI, PROVENIENTI DALLE VETTURE DELLA CASA AMERICANA, E UN DESIGN ACCATTIVANTE.



PAOLO ALTIERI
ROMA

Il 2015 è l'anno dei cinquant'anni di Ford Transit, veicolo che ha fatto la storia non solo della Casa americana. In questo scorcio di mezzo secolo Transit è diventato sinonimo di veicolo adatto a chi trasporta per lavoro, contraddistinto per l'ampia scelta delle possibili configurazioni, tanto da poter raggiungere ogni missione, anche quelle decisamente legendarie. Come dimenticare quel 1965 quando, dovendo trasferire due piccoli di elefante allo zoo di Londra, gli addetti si rivolsero a un Transit per trasportare questo insolito carico? O quando gli ingegneri Ford trasformarono un Transit in un veicolo galleggiante per prendere parte alla Maldon Competition nell'Essex, in Inghilterra? Non vinse, ma intanto il pugile Henry Cooper e la sua famiglia aprirono una piccola rivendita di frutta e verdura: cosa usarono? Naturalmente un Transit, con il quale si riuscì persino a trasportare un dinosauro. No, non è uno scherzo: degli allestitori del Kent utilizzarono un Transit per consegnare il modello di un Cetiosauo di 15 metri a un parco di Edimburgo.

Oggi, Ford Transit è sul mercato con una gamma che porta il suo nome e che è sempre più di estrema attualità. Tanto per citare un esempio, Ford Transit Custom è stato nominato International Van of the Year 2013 per il nuovo standard di efficienza, guidabilità e capacità di carico, con il più grande distacco dal se-

condo classificato mai registrato nella storia del riconoscimento. La nuova gamma offre oggi una famiglia di veicoli commerciali completa, caratterizzata da alta capacità di carico ed elevata efficienza nei consumi, oltre a innovative tecnologie intelligenti (provenienti dalle vetture della Casa americana) e un design accattivante. Ogni modello è stato appositamente concepito per assicurare la migliore funzionalità e flessibilità in relazione alle molteplici modalità d'impiego nonché bassi

costi di gestione, per garantire il più rapido ritorno sull'investimento. La nuova gamma Ford Transit comprende quattro tipologie di veicoli, con caratteristiche dimensionali diverse per soddisfare ogni possibile esigenza professionale: Transit, Transit Custom, Transit Connect e Transit Courier. Transit offre bassi consumi, ridotte emissioni di CO2 e bassi costi di gestione. È dotato di tecnologie innovative, come il SYNC with Emergency Assistance (SYNC, Bluetooth

a comando vocale di nuova generazione e chiamata automatica d'emergenza), ed è il veicolo dimensionalmente più grande della gamma. Offre un ampio spazio di carico, tra 9,6 e 15,1 mc, opzioni di massa complessiva che variano da 2.900 a 4.700 kg ed è disponibile nelle carrozzerie Furgone, Telaio cabinato, Combi, Furgone doppia cabina e Bus M2, in cinque lunghezze diverse e nelle versioni a trazione anteriore, posteriore e integrale. Transit Custom è il secondo vei-

colo più grande della gamma. È disponibile nella carrozzeria Furgone, con volumi di carico da 6 a 8,3 mc e opzioni di massa complessiva comprese tra 2.500 e 3.300 kg. Oltre a essere versatile ed efficiente, questo veicolo presenta tante novità, come la paratia con apertura per carichi lunghi che consente di caricare tubi di 3 metri, anche all'interno del Furgone con il passo più corto. Transit Custom è disponibile anche nelle versioni Combi (fino a 9 posti incluso il conducente) e Furgone doppia cabina (fino a 6 posti compreso il conducente), offre intervalli di manutenzione estesi fino a 50mila km (o due anni) e ridotti consumi di carburante per garantire bassi costi di gestione ed è stato il primo veicolo commerciale di questo tipo ad aver ottenuto il massimo riconoscimento per la sicurezza: 5 stelle Euro NCAP.

Transit Connect è dotato della stessa robustezza, affidabilità e funzionalità degli altri veicoli della gamma, offrendo spazio di carico flessibile, bassi consumi di carburante e le tecnologie Ford più avanzate, tra cui l'Active City Stop (frenata automatica d'emergenza). Il sedile passeggero anteriore doppio consente di trasportare fino a tre persone, mentre nelle versioni Furgone doppia cabina e Combi N1 possono comodamente viaggiare cinque passeggeri oltre a una grande varietà di merci. Disponibile in due lunghezze, la versione Furgone offre volume di carico pari a 2,9 o 3,6 m3 e portata utile fino a mille kg. Infine, anche se è il veicolo più compatto di tutta la gamma, Transit Courier offre il maggiore spazio di carico della categoria, pari a 2,3 mc.



Transit, che oggi dispone di tutte le tecnologie più innovative, si distingue per bassi consumi, limitate emissioni e contenuti costi di gestione.

IL PICCOLO CON TANTO SPAZIO E VOGLIA DI CORRERE
TRANSIT COURIER PER CHI AFFRONTA STRADE STRETTE E PROBLEMI DI PARCHEGGIO

Transit Courier è il veicolo compatto e manovrabile che il costruttore statunitense propone a chi tutti i giorni si trova ad affrontare strade trafficate e a dover parcheggiare in spazi ristretti. Una condizione tipica e assolutamente frequente per gli operatori della consegna delle merci porta a porta. Nuovo Ford Transit Courier può essere equipaggiato con il propulsore TDCi Duratorq da 115 cv, destinato a chi preferisce i motori diesel e oggi può scegliere all'interno di un ventaglio che vede l'alto di gamma affiancato al 75 cv da 185 Nm di coppia e al 95 cv da 230 Nm, tutti con trasmissione manuale a cinque velocità e tutti disponibili con le tecnologie Auto-Start-Stop, sistema di gestione della batteria e Smart Regenerative Charging (ricarica rigenerativa intelligente).



L'alternativa è costituita dal motore benzina EcoBoost da 1.0 l e 3 cilindri che sviluppa 100 cv e 170 Nm di coppia, con una trasmissione manuale a sei velocità, pensato per chi desidera la potenza che ci si aspetterebbe da un 1.6 benzina, ma con consumi ridotti fino al 24 per cento ed emissioni di CO2 di soli 119 g/km. Funzionale, affidabile ed efficiente, Transit Courier si guida e manovra facilmente senza la minima difficoltà, è piacevole da guidare e dotato delle soluzioni tecnologiche più innovative, proprio come una vettura Ford. Le sue dimensioni compatte favoriscono la manovrabilità e, grazie anche al diametro di sterzata ridotto, si parcheggia praticamente ovunque. Il tutto senza trascurare le doti di comfort.

RENAULT

È più facile con Twizy Cargo!

LA CONFIGURAZIONE VEICOLO COMMERCIALE DELLA PICCOLA DELLA GAMMA FULL ELECTRIC DELLA CASA FRANCESE È LA SOLUZIONE IDEALE PER LE TUTTE AZIENDE SPECIALIZZATE NELLE CONSEGNE O NEGLI INTERVENTI RAPIDI. DISPONIBILE SUL MERCATO IN DUE VERSIONI, PROPONE UN VANO POSTERIORE DI 180 LITRI ACCESSIBILE GRAZIE A UNO SPORTELLLO.

GUIDO PRINA
MILANO

“Take it Twizy”. È un esplicito invito al suo utilizzo quello che accompagna la commercializzazione della Twizy Cargo, configurazione veicolo commerciale della piccola della gamma full electric targata Renault. La Casa francese, da parecchio tempo attivissima sul fronte della proposta eco-sostenibile con una ricca offerta di veicoli 100 per cento elettrici, fa un ulteriore passo avanti nel settore dei veicoli commerciali, affianco al celebre Kangoo Z.E. la piccola Twizy dedicata al trasporto merci in ambito urbano. Trasporti e interventi 100 per cento ecologici, 100 per cento pratici: Twizy Cargo è infatti dotata di un pratico vano di carico posteriore con capacità di 180 litri (75 kg di carico massimo), accessibile grazie a uno sportello che si apre a 90 gradi. La trasformazione è stata possibile grazie a un nuovo taglio della struttura posteriore della Twizy classica e



all'eliminazione del sedile passeggero. Lo scorrimento del sedile anteriore è preservato e lo sportello posteriore è equipaggiato con un sistema di chiusura bloccabile tramite la chiave di contatto.

Twizy Cargo - lunga 2.338 mm, larga 1.237 mm e alta 1.454 mm - mantiene la personalità unica e sbarazzina di Twizy, innovativo veicolo urbano dalla proverbiale maneggevolezza che non passa certo inosservato: con un piacere di guida assicurato e una facilità di utilizzo unica, Twizy è ora una compagna di lavoro ideale anche per le aziende e gli operatori professionali. Twizy Cargo

è infatti destinata principalmente alle società specializzate in consegne o interventi rapidi in ambito urbano. L'autonomia è di 100 km (in condizioni reali circa 80 km in modalità eco-guida e 50 km in condizioni di utilizzo severo), più che sufficienti per lo svolgimento di attività quotidiane in città. Con l'innegabile opportunità di poter disporre di un veicolo non solo ecologico ma anche con il pieno diritto di usufruire dei vantaggi riservati in molte città ai veicoli a zero emissioni: dal libero accesso alle ZTL alla sosta gratuita e alle fasce orarie agevolate per il carico e lo scarico delle merci.



Twizy Cargo mantiene la personalità unica e sbarazzina della Twizy classica.

Twizy Cargo è disponibile sia in versione 45 (45 km/h di velocità massima) che in versione 80 (80 km/h), identificata semplicemente come Cargo. Twizy Cargo 45, omologata come quadriciclo leggero, eroga una potenza massima di picco di 7 kW/9 cv e una potenza massima continua di 4 kW/5 cv. Twizy Cargo, omologata come quadriciclo pesante, ha una potenza massima di picco di 13 kW/17 cv e una potenza massima continua di 8 kW/10 cv. I prezzi partono dagli 8.090 euro Iva inclusa

per Twizy Cargo 45 e dagli 8.900 euro Iva inclusa per Twizy Cargo. Dal calcolo è escluso il canone noleggio batteria: da 50 euro/mese Iva inclusa per 7.500 km/anno-36 mesi.

Cento per cento personalizzabile, Twizy Cargo può anche essere decorata con ogni sorta di sticker. In tema di sicurezza, il veicolo ultra compatto di Renault dispone di equipaggiamenti degni di un'automobile tradizionale, con un abitacolo protettivo, cintura di sicurezza a 4 punti e airbag. Twizy Cargo è frutto

della collaborazione tra Renault Tech e Renault Sport Technologies. Da oltre 25 anni, Renault Tech progetta, produce e commercializza allestimenti di veicoli e propone servizi correlati, per rispondere alle esigenze di clienti privati e professionali, nel rispetto degli standard qualità del Gruppo Renault. Renault Tech, Business Unit Renault integrata in Renault Sport Technologies, lavora su diversi tipi di veicoli: veicoli commerciali, autovetture, flotte e TPMR (trasporto persone con mobilità ridotta).



Il vano di carico posteriore da 180 litri è accessibile grazie a uno sportello che si apre a 90 gradi.



MISSIONE COMPIUTA.

NUOVO DAILY. VAN OF THE YEAR 2015.



CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde
800-800288

MIGLIORE IN EFFICIENZA

Consumi ridotti fino al 14%*

MIGLIORE PER CAPACITÀ DI CARICO

Fino a 19,6 m³

MIGLIORE NEL COMFORT

Nuovi interni e pianale
di carico ribassato

MIGLIORE PER AGILITÀ

Diametro di sterzata
di 10,5 m



"Nell'edizione più competitiva di sempre il nuovo IVECO DAILY è stata la prima scelta dei 23 membri della Giuria, in rappresentanza delle più prestigiose testate specializzate in veicoli commerciali in Europa e Russia"

J. Sweeney, Presidente International Van of the Year.

NUOVO DAILY. L'ITALIA CHE VINCE.



IVECO
WWW.IVECO.IT

*Consumi riferiti al ciclo urbano calcolato secondo i Regolamenti UE 715/2007 e 493/2009 e Regolamenti CEE 83 e 101 dell'UNICE, rispetto alla gamma precedente.



IVECO MERCATO ITALIA

Quaranta Daily CNG per Geos

MAXI FORNITURA DEL DAILY VAN OF THE YEAR 2015 CON MOTORIZZAZIONE A METANO ALLA COOPERATIVA GEOS, OPERATIVA NEL SETTORE DEL TRASPORTO, CHE UTILizzerà I VEICOLI PER IL SERVIZIO CONSEGNA PASTI NELL'AREA DI BOLOGNA. LA CERIMONIA DI CONSEGNA AVVENUTA PRESSO LA V.I.V.A. BRESCIA DIESEL, STORICA CONCESSIONARIA DEL COSTRUTTORE TORINESE.

MATTEO GALIMBERTI
CASTEGNATO

È un Pierre Lahutte, da giugno 2014 Brand President Iveco, decisamente raggiante quello che incontriamo a Castegnato. D'altronde l'occasione in questi tempi di crisi è tutt'altro che frequente: una consegna di ben quaranta veicoli, tutti Iveco Daily Natural Power con bombole per il metano. Siamo alle porte di Brescia, in un paesino dove dominano i marchi italiani. Lungo la Provinciale per la città, impossibile non notare la presenza di Iveco, poi di Fiat e Fiat Professional: tra officine, show room, uffici, spazi espositivi esterni e aree servizi, i brand di Torino occupano spazi molto ampi in un'enorme area commerciale e produttiva, grazie alla partnership tra manager del settore e costruttori edili.

Siamo nel regno di Sergio Salvi Henry, Amministratore Delegato di V.I.V.A. Brescia Diesel, concessionaria Iveco. Affiancato da Marcello Zanella, Light Line Manager Iveco, è lui ad accogliere Pierre Lahutte, per la consegna simbolica delle chiavi di uno dei veicoli della flotta nelle mani di Enzo Vacca, Presidente della Cooperativa Geos, azienda che opera nel settore dei trasporti e che utilizzerà i nuovi Daily, appositamente allestiti come veicoli isotermini, in prevalenza su Bologna per il servizio di distribuzione e consegna pasti.

Le origini di V.I.V.A. Bre-

scia Diesel risalgono a poco meno di vent'anni fa dalla fusione di due concessionarie bresciane: Brescia Diesel e V.I.V.A. "La fusione - spiega Sergio Salvi - avveniva tra due realtà completamente diverse ma integrate nel settore. La fornitura a Geos è ancor più importante perché trattasi di veicoli a metano, in prima linea per l'antiquinamento: oggi si è molto sensibili a questo fenomeno. Si tratta di veicoli che possono entrare e uscire da grandi città metropolitane come Milano senza impattare sull'ambiente: Daily CNG è nato dopo numerosi esperimenti precedenti e oggi si qualifica come veicolo

veramente in sé ecologico".

Oggi il dealer bresciano conta circa un'ottantina di dipendenti, distribuiti nei vari settori, in primis quello commerciale, per la vendita dei veicoli con personale qualificato che conosce tutto il territorio. "Non solo - precisa Sergio Salvi - conosciamo il territorio, ma anche il desiderio dei clienti: siamo abituati a recarci presso il cliente per toccare con mano le sue esigenze. Lo andiamo a trovare e nasce un rapporto di consulenza e di assistenza fino a quando il veicolo non funziona più o per comprarne un altro".

V.I.V.A. Brescia Diesel si



Pierre Lahutte, a sinistra, con Andrea Salvi Henry, Marcello Zanella e Sergio Salvi Henry.

occupa di tutto il territorio di Brescia. Nel 2014 ha venduto 320 unità, di cui un'ottantina medio pesanti e il resto leggeri. La fornitura Geos rappre-

senta il punto più alto di uno sprint che in questo 2015 fa ben sperare. "Siamo partiti molto bene - prosegue il manager della concessionaria

lombarda - anche con il pesante stradale, settore nel quale viene sempre più scelto il metano, proprio per poter raggiungere territori che non permettono il transito a veicoli inquinanti. Se la scelta del metano è oggi consolidata nel segmento dei leggeri, si fa sempre più strada anche nei veicoli di dimensioni superiori".

Una laurea in Economia e Commercio e il sogno, messo nel cassetto, di trasferirsi negli Stati Uniti ("avevo già un contratto ma poi mi sono sposato...", spiega), oggi Sergio Salvi Henry guida l'azienda insieme al figlio Andrea, che si occupa del commerciale e al quale sta trasmettendo la sua copiosa esperienza professionale: dopo il primo lavoro in uno stabilimento Iveco a Brescia, è passato nel settore degli acquisti, poi capo del personale, poi in amministrazione e infine alle vendite tra Brescia e Torino. Oggi la sua ambizione? "Continare a crescere".





MISSIONE COMPIUTA.

NUOVO DAILY. VAN OF THE YEAR 2015.



CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde
800-880288

PROGETTATO A TORINO, PRODOTTO A SUZZARA (MN), CON IL CONTRIBUTO DI:

A. RAYMOND ITALIANA SRL Carisio (VC) • AMPER-AUTO SRL Bolnisi (TO) • ANIXTER ITALIA SRL Brescia (BS) • AP AUTOMOTIVE PRODUCTS SRL Manoppello (PE) • AUTOMOTIVE LIGHTING ITALIA SPA Venezia, Italia (TO) • B.C.E. SRL Alpignano (TO) • BITRON SPA Grugliasco (TO) • BAEMBO SPA Curno (BG) • BRIGONI SPA Moncalieri (TO) • C.F. GOMMA SPA UNIPERSONALE Pasticcio (BS) • C.M.S. SPA Piacenza (SA) • C.O.E.O. SPA Leno (BS) • CELLINO SRL Grugliasco (TO) • CSL SPA La Loggia (TO) • DE MOLI GIANCARLO INDUSTRIE Castrolino (VA) • DENSO THERMAL SYSTEMS SPA Poirino (TO) • EM.A.R.C. SPA Vinovo (TO) • ELMEG SRL Isola d'Asolo (UD) • EUROTIRE SRL Ciesse di Latis (IT) • EUROWELD SRL Lanciano (CH) • EXIDE TECHNOLOGIES SRL Romano di Lombardia (BG) • FABER INDUSTRIE SPA Cividale Del Friuli (UD) • GENERAL MECCANICA CAPRIE SPA Caprie (TO) • GIOBERT SPA Rinaldi (TO) • I.M.S. SRL Sparone Canavese (TO) • M.A.C. SRL Chivasso (TO) • MAGNETI MARELLI SPA D. SCARICO Corbetta (MI) • METALMECCANICA TIBERINA SRL Umbertide (PG) • MTA SPA Codogno (LO) • NUOVA STA SRL Provaglio d'Iso (BS) • OFFICINE BIEFFI SPA Gonzaga (MN) • OFFICINE VICA SPA Carcin Vica (TO) • OLVAN SPA Lurano (BG) • OMR SPA Ramedello (BS) • ORLANDI V. SPA Fano (BS) • PAR.CO. SPA Scarpia (FI) • PLASTIC COMPONENTS AND MODULES Volturno (TO) • S.A.R.A. SRL Brescia (BS) • SALGOMMA SRL Mappano di Caselle Torinese (TO) • SAV SRL Zingonia (BG) • SIE - VARVIT SPA Reggio Emilia (RE) • SGUINZI PIETRO SPA Gaggiano (MI) • SILOR SRL Codrolo di Luzzara (RE) • SOLE SPA Oderzo (TV) • SPA MICHELIN ITALIANA Torino (TO) • STREPARAVA SPA Adro (BS) • T.ERRE SRL Rosarino (MO) • TECNOMEC SPA Lamezia (AO) • V.G.V. SRL SOCIO UNICO Calvisano (BS) • VIMERCATI SPA Pano (MI) • WAGON AUTOMOTIVE SRL Fano (TO)



"Nell'edizione più competitiva di sempre il nuovo IVECO DAILY è stata la prima scelta dei 23 membri della Giuria, in rappresentanza della più prestigiosa testata specializzata in veicoli commerciali in Europa e Russia"

J. Sweeney, Presidente International Van of the Year.

NUOVO DAILY. L'ITALIA CHE VINCE.

IVECO
WWW.IVECO.IT

PEUGEOT VEICOLI COMMERCIALI

Partner di mille avventure

E NON POTREBBE ESSERE DIVERSAMENTE, VISTO CHE IN VERSIONE FURGONE O MULTISPAZIO PER IL TEMPO LIBERO, I NUOVI PARTNER E PARTNER TEPEE CONTINUANO CON SUCCESSO A PROPORSI COME VEICOLI VERSATILI ED EFFICIENTI. I NUOVI MODELLI PROPONGONO UNO STILE RINNOVATO E MOTORIZZAZIONI ED EQUIPAGGIAMENTI DI ULTIMA GENERAZIONE.

PIETRO VINCI
MILANO

“Peugeot Partner e Partner Tepee si rinnovano nel 2015. Nuovo stile, motorizzazioni ed equipaggiamenti di ultima generazione aumentano la loro attrattiva, che è già il punto di riferimento dei loro rispettivi segmenti. Offrono l’efficacia e la modernità che i clienti si aspettano”. Con queste parole, Richard Meyer, responsabile della gamma veicoli commerciali Peugeot, sintetizza efficacemente i must del furgone e del multispazio della famiglia Partner. Nel 1996 Peugeot presenta il Partner e il mondo dei furgoni accoglie tra le sue fila un veicolo dall’inedita forma monospazio, interamente progettata per soddisfare le crescenti esigenze dei professionisti in termini di efficacia e di robustezza. La seconda generazione e poi la terza hanno successivamente arricchito la definizione del furgone francese, la cui abitabilità, comfort e modularità rimangono il punto di riferimento del segmento. Sul mercato italiano, Partner è il veicolo commerciale estero più venduto. Per quanto riguarda Partner Tepee, il 15,3 per cento delle vendite registrate in Europa nel 2014 testimoniano l’attrattiva che il multispazio continua ad avere.

Il design del frontale di Partner e Partner Tepee si inserisce nel rinnovamento di Peugeot iniziato nel 2014 sulle gamme dei veicoli commerciali, soprattutto con il nuovo Boxer. Inserita tra i proiettori con cornice ridisegnata, la nuova calandra ha linee più affusolate e incorpora al centro il logo del Leone. Assieme a un nuovo fascione paracolpi avvolgente conferisce ai due veicoli maggiore verticalità e robustezza percepita.

Partner adotta una vasta gamma di motorizzazioni Euro 6: complessivamente sono disponibili cinque unità benzina VTi e diesel BlueHDi che sviluppano potenze da 75 a 120 cavalli. Performanti ed efficienti, queste motorizzazioni regi-



Partner adotta una vasta gamma di motorizzazioni Euro 6: complessivamente sono disponibili cinque unità benzina VTi e diesel BlueHDi che sviluppano potenze da 75 a 120 cavalli.

strano consumi ed emissioni di CO2 ridotti in media del 15 per cento rispetto ai propulsori che sostituiscono. Nel dettaglio il 1.6 VTi eroga 98 cv ed è abbinato a un cambio manuale a 5 marce mentre il 1.6 BlueHDi è declinato nelle seguenti

versioni: 75 cv con cambio manuale a 5 marce, 100 cv e cambio manuale a 5 marce, 100 cv con sistema Start&Stop e cambio robotizzato a 6 marce e 120 cv con Start&Stop e cambio manuale a 6 marce. In gamma è presente anche la versione

Partner Electric che eroga 67 cv e dispone di un’autonomia di 170 km. Tra i vantaggi della proposta a emissioni zero la garanzia di 8 anni o 100mila km per la catena di trazione elettrica e la batteria. Inoltre, fino a giugno 2016 l’offerta Par-

tner manterrà a listino le “vecchie” motorizzazioni 1.6 HDi 75 e 90 Euro 5.

Oltre agli equipaggiamenti di sicurezza di serie come Abs, assistenza alla frenata di emergenza, Esp con antipattinamento e Hill Assist, il nuovo Partner propone l’Active City Brake, ovvero la frenata automatica di emergenza in città in caso di rischio di collisione, che sarà disponibile in opzione dal prossimo novembre. Si tratta di un nuovo equipaggiamento che permette non solo di evitare un incidente o di ridurre l’impatto ma che presenta anche un interesse favorevole per le classi di rischio delle assicurazioni, dunque per il costo di utilizzo. Oltre ai sensori posteriori, Partner offre in dotazione la retrocamera che facilita le manovre. Il Grip Control, in opzione, è invece il sistema della motricità estesa che consente di avanzare su strade e percorsi a bassa aderenza.

L’allestimento Comfort a disposizione dei clienti Partner comprende di serie dispositivi come climatizzatore manuale, Wip Sound (radio CD), regolatore e limitatore di velocità, sedile passeggero due posti con Plan Facile, porta laterale destra scorrevole. Con il sedile Plan facile, Partner conserva le prerogative di modularità che lo contraddistinguono da sempre. Un equipaggiamento originale che permette a tre persone (due passeggeri + conducente) di accomodarsi comodamente nei posti anteriori, di avere un pianale piatto, un volume utile aumentato di 400 litri e una lunghezza utile superiore di 1,20 metri grazie alla ripiegabilità del sedile passeggero laterale e alla possibilità

di trasportare comunque due persone (passeggero + conducente), di trasportare carichi alti grazie alla seduta del sedile laterale che si ripiega anche verticalmente contro lo schienale, di avere a disposizione una funzione ufficio mobile con tavolino scrittoio integrato nello schienale ribaltabile del sedile centrale e un vano portaoggetti supplementare chiudibile con lucchetto. La seduta di guida in posizione alta offre una visibilità ottimale fa pendant con il volante regolabile in altezza e profondità e con la leva del cambio posizionata sulla plancia.

Di rilievo la dotazione per la connettività con il grande touchscreen a colori da 7” ben integrato, in opzione con allestimento Comfort, Bluetooth, porta Usb, presa jack, riconoscimento vocale e funzione MirrorScreen con smartphone compatibile, funzione che permette all’utente di trasferire il meglio delle sue applicazioni mobili sul grande touchscreen del veicolo. Il navigatore, sempre a richiesta, consente di visualizzare i limiti di velocità e le informazioni sul traffico con la cartografia d’Europa.

Partner è disponibile in due lunghezze: L1 da 4,38 m e L2 da 4,63 m; in gamma anche una versione cabina profonda con sedile ripiegabile nella seconda fila e una versione telaio cabinato per le trasformazioni dei carrozzieri. Il volume utile raggiunge i 3,3 metri cubi nella configurazione L1 con lunghezza utile di 1,8 m e di 3,7 metri cubi nella L2 con lunghezza utile di 2,05 m. Con sedile Plan Facile la capacità di carico è di 3,7 mc nella L1 con lunghezza utile di 3 metri e di 4,1 mc nella L2 con lunghezza utile di 3,25 m. La larghezza utile è di 1,62 m, quella tra i passaruota di 1,23 m: ciò permette di caricare 2 Europallet nella versione corta L1. Le porte posteriori a battente asimmetriche con apertura a 180 gradi aumentano la facilità e praticità delle operazioni di carico e scarico. Il carico utile varia da 625 a 890 kg su L1 e arriva fino a 750 kg nella L2.

Le stesse dotazioni telematiche, di comfort e di sicurezza le ritroviamo a bordo del Partner Tepee, che dispone delle stesse motorizzazioni del fratello Partner furgone. In più aggiunge il benzina 1.6 VTi 120 cv abbinato al cambio manuale a 5 marce. Disponibile nella versione con 5 o 7 posti sedili singoli, con 3 sedili estraibili nella seconda fila e 2 sedili estraibili nella terza fila (nel caso della configurazione 7 posti), Partner Tepee propone un pianale piatto e un volume di carico compreso tra 675 e 3.000 litri. L’accesso al bagagliaio è facilitato grazie al portellone posteriore di grandi dimensioni e al lunotto apribile. Con il tetto Zenith Partner Tepee regala grande luminosità grazie ai quattro vetri fumé, maggior comfort termico dei passeggeri posteriori con tre alettori supplementari, vani portaoggetti supplementari con capacità di 94 litri a livello del padiglione, capacità di carico esterna modulare grazie alle barre al tetto, fissate in senso longitudinale o trasversale.

PIÙ DI 6 MILIONI DI CHILOMETRI DI TEST NELLE CONDIZIONI PIÙ DIFFICILI

LA LUNGA STRADA DELLO SVILUPPO PERFETTO

La robustezza e l’affidabilità di Peugeot Partner e Partner Tepee sono state messe a dura prova durante le varie fasi di sviluppo. Oltre 6 milioni di chilometri sono stati percorsi nelle condizioni più difficili, testando a fondo le qualità progettuali e l’operatività dei mezzi. Tra questi: guida con carichi elevati ad alta velocità; banco prova che riproduce le strade più accidentate per verificare il comportamento dei collegamenti al suolo e della carrozzeria; test di irraggiamento solare fino a 85° C e test climatici con alternanza di caldo e freddo nella camera climatica da -18°C a +45°C per verificare la tenuta di componenti e materiali; test anticorrosione e di tenuta, con attraversamento di guadi e spruzzi di acqua salata. Tutti questi test, uniti a 18 anni di esperienza di utilizzo di Partner da parte dei clienti privati e professionali, hanno fornito dati utili per arrivare alla messa a punto definitiva dei nuovi Partner e Partner Tepee, entrambi caratterizzati da un elevato livello qualitativo complessivo.



FACCIAMO SQUADRA CON TE.



VEICOLI COMMERCIALI PEUGEOT. FORTI. CAPACI. ROBUSTI.



PEUGEOT ASSOCIATI TOTAL

PEUGEOT
SPONSOR
DELLA
NAZIONALE
ITALIANA
RUGBY



Peugeot ama Italia. Volete la prova? Allora venite a testare i Veicoli Commerciali Peugeot: una gamma ampia, robusta e personalizzabile. 6 modelli in più di 300 versioni, 4x4, elettrici, Micro-ibridi e-HDI e tante possibilità di allestimento. Ma soprattutto conveniente grazie alle offerte pensate su misura per voi. Per saperne di più, informatevi su peugeotprofessional.it o presso gli Showroom Peugeot. Siamo forti, per questo siamo Sponsor della Nazionale Rugby.

MOTION & EMOTION


PEUGEOT
PROFESSIONAL

MERCEDES-BENZ VITO 4X4

Dispensatore di trazione

IL LEGGERO A TRAZIONE INTEGRALE OFFRE AI TRASPORTATORI QUELLA SPINTA IN PIÙ CHE DIVENTA FONDAMENTALE SU STRADE GHIACCIAE E INNEVATE OLTRE CHE NEI CANTIERI E SULLE STRADE NON ASFALTATE. CON VITO 4x4, MERCEDES-BENZ VANS COMPLETA IL LANCIO DEL NUOVO VITO, L'UNICO MID-SIZE VAN DISPONIBILE CON TRAZIONE ANTERIORE, POSTERIORE E ORA ANCHE INTEGRALE PERMANENTE.



cato, il quattro cilindri 2,15 litri da 140 kW/190 cv di potenza massima e 440 Nm di coppia massima. La tecnologia motoristica BlueTec del Vito 4x4, grazie al sistema Scr con iniezione di AdBlue nel gas di scarico, è conforme alla norma Euro 6. La trasmissione è invece affidata al cambio automatico con convertitore di coppia 7G-Tronic Plus, in abbinamento alla funzione Eco start/stop. Il Vito 119 BlueTec 4x4 raggiunge una velocità massima di 199 km/h mentre i consumi nel ciclo combinato si attestano su 6,4 litri/100 km, a fronte di emissioni di CO2 di 169 g/km. L'ottimo risultato in termini di consumi del Vito 4x4 si deve anche alla costruzione compatta e piuttosto leggera della trazione integrale e all'assenza dei tradizionali bloccaggi del

differenziale.

Inoltre, la catena cinematica di Vito 4x4 è stata realizzata in modo tale che il van tedesco risulti alto appena 1,91 metri, analogamente ai modelli a trazione anteriore o posteriore. Ciò significa che il Vito 4x4 può utilizzare la maggior parte dei garage sotterranei e dei parcheggi multipiano risultando così ideale anche per l'impiego nei centri urbani.

Il nuovo Vito 4x4 è disponibile sul mercato italiano nei modelli Furgone, Mixto e Tourer, nelle versioni Compact, Long ed Extralong e con peso totale da 2,8 a 3,05 tonnellate. Il Vito 119 BlueTec 4x4 190 cv viene offerto a partire da 33.414 euro Iva esclusa. Le altre motorizzazioni, da 100 e 120 kW di potenza, saranno introdotte nei prossimi mesi.

FABIO BASILICO
ROMA

L'inverno non gli fa paura e si vede. Per i professionisti del trasporto la trazione non è un problema se hanno sotto mano il nuovo Mercedes-Benz Vito 4x4, nuova generazione di una versione del popolare commerciale della Stella che già in passato ha saputo conquistarsi i favori degli operatori.

Il van a trazione integrale offre ai trasportatori quella spinta in più che diventa fondamentale su strade ghiacciate e innevate oltre che nei cantieri e sulle strade non asfaltate. Tra i principali punti di forza del Vito 4x4 ci sono anche le dimensioni compatte, l'elevata dinamica di marcia e un'ottimale maneggevolezza. Va anche ricordato che

con Vito 4x4, Mercedes-Benz Vans completa il lancio del nuovo Vito, l'unico mid-size van disponibile con trazione anteriore, posteriore e ora anche integrale permanente.

La tecnologia a trazione integrale del Vito 4x4 si basa sul Vito a trazione posteriore con cambio automatico con convertitore di coppia e sistema di ripartizione elettronica della forza frenante (EBV), una soluzione analoga a quella utilizzata sulle vetture della Stella. Nel ripartitore la coppia viene trasferita agli assi attraverso un differenziale centrale nel rapporto 45:55. La distribuzione della forza motrice è affidata al sistema di trazione elettronico 4Ets che funziona in abbinamento ai sistemi di regolazione della di-

namica di marcia Esp e Asr. Se una o più ruote perdono aderenza, il 4Ets le frena in modo mirato e, nel giro di pochi millesimi di secondo, trasferisce la forza motrice a quelle che mantengono una buona trazione. Il 4Ets raggiunge l'efficacia di tre bloccaggi del differenziale. Anche su Vito 4x4, come sul resto della gamma Vito, i nuovi sistemi di sicurezza Attention Assist e Crosswind Assist rientrano nella dotazione di serie.

Il nuovo commerciale leggero a trazione integrale si distingue non solo per prestazioni straordinarie su fondo sdruciolevole o nel traino di un rimorchio, ma anche per la ragguardevole potenza del motore: Vito 4x4 in versione 119 BlueTec monta il propulsore più potente disponibile sul mer-



Tra le qualità del **Mercedes-Benz Vito** una eleganza stilistica di grandissimo pregio.



Mercedes-Benz Sprinter, Vito e Citan. Una squadra di fuoriclasse.

Dalla piccola distribuzione cittadina a quella su lunga tratta, dai trasporti leggeri ai carichi maggiori: la gamma completa Mercedes-Benz veicoli commerciali offre una soluzione a ogni esigenza lavorativa. Grande efficienza, grande agilità e bassi consumi grazie alla tecnologia BlueEFFICIENCY. E con Adaptive ESP® di serie che regola la dinamica di marcia in funzione del carico, la sicurezza è assicurata per ogni trasporto.



Seguici su Facebook

www.mercedes-benz.it/van



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

TRE MOTORIZZAZIONI EFFICIENTI COMPLETATE DAL FURGONE FULL ELECTRIC

NON C'È CHE L'IMBARAZZO DELLA SCELTA

Nuovo Citroën Berlingo in versione Van propone un'offerta completa di silhouette, motorizzazioni ed equipaggiamenti adatti a ogni utilizzo. Sempre disponibile in due lunghezze, L1 (volume utile fino a 3,7 m3) e L2 (fino a 4,1 m3), Nuovo Citroën Berlingo offre una superficie di carico ottimale che permette di caricare due europallet. Grazie agli accessi intelligenti, con le ampie porte laterali scorrevoli o le porte posteriori asimmetriche che si aprono a 180°, ottimizza facilità e sicurezza d'uso. Per garantire massima versatilità d'utilizzo e soddisfare tutte le esigenze, il professionista può disporre della Cabina Estenso, una cabina modulabile dai numerosi vantaggi; davanti può accogliere tre persone, grazie al posto centrale aggiuntivo, per adattarsi in modo facile e veloce alle varie esigenze; il sedile passeggero laterale è a scomparsa, per creare un pianale piatto e trasportare carichi fino a 3 metri di lunghezza in versione corta e 3,25 m in versione lunga; il rapporto tra lunghezza di carico interna e lunghezza esterna del veicolo (4,38 m in versione corta e 4,63 m in versione lunga) è eccezionale per il segmento. Questa configurazione aumenta il volume utile di 400

litri: la capacità di carico raggiunge 3,7 m3 in versione corta e 4,1 m3 in versione lunga. Il sedile del passeggero laterale può essere chiuso a libro, con la seduta sollevata contro lo schienale, per trasportare carichi alti direttamente nella cabina. La struttura richiudibile del sedile centrale con tavolino ribaltabile permette di trasformare l'abitacolo in un ufficio mobile. Sotto la seduta del sedile centrale si trova un alloggiamento supplementare di 7,5 litri che può essere chiuso con un lucchetto. Nuovo Citroën Berlingo in versione Van registra i seguenti consumi ed emissioni di CO2 (motorizzazioni Euro 6): BlueHDi 75 cv a partire da 110 g/km di CO2; BlueHDi 100 cv a partire da 110 g/km di CO2; BlueHDi 100 cv S&S a partire da 108g/km di CO2; BlueHDi 100 cv S&S ETG6, cambio pilotato a 6 rapporti a partire da 106 g/km di CO2; BlueHDi 120cv S&S a partire da 112 g/km di CO2. La versione Van sarà disponibile con le tre motorizzazioni Euro 5 VTi 95 benzina, HDi 75 e HDi 90 Diesel. Questa gamma è completata dalla versione Berlingo Van Full Electric che dispone di 170 km di autonomia ed eroga una potenza di 67 cv.



CITRÖEN NUOVO BERLINGO

Moderno, intelligente, facile da vivere

PRIMO PROTAGONISTA DEL SEGMENTO DEI LUDOSPACE, NUOVA E INNOVATIVA CONCEZIONE DI FURGONE, RAPPRESENTA DA SEMPRE LA RISPOSTA MODERNA E PRATICA ALLE ASPETTATIVE DEI PROFESSIONISTI, COME TESTIMONIANO I 2,9 MILIONI DI VENDITE REGISTRATE DAL 1996. VEICOLO VERSATILE E FUNZIONALE, DALLA PERSONALITÀ CHE S'IMPONE, È PARTNER IDEALE IN TUTTE LE SITUAZIONI. TANTA ELETTRONICA IN PIÙ, UN NUOVO SISTEMA MULTIMEDIALE E UN DESIGN PIÙ MODERNO. IL TUTTO CON LO SPAZIO DI SEMPRE.

GIANCARLO TOSCANO MILANO

Vero punto di riferimento dei ludospace, nuova e innovativa concezione di furgone, grazie al nuovo restyling Citroën Berlingo diventa ancora più moderno, conciliando design e funzionalità, comfort e robustezza, tecnologia e semplicità. Presentato al Salone di Ginevra, Nuovo Citroën Berlingo conserva tutti gli elementi vincenti di modularità, volume, comfort ed equipaggiamenti. Il campione dei leggeri del costruttore francese conferma e rafforza ancora una volta le caratteristiche che lo hanno reso, dal 2003, leader incontestato dei ludospace. È più moderno, con un design espressivo, grazie al nuovo frontale composto da un nuovo parafrangente, con luci diurne a LED riposizionate e una nuova griglia per la calandra. Due nuove tinte esterne, Grigio Acier e Grigio Moka, completano la gamma e contribuiscono a rafforzare il carattere del veicolo. Nuovo Berlingo è più facile da vivere, con un benessere frutto



della competenza di Citroën, che riprende tutti i fondamentali del comfort di Berlingo: in versione commerciale Cabina Estenso con tre posti anteriori modulari, in versione Multispace Modutop comfort di sedute e sospensioni, sedili posteriori indipendenti e lunotto posteriore apribile. Plus che trovano posto in un ambiente rivisitato, con nuovi rivestimenti interni in tessuti Quad e Liberia. Ma Nuovo Berlingo è anche più intelligente con tecnologie pratiche come il nuovo Touch Pad 7", che consente di avere a portata di mano tutte le funzioni multimediali e la navigazione, oltre che la possibilità di

duplicare il proprio smartphone con la funzione Mirror Screen, per restare sempre connessi. Per rendere la guida facile e serena, Nuovo Berlingo adotta la tecnologia dell'Active City Brake, la telecamera di retromarcia e i sensori di parcheggio anteriori. Intelligenza tecnologica anche nelle motorizzazioni efficienti di ultima generazione, con l'introduzione della tecnologia BlueHDi e, in base ai motori, di un cambio manuale a 6 rapporti, a beneficio di comfort di guida e riduzione di consumi ed emissioni: nella versione Van emissioni di CO2 pari a 106 g con motore BlueHDi 100 S&S ETG6,

mentre Nuovo Citroën Berlingo Multispace abbinato alla motorizzazione BlueHDi 100 S&S registra consumi nell'ordine di 4,1l/100 km ed emissioni di CO2 di 109 g. Nuovo Citroën Berlingo si adatta a tutte le esigenze, per rendere facile e confortevole la vita di tutti i giorni. Robusto e conviviale, riafferma oggi il suo carattere espressivo e non aggressivo sia in versione Van che in versione Multispace. Il design è evoluto: un frontale volitivo, completamente rinnovato, per un look moderno e dinamico, perfettamente in linea con lo spirito Citroën. L'integrazione di ogni elemento (paraurti, gri-

glia della calandra, fascia, luci diurne ecc.) è studiata con cura, per ottenere un frontale omogeneo, sobrio e moderno. La personalità è enfatizzata dal nuovo paraurti dalle linee che si allungano ai lati della nuova griglia della calandra. Quest'ultima, più bassa e larga, struttura il frontale e conferma la robustezza, dote che da sempre caratterizza il leggero della Casa del Double Chevron. Le luci diurne a LED sono posizionate più in basso, per trasmettere una sensazione di potenza. Gli chevron ridisegnati, segno identificativo di Citroën, dallo sviluppo orizzontale che arrivano fino ai fari, s'inseriscono tra due zone piene. Il paraurti anteriore è disponibile in diverse varianti, per adattarsi a qualunque uso ed evidenziare l'upgrade di gamma; la finitura Feel prevede un frontale con paraurti nello stesso colore della carrozzeria; la finitura Feel con opzione Pack Look Plus un frontale con una fascia nel colore della carrozzeria, dei patch neri in rilievo prolungano visivamente la silhouette e accolgono luci diurne a LED e fendinebbia; la finitura XTR propone lo stesso frontale di quest'ultima versione ma con una fascia nero Onyx, posizionata sotto gli chevron e con l'aggiunta di una piastra di protezione inferiore effetto alluminio.



Multispace Modutop per organizzare il carico

In uno spazio contenuto (4,38 m di lunghezza, 1,81 m di larghezza senza retrovisori e passo di 2,73 m), Nuovo Citroën Berlingo Multispace offre abitabilità record e versatilità di riferimento nel segmento dei ludospace. Un abitacolo ampio conferisce uno spazio notevole per le ginocchia dei passeggeri posteriori (24,5 cm) e un bagagliaio dal volume generoso (675 litri), che può arrivare a tremila litri se si tolgono i sedili della fila 2. Nuovo Citroën Berlingo Multispace resta sempre conviviale e pratico da vivere. Propone sedili dalla grande modularità, con tre sedute posteriori indipendenti ed estraibili. Il volume di carico non è da meno grazie al Modutop, sistema di organizzazione pratico e luminoso del tetto di Berlingo Multispace, e alla consolle centrale amovibile. Spazi utili e ingegnosi, da sempre apprezzati, consentono di poter usufruire di vani fino a 170 litri. Nuovo Berlingo è un veicolo pratico sia all'interno che all'esterno, con molteplici combinazioni vincenti in grado di adattarsi a tutti gli usi: 1 o 2 porte laterali scorrevoli, portellone posteriore con lunotto apribile, per accedere facilmente al bagagliaio e al Modutop, senza dover aprire il portellone, o porte a battente asimmetriche per il bagagliaio, per facilitare il trasporto di oggetti lunghi. Il posto guida mantiene le caratteristiche di ergonomia, con una plancia funzionale e valorizzante, per rendere piacevole ogni tragitto. La leva del cambio è integrata nella plancia, il sedile è regolabile in altezza, il volante si regola in altezza e profondità. Con 1,80 m di altezza, Nuovo Citroën Berlingo Multispace offre una superficie vetrata importante di 4,35 m2 per un'eccellente visibilità (ampio parabrezza panoramico, vetri laterali e laterali posteriori) e una posizione di guida rialzata.

MOBILITÀ

IVECO BUS

Nel sud della Toscana si viaggia anche a bordo di Crossway PRO



NELLA FLOTTA DI TIEMME ENTRANO DIECI UNITÀ DEL LEADER DELLA GAMMA DI INTERURBANI DEL COSTRUTTORE TORINESE. I NUOVI VEICOLI, GIÀ OPERATIVI NEI SERVIZI DI LINEA, SONO STATI PRESENTATI IN PIAZZA DANTE A GROSSETO IN OCCASIONE DELL'EVENTO "UN NUOVO MODO DI VIAGGIARE", ALLA PRESENZA DELLE AUTORITÀ COMUNALI E DEL MANAGEMENT DELL'AZIENDA DI TPL. EQUIPAGGIATI CON MOTORI CURSOR 9 EURO 6 DA 360 CV CON CAMBIO AUTOMATICO, OFFRONO 53 POSTI A SEDERE CON SOLLEVATORE IDRAULICO E AREA ATTREZZATA PER IL TRASPORTO DI PASSEGGERI DIVERSAMENTE ABILI.

MAX CAMPANELLA
GROSSETO

Veicolo flessibile che offre tutte le caratteristiche pratiche di un veicolo interurbano e il comfort di un autobus di linea, Iveco Crossway nella versione PRO - risposta del costruttore torinese agli operatori alla ricerca di un veicolo per il trasporto regionale o misto - è stato scelto dall'azienda di TPL Tiemme (Toscana Mobilità), per i servizi interurbani di linea di tutto il bacino dell'area sud della Toscana.

Sono dieci i Crossway PRO entrati nel parco della società che, dal 1° agosto 2010, gestisce i servizi di

trasporto pubblico locale nelle province di Arezzo, Grosseto e Siena e nel comprensorio di Piombino, a seguito dell'aggregazione delle società Atm Piombino, Lfi Arezzo, Rama Grosseto e Train Siena.

La cerimonia ufficiale di consegna con la presentazione dei veicoli al pubblico si è tenuta in occasione dell'evento "Un nuovo modo di viaggiare", che si è svolto a Grosseto, nella centralissima Piazza Dante, alla presenza del Sindaco di Grosseto, Emilio Bonifazi, dell'ingegner Piero Sassoli, Direttore Generale di Tiemme, e di Marco Simiani, consigliere di amministrazione dell'azienda di TPL.

Con una capacità massima che varia dai 47 posti a 61 (a seconda del modello, della lunghezza e dell'omologazione del veicolo), Crossway offre una grande reception di passeggeri e ottima maneggevolezza. Nella versione PRO, il mix di dispositivi che facilitano l'accesso e di dotazioni da autobus turistico consentono sia di viaggiare in città sia di operare nel segmento interurbano premium. I dieci Crossway di Iveco Bus oggetto della fornitura Tiemme, di cui sei da 10 metri e quattro da 12 metri, sono equipaggiati con motori Cursor 9 Euro VI da 360 cv con cambio automatico. Sono dotati di 53 posti a se-

dere, con sollevatore idraulico e relativa area attrezzata per il trasporto di passeggeri diversamente abili, oltre a un pianale ribassato che garantisce ai passeggeri con disabilità la massima accessibilità in fase di salita e di discesa dal veicolo.

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, cappelliere con diffusori aria e luci led individuali e dispositivo supplementare per il riscaldamento interno. Inoltre, per assicurare la sicurezza di chi viaggia, i Crossway dispongono dei più innovativi sistemi di safety multimedia-

li, tra cui impianto di videosorveglianza, tiva a circuito chiuso con telecamere sulla porta centrale e sulla retromarcia, sistemi audiovisivi di annuncio fermate e oblitteratrici biglietti. I mezzi sono inoltre dotati di sistema AVM per il monitoraggio costante della posizione del veicolo e dei suoi parametri di funzionamento.

Già riconosciuto dai professionisti del settore come "il miglior posto guida in termini di ergonomia per il conducente", anche la postazione di guida di Iveco Crossway Euro 6 è confortevole e spaziosa, con una lunghezza incrementata (rispetto alle precedenti versioni) di 10 cm ottenuta grazie all'allungamento dello sbalzo anteriore.

L'ergonomia della zona di guida è stata migliorata con nuovo cruscotto e nuovo sedile di guida girevole fino a 65 gradi. "Crossway - spiega Luigi Boggione, Global Bus South Europe Manager - è il leader della nostra gamma di autobus interurbani. Concepito com'è per il trasporto interurbano medio-lungo raggio, è un lavoratore instancabile, polivalente e affidabile. Grazie alle sue eccezionali qualità è il veicolo interurbano più venduto in Europa. La nuova generazione Crossway Euro 6 è la perfetta integrazione tra innovazione e design: alta tecnologia unita a un mix di eleganza e modernità. Ogni dettaglio è stato pensato per ridurre i costi d'esercizio: dai motori efficienti ed economici alla carrozzeria studiata in ogni particolare per semplificare le operazioni di manutenzione. Lo stile coniuga un elevato contenuto tecnologico con una concezione intelligente della carrozzeria, per un'agevole manutenzione e riparazione; la tecnologia a LED per l'illuminazione interna ed esterna significa vita utile più lunga e più ecologica e minor consumo di energia elettrica. I vani bagagli disposti sotto il pianale offrono ai viaggiatori un ampio spazio, anche per percorrenze medio-lunghe".

NASCE A SUZZARA IN UNA NUOVA LINEA DI PRODUZIONE

SCUOLABUS, INTERURBANO O TURISTICO: DAILY SODDISFA OGNI ESIGENZA

La gamma di Iveco Bus parte dall'entry level rappresentato dal Daily "Van of the Year 2015". Nuovo Daily Minibus, disponibile in differenti versioni, è un veicolo che soddisfa le esigenze di tutti i clienti che operano nel settore del trasporto collettivo, dai trasferimenti interurbani agli spostamenti turistici ai servizi scuolabus.



Iveco Bus ha progettato la versione Minibus del Nuovo Daily sviluppando soluzioni che vanno ben oltre i requisiti in materia di emissioni imposti dalla normativa Euro 6, realizzando un veicolo completamente nuovo nel quale le note qualità del Daily convivono con la competenza di un leader nel settore del trasporto passeggeri collettivo. L'intero processo produttivo è stato ottimizzato grazie a nuovi metodi e sistemi di controllo, ma soprattutto grazie all'introduzione di una nuova linea di produzione interamente dedicata ai Minibus nello stabilimento di Suzzara.

La nuova generazione di Daily Minibus offre tutti i vantaggi del Nuovo Daily, tra cui nuova architettura, nuova gamma di passi più lunghi, nuovi design per interni e esterni e nuova postazione di guida con plancia ergonomica, tutto in quattro diversi allestimenti per quattro tipi principali di attività: interurbana, turistica, urbana e scolastica.

Benessere e sicurezza a bordo di autista e passeggeri rappresentano la massima priorità per Iveco Bus. L'autista può fare affidamento su sistemi di sicurezza, come ESP (Electronic Stability Program) e LDWS (Lane Departure Warning System, importante aiuto alla sicurezza per prevenire l'invasione involontaria di corsia in autostrada e i colpi di sonno) e su un alto grado di comfort e guidabilità.



IVECO BUS

Sivibus: la Sicilia che funziona

NATA NEI PRIMI ANNI CINQUANTA SU INTUITO DELL'AVVOCATO FILIPPO MANISCALCO, OGGI AL TIMONE DELLA CONCESSIONARIA PER LA SICILIA PER LA VENDITA DI AUTOBUS, MINIBUS, PARTI DI RICAMBIO E LUBRIFICANTI E PER LA GESTIONE DEL POST VENDITA DEL COSTRUTTORE NAZIONALE SONO I TRE FIGLI MASSIMO, MAURIZIO E MARCELLO, AI QUALI SI È AGGIUNTO IL NIPOTE FILIPPO JUNIOR. TRE LE DIRETTRICI STRATEGICHE: VENDITA AL DETTAGLIO E AL NETWORK DI OFFICINE, VENDITA ALL'INGROSSO, PUBBLICHE FORNITURE CON MASSIMA ATTENZIONE A SICUREZZA ATTIVA E PASSIVA.



MATTEO GALIMBERTI
PALERMO

La vicenda imprenditoriale della famiglia Maniscalco risale ai primi Anni Cinquanta, periodo nel quale l'avvocato Filippo Maniscalco avvia le sue attività che segue fino al 1985. Da quella brillante intuizione imprenditoriale discende Sivibus, Concessionaria per la Sicilia di Iveco Bus per la vendita di autobus, minibus, parti di ricambio e lubrificanti e per la gestione del post vendita, oggi amministrata dai tre figli Massimo, Maurizio, Marcello e da un esponente della terza generazione, Filippo, figlio di Massimo. Sivibus è una piccola impresa siciliana a carattere familiare; la proprietà è interamente della famiglia Maniscalco. È ubicata in via Ugo La Malfa, a Palermo, da dove, azienda attenta ai temi



della sicurezza e della tutela dell'ambiente, opera perseguendo la soddisfazione del cliente intesa come capacità di fidelizzare i clienti di sempre e conquistare sempre nuove quote del proprio mercato, la Sicilia, in virtù dei servizi prestati. Uno staff di venditori professionale è in grado di suggerire alla clientela, pub-

blica e privata, soluzioni personalizzate inerenti acquisti, proposte di leasing, di finanziamento e di gestione successiva alla vendita, compresa la manutenzione full service. Le proposte sono sempre presentate con chiarezza e attenzione ai dettagli e formalizzate con moduli che rispondono ai severi dettami

delle norme sulla Qualità. Il personale di back office è in grado di seguire le pratiche amministrative inerenti l'acquisto di un autobus fino alla loro definizione con l'immatricolazione, esonerando l'acquirente dagli adempimenti relativi; anche le eventuali pratiche legate alla rottamazione degli autobus sono integralmente seguite dal personale Sivibus.

Obiettivo di Sivibus è coniugare i due elementi che oggi si manifestano prepotenti: il localismo come risorsa e la globalizzazione come scenario. "Dal punto di vista della distribuzione - ci spiega l'avvocato Massimo Maniscalco, Presidente del Cda di Sivibus - uno dei veri punti di forza di Sivibus è che l'azienda si muove lungo tre direttrici strategiche: vendita al dettaglio e al suo network di officine, vendita all'ingrosso, le

pubbliche forniture con grande attenzione alla sicurezza attiva e passiva dell'autobus, del comfort da offrire a passeggeri e lavoratori, alle esigenze dei disabili, al rispetto per l'ambiente".

Massima l'attenzione al servizio post-vendita che, tanto per il periodo di garanzia quanto per il successivo periodo d'esercizio dell'autobus, si basa sui seguenti punti cardine: assistenza in officina realizzata da personale altamente specializzato; servizio 24 ore su 24 e 7 giorni su 7 su chiamata; servizio di manutenzione full service; attrezzato e rifornito magazzino ricambi originali. "In sintesi - prosegue Massimo Maniscalco - l'approccio di Sivibus al mercato dell'autobus in Sicilia è seguire il cliente nella fase dell'individuazione delle sue necessità, nella fase della scelta delle migliori soluzioni, di prodotto, finanziarie, di servizi, per soddisfare le sue necessità, nella fase della gestione amministrativa dell'acquisto e, infine, nella gestione dell'intero ciclo di vita dell'autobus, con dedizione e competenza, alle migliori condizioni consentite dal mercato. Invece che essere solo venditrice di autobus, Sivibus si propone di confermare "venditrice di chilometri". Questi risultati - aggiunge il Presidente del Cda - sono da Sivibus considerati un punto di partenza verso un traguardo ambizioso: da Concessionari Iveco Bus a fornitori di servizi globali alla clientela". Obiettivo strategico è contribuire a far sì che l'uso dell'autobus sia sempre più spesso l'opzione preferita dagli utenti potenziali della Sicilia. "Sivibus - conclude Massimo Maniscalco - intende esprimere il maggiore sforzo possibile perché la sua azione generi reputazione positiva e non solo immagine e così possa esprimere valore aggiunto per tutti gli attori dello scenario: gli utenti, i clienti, la Casa mandante Iveco Bus, i collaboratori, gli azionisti".

Specialisti nella riparazione di autobus e veicoli commerciali

Sivibus è altamente specializzata nell'assistenza dei bus urbani, interurbani, minibus, scuolabus, granturismo e dei veicoli industriali leggeri, medi e pesanti Iveco. A tal fine si è dotata di una struttura organizzata e consolidata costituita da 25 unità tra capi tecnici e operai che operano all'interno di un'officina di 2.500 mq coperti, dotata di tutte le attrezzature più avanzate sia per la diagnosi elettronica che per ogni tipologia d'intervento. L'obiettivo prefissato è la totale soddisfazione del cliente; a tal fine Sivibus dispone di un'equipe di tecnici altamente specializzati e aggiornati, in grado di fornire accoglienza personalizzata, diagnostica sicura, interventi semplici e precisi, esecuzione rapida, consigli tecnici e infine prezzi convenienti. Particolare attenzione è dedicata alla manutenzione veloce dei Daily e dei minibus: cambi olio e sostituzione pastiglie freni, ammortizzatori e marmitta, tutto senza fissare appuntamento. Per venire incontro alle esigenze dei clienti, Sivibus si è dotata di due officine mobili e due furgoni attrezzati, nonché dei collegamenti con un network di 14 officine in Sicilia, che consentono di fornire assistenza tecnica a bordo strada tutti i giorni, compresi festivi, 24 ore su 24. Le attrezzature comprendono 12 postazioni, 4 fosse intercomunicanti, 2 ponti sollevatori a 4 colonne, 12 postazioni di lavoro riservate ai minibus, 3 stazioni di diagnosi elettroniche, 3 centraline elettroniche per aria condizionata e tante altre attrezzature per interventi di meccanica ed elettronica.

INTERESSANTE SERIE DI ALLESTIMENTI

AL SERVIZIO DEL TRASPORTO COLLETTIVO

Sivibus vuole essere riconosciuta come componente imprenditoriale di riferimento, in termini commerciali e di servizio, rispetto al processo di modernizzazione della realtà "automotive" palermitana e siciliana. Primo strumento a disposizione in vista di quest'obiettivo è la gamma proposta, un ventaglio completo per soddisfare ogni esigenza del trasporto collettivo: minibus per servizio di linea, per noleggio, per turismo, per uso scolastico, servizio privato; autobus interurbani di varie lunghezze destinati al servizio di linea, al noleggio, al gran turismo; autobus super ribassati di varie lunghezze destinati al servizio urbano e sub urbano, con grande attenzione alle esigenze dei passeggeri a ridotte capacità motorie, motori alimentati a gasolio e a metano, tutti rispondenti alle normative europee sulle emissioni e tutti dotati dei dispositivi per renderne possibile e confortevole

l'uso anche ai passeggeri a ridotte capacità motorie; autobus usati, ricondizionati e garantiti che Sivibus è in grado di prospettare alla clientela; l'eventuale ritiro dell'autobus usato e la successiva commercializzazione avvengono da parte di una squadra che ne cura diagnosi, ricondizionamento, ed eventuale finanziamento a cura di società finanziarie che praticano al cliente le migliori soluzioni disponibili sul mercato. Un'offerta integrata dalla produzione delle molte carrozzerie che collaborano con Iveco Bus e da un'interessante serie di allestimenti per autobus consentono d'integrare la personalizzazione, dai cartelli indicatori di percorso alle macchine emettitrici e obliteratrici di biglietti, ai sistemi di conta-passeggeri fino al collegamento in tempo reale con un'unità centrale per realizzare telerilevamento, telediagnosi, tele gestione e informazioni all'utenza.



Il sindaco di Palermo **Leoluca Orlando** ospite di **Sivibus** riceve in omaggio un modellino Iveco Bus dall'avvocato **Massimo Maniscalco**, Presidente del Cda dell'azienda palermitana.

CROSSWAY

913



IL "MONEY MAKER"

- L'unico autobus interurbano da 13m capace di offrire fino a 63 posti a sedere
- Rumorosità ridotta di oltre il 50% per un comfort ottimizzato a bordo
- Leader di mercato grazie ad una maggiore versatilità e redditività operativa
- Disponibile in 3 nuove lunghezze, 10.8, 12 e 13m e 5 versioni, inclusa quella a pianale ribassato

Nuova gamma Euro VI Iveco Bus. Risparmiare carburante non è mai stato così facile.

**IVECO
BUS**

Iveco Bus con



INTERVISTA A RICCARDO CORNETTO, DIRETTORE COMMERCIALE NOLEGGIO/CLIENTI PRIVATI MERCEDES-BENZ E SETRA DI EVOBUS ITALIA

Due facce della stessa medaglia

SONO QUELLE DI MERCEDES-BENZ E SETRA, DUE MARCHI ORA PIÙ UNITI CHE MAI ALL'INTERNO DELLA NUOVA ORGANIZZAZIONE CHE SI È DATA EVOBUS ITALIA A PARTIRE DAL 1° GENNAIO 2015: NON PIÙ DIVISIONE PER BRAND MA SUDDIVISIONE PER TIPOLOGIA DI CLIENTE E PRODOTTO. "TUTTO È STATO FATTO IN UN'OTTICA DI AMMODERNAMENTO DEI RAPPORTI CON LA CLIENTELA - SPIEGA RICCARDO CORNETTO - VOGLIAMO INFATTI MIGLIORARE IL SERVIZIO RESO AI CLIENTI CHE SI RIVOLGONO A EVOBUS E CHE DEVONO POTER CONTARE SUL FATTO DI POTER ACQUISTARE IL PRODOTTO CHE SI ADATTA ALLE LORO PRECISE ESIGENZE, CHE SI TRATTI DI LINEA O GRANTURISMO".

PAOLO ALTIERI
MODENA

Rivoluzione in casa EvoBus. Dal 1° gennaio 2015 è cambiata l'organizzazione interna relativa ai due marchi di riferimento, Mercedes-Benz e Setra: è sparita la divisione per brand ed è stata introdotta la suddivisione per tipologia di cliente e di prodotto. Di questo abbiamo parlato con Riccardo Cornetto, neo Direttore commerciale noleggio/ clienti privati Mercedes-Benz e Setra di EvoBus Italia. L'incontro è stato naturalmente occasione propizia per fare un bilancio del 2014 e tracciare il quadro della strategia futura di EvoBus Italia, filiale italiana della società che in Daimler Buses si occupa della commercializzazione degli autobus Mercedes-Benz e Setra.

"Prima - ci conferma Riccardo Cornetto - c'era il Direttore commerciale che si occupava di Mercedes-Benz, il sottoscritto, e il Direttore commerciale Setra, Michele Maldini. In un'ottica di ammodernamento dei rapporti con la clientela, abbiamo stabilito in Italia che non si fa più ripartizione per marchio ma per tipologia di cliente e di prodotto. Quindi, io sono diventato Direttore commerciale noleggio/clienti privati per entrambi i brand Mercedes-Benz e Setra mentre Michele Maldini è il nuovo Direttore commerciale linea sempre per Mercedes-Benz e Setra". Un settore importante, quello del noleggio, in seno alle strategie di sviluppo di EvoBus. "Siamo legati al mercato ovviamente - spiega il dottor Cornetto - e da questo punto di vista posso dire che il 2014 che si è chiuso con circa 1.500 unità per i veicoli superiori alle 8 tonnellate, di cui 600 relative al noleggio. Siamo molti forti nel settore noleggio e con l'introduzione dell'Euro 6 abbiamo dimostrato di essere ancora più forti. Per quanto ci riguarda, l'anno scorso è stato molto soddisfacente sia per Mercedes-Benz e Setra, anche grazie ai prodotti Euro 6".

Con la nuova organizzazione, quali obiettivi vi proponete? "Gli obiettivi sono chiari - dice Riccardo Cornetto - in questo momento abbiamo due marchi forti, posizionati nel settore alto di gamma, dal business al premium. L'idea di fondo che giustifica questa organizzazione è servire il cliente non più singolarmente con un prodotto ma con una gamma di prodotti; al mio fianco ci sono due responsabili commerciali bimarchio, uno per Nord Italia e uno per il Centro Sud. Vogliamo offrire ai clienti le soluzioni più adatte alle loro esi-

genze con una proposta raccolto sotto un'unica bandiera. Manteniamo comunque la forza vendita specializzata per marchio perché da una parte vogliamo mantenere un rapporto di tradizione e di contatto tra cliente e venditore e dall'altra perché l'approccio di marchio ha delle particolarità che vanno conservate e privilegiate. Nella nostra strategia non c'è appiattimento ma un migliore coordinamento del rapporto con il cliente. Lavoriamo per migliorare il servizio reso ai clienti che si rivolgono a EvoBus e che devono poter contare sul fatto di poter acquistare il prodotto ritagliato per le loro esigenze, che si tratti di linea o granturismo". "I numeri ci danno ragione - continua Cornetto - il prodotto Euro 6 va molto bene, grazie anche al fatto che siamo stati fra i primi a offrire la gamma completa in Euro 6, linea compresa. Questo è stato apprezzato dal mercato anche per via delle caratteristiche dei prodotti, sul

Chi è

Riccardo Cornetto è nato a Roma nel 1964. Sposato e padre di due bambini, da sempre appassionato di fotografia, si è laureato in Ingegneria meccanica all'Università di Padova nel 1990. Il suo primo lavoro da progettista meccanico è all'interno di un'azienda produttrice di macchine utensili. Dal 1991 al 1993 lavora al Centro ricerche Fiat. Entra poi alla padovana Carraro Spa, quindi dal 1997 al 1998 lo troviamo in Agritalia. Nel 1998 Riccardo Cornetto passa alla Finbus di Mirandola, che qualche anno dopo sarebbe diventata Volvo Buses Italia. Nel 2003 Cornetto arriva in EvoBus Italia.



piano dei consumi soprattutto".

Quest'anno cosa succederà sul piano dell'offerta di prodotto? "Quest'anno - aggiunge Riccardo Cornetto - nell'ambito del noleggio, per Mercedes-Benz non prevediamo innovazioni sorprendenti, né un rinnovamento di gamma. Puntiamo su prodotti di qualità come il Turismo e il Travego; sta andando bene anche il Turismo K, lanciato un anno fa e che adesso inizia a essere visto dai clienti, che ha completato verso il basso la gamma Turismo con un veicolo da 10,30 m. Nel 2015 diventeranno obbligatori sui mezzi un importante sistema di sicurezza come il mantenimento della distanza che noi rendiamo disponibile anche su Turismo. Abbiamo poi ampliato la scelta di motorizzazioni. La gamma Setra si è arricchita dell'MD, presentato allo IAA di Hannover nel 2014 e da quest'anno in Italia, un pianale intermedio fra H e HD. La gamma Setra si è inoltre consolidata con tutta la gamma TopClass. Come novità di prodotto per quest'anno

non è previsto qualcosa di diverso, vogliamo consolidare il nostro prodotto, una gamma attuale che trova i favori del cliente. Il rapporto efficienza-prezzo è imbattibile e le nostre macchine hanno raggiunto un livello di affidabilità eccezionale".

EvoBus è molto attiva sul fronte delle iniziative di supporto alla presentazione dei prodotti Mercedes-Benz e Setra. "È vero - ribadisce Riccardo Cornetto - stiamo studiando varie iniziative, per esempio, per quanto riguarda Mercedes-Benz, abbiamo intensificato in questi ultimi anni le visite presso lo stabilimento in Turchia. Ormai è diventata una tradizione portarci i nostri clienti per far toccare con mano la qualità non solo del prodotto finale, ben riconosciuta, ma anche dell'organizzazione, del rigore e della modernità di questo stabilimento". Ma il cliente del noleggio cosa vi chiede? "Il nostro - risponde Cornetto - è un business to business, il nostro cliente del noleggio è una persona che ha già fatto una scelta ben precisa nel



momento in cui ha spostato il suo interesse verso marchi prestigiosi e di fascia alta; si aspetta dunque la massima qualità del veicolo e chiede che questa duri nel tempo, e poi affidabilità, assistenza. Su quest'ultimo punto, facciamo veramente la differenza grazie a OMNIplus e a una rete di oltre 600 punti di assistenza in Europa caratterizzati dalle medesime procedure standard e con una completa disponibilità di ricambi". "Un elemento che sta riscuotendo un interesse sempre più crescente - dice ancora il Direttore commerciale noleggio/ clienti privati Mercedes-Benz e Setra di EvoBus Italia - sono i contratti di manutenzione e riparazione, ovvero i pacchetti Basicplus e Premium, che comprendono soluzioni che vanno dalla manutenzione ordinaria al full service. Stiamo spingendo sul comparto del nuovo in questo momento; per l'usato non abbiamo ancora attivato pacchetti del genere. Stiamo facendo un'opera di illustrazione dei vantaggi che l'acquisto di un veicolo con pacchetto di manutenzione e riparazione può dare, in termini di affidabilità e di valore nel tempo dell'autobus".

Riccardo Cornetto è molto orgoglioso della sua squadra: "La forza vendita di Mercedes-Benz e Setra è stata rinnovata e comprende i migliori professionisti del settore e anche questo è un punto di soddisfazione: sono persone appassionate che amano l'autobus e questo lavoro. Ci sono anche giovani che con determinazione si dedicano a questo mondo. Abbiamo assunto nuovo personale già formato ma anche personale che desideriamo far crescere e formare. La formazione ha seguito la crescita delle esigenze del cliente; oggi come oggi il cliente ha a disposizione canali di reperimento delle informazioni che prima non c'erano, è già preparato. Inoltre, le aziende che oggi sono più solide sono quelle che hanno una visione imprenditoriale del proprio lavoro, il che significa maggiore attenzione al ciclo di

vita del prodotto, alla tecnica, ovvero che cosa significa avere una motorizzazione, un cambio e una carrozzeria di un certo tipo". "Abbiamo puntato molto sulla formazione tecnica - dice Cornetto - i nostri marchi fanno di tecnologia e innovazione la loro bandiera e quindi la forza vendita deve argomentare e illustrare queste caratteristiche e quali sono i benefici e i vantaggi. Altri aspetti fondamentali sono quelli che riguardano le modalità di finanziamento: oggi è fondamentale l'accesso al credito. La nostra captive Mercedes-Benz Financial Services svolge un ruolo importante. Da ultimo, ho insistito molto perché la forza vendita fosse ben preparata su OMNIplus e in generale sui servizi EvoBus. Quindi partecipa al pari dei colleghi del post-vendita ad attività di formazione continua. Il ruolo del venditore è in realtà quello di un consulente di vendita, deve essere capace di capire il cliente e le sue necessità perché è sicuro di avere un prodotto Mercedes-Benz e Setra che soddisfa quelle aspettative. Deve essere lui il primo a dare al cliente la confidenza di essere stato ben consigliato, non voglio venditori superficiali o di arrembaggio. I volumi sono importanti ma è anche importante la fidelizzazione del cliente".

Nel noleggio, la vendita è mono-veicolare o pluriveicolare? "Generalmente parliamo di 1 o 2 veicoli - argomenta Riccardo Cornetto - il mercato è fatto di aziende con dimensioni del parco mezzi di 20-30 unità. Ci sono comunque clienti che acquistano flotte ma sono una minoranza. Nel 2014, a livello di volumi, abbiamo stabilito con Mercedes-Benz un buon rapporto con la calabrese Simet a cui nell'arco dell'anno abbiamo consegnato 7 veicoli; abbiamo poi attivato nuovi canali di vendita e abbiamo portato dalla nostra parte nuovi clienti che prima si rivolgevano a competitors. Per il 2015 posso dire che siamo in linea con l'anno scorso. Sono soddisfatto perché questo mi dà la conferma che abbiamo lavorato bene". L'avvicinarsi dell'appuntamento con Expo 2015 sta dando un aiuto al mercato? "La sensazione non è così palpabile - conclude Riccardo Cornetto - nel senso che, per quanto riguarda il noleggio, non abbiamo visto segni tangibili da legare all'attesa dell'Expo. Abbiamo ancora del tempo per vedere se ci può essere una reazione con l'arrivo di richieste da parte degli operatori del settore turistico. La domanda di trasporto su autobus credo comunque che dovrà necessariamente aumentare".

EVOBUS ITALIA: NEL 2014 OLTRE 400 IMMATRICOLAZIONI

IL TURISTICO PREMIA LE QUALITÀ DI MERCEDES-BENZ E SETRA

La qualità premia. L'offerta premium targata Mercedes-Benz e Setra attira gli operatori del settore turistico, dove il comfort, la tecnologia dell'efficienza e la sicurezza sono criteri fondamentali nella scelta di un autobus destinato a svolgere un compito impegnativo come il trasporto passeggeri sulle medie e lunghe distanze.

Secondo i primi dati sulle consegne di autobus oltre le 8 tonnellate, dati non ancora definitivi, nel 2014 EvoBus Italia ha immatricolato 143 autobus Mercedes-Benz e 93 unità Setra nel settore turistico.

Anche nel settore urbano oltre le 8 tonnellate, Mercedes-Benz ha convinto per qualità e affida-

bilità: lo scorso anno le unità immatricolate sono state 128. Mercedes-Benz ha messo a segno anche 30 consegne di interurbani, a cui si affiancano 17 unità interurbane Setra. Il totale EvoBus Italia oltre le 8 tonnellate ammonta dunque a 411 unità immatricolate, di cui 301 Mercedes-Benz e 110 Setra.

Più a lungo in viaggio. Più raramente in officina.

Per vedere oggi un esempio di efficienza.

Il nuovo Tourismo da ora con motore Euro VI e tecnicamente ottimizzato. In cifre: chilometraggio aumentato del 20%, intervalli di manutenzione prolungati del 30%, consumo di AdBlue ridotto del 40%, consumo d'olio motore ridotto del 50% rispetto al motore Euro V. Questo vi farà risparmiare visite in officina e ridurre i costi di gestione. Mercedes-Benz Tourismo. Un investimento sicuro. www.mercedes-benz.it/autobus



Dr. Marcelle D'Amico



Mercedes-Benz
The standard for buses.

ITALSCANIA

CityWide nella flotta Tiemme

PRESENTATI AD AREZZO DIECI SCANIA CITYWIDE ACQUISTATI DALL'OPERATORE DI LINEA TOSCANO CHE RINNOVANO PROFONDAMENTE IL PARCO PORTANDO L'ETÀ MEDIA SOTTO I SEI ANNI. LA FORNITURA ARRIVA DOPO UN 2014 IMPORTANTE PER LA DIVISIONE BUSES & COACHES DEL GRIFONE: CENTO ORDINI E CONSEGNE IMPORTANTI SOPRATTUTTO DI VEICOLI A GAS METANO, PROPULSIONE CHE QUEST'ANNO, ASSOLUTA NOVITÀ PER IL MERCATO ITALIANO, SARÀ INTRODOTTA ANCHE SUGLI AUTOBUS DI CLASSE II.



LINO SINARI
AREZZO

Avere una flotta giovane per Tiemme più che un obiettivo è una mission: veicoli al massimo della loro efficienza vuol dire per l'azienda toscana di TPL un'immagine al passo con i tempi, oltre che un viaggio per i passeggeri all'insegna del comfort e della sicurezza e, non da ultimo, garanzia di minori consumi e di massimo rispetto per l'ambiente. In vista di quest'obiettivo Tiemme ha rinnovato profondamente la flotta in servizio sul territorio di Arezzo.

Grazie a un importante investimento, l'operatore di linea toscano inserisce in servizio dieci urbani Scania CityWide LF da 12 metri di lunghezza con 34 posti a sedere, quattro per passeggero con ridotta capacità motoria e 63 posti in piedi per un totale di oltre cento posti. I bus



La consegna a **Massimo Roncucci**, presidente di **Tiemme**, davanti a uno dei nuovi veicoli.

prevedono la pedana manuale per la movimentazione di passeggeri diversamente abili, corredata da segnalazioni visive e acustiche.

I nuovi bus, equipaggiati con motorizzazione Diesel Euro 6 con bassissimi livelli inquinanti e dotati dei più alti livelli di comfort e sicurezza di viaggio, fanno parte di un complessivo progetto di restyling della flotta che, in questo scorcio di 2015, vede Tiemme impegnata nell'inserimento di 84 nuovi mezzi su tutto il territorio di competenza (province di Arezzo, Grosseto e Siena e comprensorio di Piombino) a fronte di un investimento complessivo da 17 milioni di euro. Di questi, circa nove milioni arrivano da risorse pubbliche stanziate dalla Regione Toscana e circa otto sono a carico dell'azienda.

La scelta di Tiemme è caduta su Scania CityWide LF che, considerando anche la

gamma OmniCity di cui è erede, è presente in Italia in circa 600 unità.

“Si tratta - ha spiegato l'ingegner Roberto Caldini, Direttore Buses & Coaches Italscania - di un modello che ci sta dando molte soddisfazioni: dall'anno scorso a oggi ne sono state vendute più di 50 unità”. Numeri che consentono a Scania di archiviare un ottimo 2014 e guardare al futuro con la giusta dose di entusiasmo. “Il 2014 - conferma Roberto Caldini - è stato un anno importante per Scania Bus Italia, rappresenta un po' la svolta rispetto al passato: abbiamo chiuso con cento ordini, di cui 50 di autobus completi e altrettanti telai forniti al nostro partner Irizar Italia. Le consegne più importanti riguardano veicoli a metano: otto a Trentino Trasporti, quattro a Brescia Trasporti che ha ordinato altre quattro unità in consegna quest'anno, due ad AMT Catania. Quanto ai diesel, la consegna di maggior rilievo è questa di dieci unità a Tiemme, cui seguiranno 13 unità a Atap Biella”.

Sulla base di questi risultati si aprono prospettive interessanti per il 2015. “Abbiamo già acquisito - conferma il Direttore Buses & Coaches di Italscania - numerosi ordini, ad esempio cinque veicoli ad Atm Milano andranno in consegna a metà anno. E siamo solo all'inizio: quest'anno introdurremo un nuovo autobus di classe II a gas metano, assoluta novità per il mercato italiano. Crediamo fortemente nella propulsione a gas metano: la forte spinta ad acquisire questo tipo di veicoli nelle linee urbane si trasferirà anche nel segmento interurbano. Ovviamente Scania continuerà a puntare anche sui veicoli ibridi, che destano molto interesse tra le aziende di TPL”. Ancora una volta Scania Citywide si conferma mezzo di trasporto estremamente avanzato, piattaforma versatile che consente di affrontare al meglio l'eccezionale espansione urbana di oggi, soddisfacendo al tempo stesso normative e aspettative in continua evoluzione.

FRANCO FENOGLIO, AD ITALSCANIA

“ABBIAMO IL GRIFONE NEL CUORE”

Per Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania, quella di Arezzo è una consegna dal duplice significato. “Avere qui gli autobus Scania - afferma il manager del costruttore svedese - è per noi una vetrina importante: faremo viaggiare turisti che arrivano da ogni parte del mondo. Ancor più la vetrina è importante perché trattasi di veicoli all'avanguardia sotto tutti gli aspetti: sul piano della sostenibilità, visto che siamo alla terza generazione dell'Euro 6, sul piano della competitività e su quello dell'assistenza. Il nostro vero lavoro ha inizio adesso: ci si augura che questi mezzi non si fermino mai, ma qualora dovesse accadere la Rete Scania è operativa 24 ore su 24 e 365 giorni l'anno feste comprese. Per il cliente garanzia di assoluto riferimento nel caso sia necessario qualsiasi tipo d'intervento. Una caratteristica di cui Scania va orgogliosa: non ci fermiamo

mai”.

Con cento officine in Italia, 1.600 in Europa, la Rete di assistenza Scania è presente in modo capillare affinché ogni intervento sia eseguito in maniera efficace e rapida, impedendo il più possibile il fermo mezzi.

“La struttura Scania - aggiunge Franco Fenoglio - non è seconda a nessuno nel dare servizi e prodotti di qualità. Italscania apporta al gruppo globale il suo contributo di buona volontà: il nostro motto è “Non mollare mai”. Non siamo solo persone che lavorano, abbiamo il Grifone nel cuore e per questo diamo il massimo contributo in termini di esperienza, tecnica e buona volontà. Forniture come questa sono di stimolo ad andare avanti: così come le sconfitte non ci piegano, le vittorie non ci fanno montare la testa ma ci spingono a continuare a lavorare mettendoci stesso impegno e stessa passione”

PIERO SASSOLI, DIRETTORE GENERALE TIEMME

“ORA PENSIAMO AGLI INTERURBANI”

Il rinnovo del parco mezzi è una scelta strategica per Tiemme, che consente di abbassare l'età media della flotta urbana di Arezzo al di sotto dei sei anni e mettere in circolazione bus di ultima generazione. “Per questo - spiega Massimo Roncucci, Presidente di Tiemme - abbiamo avviato un impegno economico significativo: solo quest'anno oltre alla fornitura Scania abbiamo acquistato dieci autobus Iveco Crossway e 12 Mercedes-Benz Citaro”. La scelta per i veicoli da 12 metri è caduta su CityWide dopo aver effettuato una serie di test a livello europeo. “L'offerta Scania - afferma l'ingegner Piero Sassoli, Direttore Generale di Tiemme - è risultata la migliore sul piano tecnico ed economico”.

Oggi la flotta Tiemme è costituita da 750 autobus, 650 dei quali destinati ai servizi di TPL. Un parco diversificato per marchi, anche in conseguenza dell'origine dell'azienda che, il 1° agosto 2010, è nata come fusione di quattro realtà aziendali: Atm Piombino, Lfi Arezzo, Rama Grosseto e Train

Siena. “L'assistenza dei mezzi - aggiunge l'ingegner Sassoli - viene effettuata tramite manutenzione interna e service direttamente dai costruttori, com'è il caso degli Scania CityWide LF, per i quali nell'offerta è prevista l'assistenza per 12 anni”. La linea più importante per Tiemme è oggi la Siena-Firenze, che collega punti nevralgici delle due città (ospedale, Università, istituti bancari ecc.). La società ha chiuso il 2014 con un fatturato di 98 milioni di euro e 28 milioni di km percorsi nel solo TPL, escludendo i servizi scolastici. Tra le missioni di Tiemme, l'investimento sulla flotta è una delle priorità. “Da quando siamo nati - conclude l'ingegner Sassoli - abbiamo investito direttamente circa 30 milioni di euro: in assenza di fondi pubblici, una Spa ha il dovere d'investire e una quota del business deve essere dedicata al parco. Per il 2015 l'obiettivo è continuare a investire in modo massiccio: l'età media dei bus urbani è scesa a sei anni, ora tocca agli interurbani”.

Puoi essere parte
del problema...



...o della soluzione.

Scania: la soluzione a misura di domani.

Il settore dei trasporti deve affrontare sfide importanti. È tempo di pensare una mobilità nuova, capace di rispondere in modo efficace all'aumento di CO₂ e al progressivo esaurirsi dei combustibili fossili.



SCANIA: UN TRASPORTO INTELLIGENTE È UN DOMANI SOSTENIBILE

TRASPORTI INTELLIGENTI

Con più di 3300 veicoli operativi nei bus system di tutto il mondo, Scania promuove un modello concreto di trasporto intelligente, più efficiente dal punto di vista del servizio e dell'impatto ambientale.

RISPARIO DI ENERGIA

Con il sistema Evolution e i piani di Driver Training, Scania offre una soluzione applicabile sin da subito per migliorare l'efficienza dei consumi di carburante e ridurre sensibilmente le emissioni di CO₂.

POTI RINNOVABILI

I biocarburanti sono la chiave per ridurre l'impatto delle emissioni di CO₂ nel trasporto passeggeri. Da anni Scania sperimenta soluzioni in questa direzione, e ha sviluppato un range completo di bus a biometano, biodiesel e biogas.

Scania. Leader per vocazione.



SCANIA
www.scania.it

MAN BUS

“Dopo un anno strepitoso pronti a cavalcare la ripresa”

LA DIVISIONE AUTOBUS DELLA FILIALE ITALIANA HA OTTENUTO IL BEST BUS MARKET AWARD: PER LA CASA DI MONACO L'ITALIA È STATA IL MIGLIOR MERCATO DELL'AUTOBUS NEL 2014. UN RICONOSCIMENTO CHE PREMIA LA RIORGANIZZAZIONE AVVIATA DAL DIRETTORE FRANCO PEDROTTI CHE A SUA VOLTA DICHIARA: “I RISULTATI LI ABBIAMO RAGGIUNTI GRAZIE A UNO STAFF DI COLLABORATORI ENTUSIASTI E MOTIVATI E A UN'OFFERTA DI VEICOLI DI QUALITÀ CHE COPRE OGNI ESIGENZA DEL TRASPORTO PERSONE. OBIETTIVO PER IL 2015? FARE ANCORA MEGLIO, E I DATI DEI PRIMI MESI SONO SPUMEGGIANTI”.

URBANO LANZA
VERONA

Per la Divisione Bus di MAN Truck & Bus Italia il 2014 è un anno da incorniciare. Un anno “straordinario” per usare le parole di Franco Pedrotti, Direttore Vendite dalla Divisione Autobus, che incontriamo nella sede di Verona della Casa di Monaco reduce da Madrid. Nella capitale spagnola si è svolta la consueta cerimonia del Gruppo MAN, che una volta l'anno invita tutte le filiali del mondo per la consegna degli Award, riconoscimenti per l'attività svolta nell'anno appena passato. Giancarlo Codazzi, Amministratore delegato di MAN Truck & Bus Italia, insieme a Franco Pedrotti è stato invitato sul palco per ricevere il premio Best Bus Market: sulla base di parametri quali quota di mercato, organizzazione e redditività nelle vendite, l'Italia è risultata per il Gruppo MAN il miglior mercato globale. “Un riconoscimento - dichiara Franco Pedrotti - che naturalmente mi rende orgoglioso, ma che premia il lavoro svolto da tutta la squadra”.

Un premio che suggella di fatto un anno dai risultati eccezionali per la Divisione Bus di MAN che, lo ricordiamo,

commercializza gli autobus col brand del Leone e i bus turistici a marchio NEOPLAN: l'evoluzione di questi anni in entrambe le gamme e il potenziamento del team stanno dando oggi i loro frutti. “Negli ultimi cinque anni - conferma Franco Pedrotti - siamo passati dal 4 al 10 per cento consuntivato a fine 2014: la quota totale è più che raddoppiata”.

La fase di riorganizzazione della squadra assegnata alle vendite è stata avviata nel 2009, con l'obiettivo di affiancare al rinnovamento delle gamme l'assegnazione della “giusta posizione” alle “giuste competenze”. Una fase che si è completata nel



Da sinistra: Gerhard Mayrl, Franco Pedrotti e Tiziano Gavardini di MAN Trucks & Bus Italia



2014 con la costituzione di due linee: il comparto Privato-Turistico, il cui coordinatore è Gerhard Mayrl, e quello Pubblico-TPL, a capo del quale è Tiziano Gavardini. “Entrambe queste figure - precisa Franco Pedrotti - a loro volta coordinano uno staff

di collaboratori motivati, che hanno dato il meglio che potevano ciascuno nella propria responsabilità. Di pari passo è stata riorganizzata la presenza sul territorio, con l'apertura un anno e mezzo fa del nuovo Bus Center a Reggio Emilia, vero e proprio Delivery Cen-

ter, dove ogni consegna è curata con altissima professionalità. E poi viene la gamma: accanto a un ventaglio di prodotti nuovi, assolutamente idonei a coprire ogni esigenza del mercato italiano, MAN propone una vasta selezione di veicoli usati, in modo che il cliente abbia a disposizione un'ampia scelta per un acquisto veramente funzionale alle sue necessità. Infine, ma non da ultimo, l'attenzione al cliente anche sul piano dei servizi: la Rete di assistenza, su tutti, capillare e tecnicamente molto preparata per fornire il massimo aiuto quando necessario”.

Ma vediamo qualche numero: nel totale, sono stati consegnati 140 veicoli, equamente suddivisi tra comparto TPL e Turistico. Pur in un mercato in flessione del 10 per cento rispetto al 2013, nel settore turistico la Divisione

Chi è

Nato a Trento nel 1962, coniugato con 2 figlie di 27 e 18 anni, Franco Pedrotti vive ancora nella sua città natale. Personalità e caparbietà lo portano a essere un manager molto stimato all'interno dell'intera organizzazione MAN. Di estrazione tecnica specialistica ha affinato le sue competenze commerciali nei diversi ruoli ricoperti e maturato diverse esperienze sia in ambito nazionale che internazionale. Approda in Italscandia nel 1981 inizialmente in ambito puramente tecnico (Truck e Bus) per poi passare al prodotto Bus nel 1999 contribuendo in modo decisivo allo sviluppo, vendita e marketing dei prodotti sul mercato italiano e consolidando le collaborazioni con i vari allestitori e/o importatori di carrozzerie per autobus.

Bus di MAN ha chiuso il 2014 con una quota superiore al 15 per cento. Poi ci sono i veicoli usati, le cui vendite si sono stabilizzate a un centinaio di unità l'anno. Risultati che fanno ben sperare in un 2015 di ulteriore rilancio. “Questi primi mesi - prosegue Franco Pedrotti - sono molto incoraggianti, sia per il numero di gare nel settore pubblico al quale partecipiamo, sia per le consegne nel settore turistico-grandi linee. Nel primo caso l'incentivo arriva dai fondi stanziati dal Ministero dell'Ambiente per l'acquisto di autobus a metano, nel secondo arrivano importanti richieste dagli operatori sulle grandi rotte: il Gruppo Baltour, ad esempio, ha appena acquistato due NEOPLAN Skyliner a due piani. Il nostro obiettivo? Fare meglio del 2014, puntando ad aumentare numeri e quota di mercato”.

TIZIANO GAVARDINI

“LE ISTANZE DEL TPL S'INDIRIZZANO VERSO VEICOLI A BASSO IMPATTO”

Dal 2007 in MAN dopo un'esperienza prima in Gammabus poi in Bredamenaribus, da ottobre 2014 Tiziano Gavardini, 45 anni, sposato con una figlia di 13 anni, è Responsabile del comparto Pubblico-TPL della Divisione Autobus in MAN Truck & Bus Italia. Milanese con la Juve nel cuore, Gavardini è assolutamente entusiasta di un 2014 che ha visto MAN sul podio tra i costruttori protagonisti sul mercato italiano. “E - scommette Tiziano Gavardini con assoluta determinazione - ci rafforzeremo sempre più”.

L'entusiasmo resta alto (eccome) anche quando si parla dei primi dati che arrivano nel 2015: dopo aver messo a segno l'anno scorso gare importanti come ATB Bergamo (ben due forniture per oltre venti unità) e Gruppo Arriva, quest'anno MAN ha già incrementato la sua quota nel TPL del 50 per cento nei soli primi

due mesi, grazie all'affermazione in gare d'appalto indette a Verona e Treviso, spinte dai fondi ministeriali.

“Quest'anno - aggiunge Tiziano Gavardini - si prevede che il mercato del TPL torni sui livelli del 2013. E MAN non potrà che beneficiare della ripresa: siamo leader nei veicoli a metano e in grado di rispondere con efficacia alle istanze delle aziende di TPL, che s'indirizzano sempre più verso veicoli a bassissimo impatto ambientale ma alta capacità. In quest'ultimo caso rispondiamo con i nostri veicoli articolati, come per esempio il Lion's City GL che è stato recentemente insignito del premio Bus of the Year 2015. E ulteriori novità arriveranno quest'anno anche nel segmento dei veicoli interurbani dove finalmente pensiamo di potercela giocare al pari degli altri costruttori”.

GERHARD MAYRL

“ANNO DOPO ANNO CONTINUA A CRESCERE IL BUSINESS PER I MARCHI”

Gerhard Mayrl, 36 anni, in NEOPLAN mette tutta la grinta e la laboriosità tipiche degli altoatesini. Originario di Brunico, inizia la gavetta da giovanissimo direttamente nella sede di Pilsting, favorito dall'essere tedesco di madrelingua. Solo il servizio di leva lo riporta in Italia ma subito dopo rieccolo in NEOPLAN Italia, marchio che nel 2002 viene acquisito da MAN. Il management della Casa di Monaco riconosce il talento del giovane Mayrl che ricopre negli anni diversi ruoli dall'assistenza alle vendite, consentendogli di maturare una profonda esperienza a tutto campo, dall'omologazione alla tecnica. Dal 2011 Responsabile del settore turistico, nel 2014 viene naturale per Franco Pedrotti assegnargli il compito di guidare il nuovo comparto vendite del settore Privato-Turistico. “Anno per anno - afferma Gerhard Mayrl - MAN si consolida diventando più forte nelle sue posizioni di mercato: l'immatricolato cresce ormai stabilmente da qual-

che anno per entrambi i marchi. Il nostro punto di forza? In realtà i nostri veicoli nascono vincenti sin dall'origine, basti pensare all'impianto produttivo di Ankara, dove nasce lo Skyliner: un vero e proprio fiore all'occhiello tra i nostri stabilimenti”. Come sarà questo 2015 per il mercato Italia nel segmento turistico? “Nel 2014 - risponde Gerhard Mayrl - è stato toccato il fondo, sicuramente questo è l'anno dell'inizio di una fase di ricrescita, lo si vede dalle trattative fin qui avviate. Ci aspetta una risalita che però sarà lenta: MAN ha dalla sua la consapevolezza che il mercato è cambiato; oggi i viaggi turistici non si effettuano con la cadenza d'un tempo, chi viaggia si sposta più facilmente con operatori di linea che propongono lunghe rotte. A questi ultimi MAN e NEOPLAN propongono un'offerta di prodotti e una Rete assistenziale di assoluta professionalità, in grado di soddisfare le esigenze delle aziende a tutto tondo”.



Bus of the Year 2015.

Maggiore capacità, minori emissioni. MAN kann.

Esperti provenienti da tutta Europa sono d'accordo: il MAN Lion's City GL CNG è il miglior autobus per il centro città e le aziende di trasporto pubblico. Per questo non dovrebbe sorprendere che sia stato eletto Bus of the Year 2015 da una giuria internazionale. L'eccellente combinazione di un motore a gas naturale e le 5 comode porte di accesso lo rendono particolarmente ecologico ed economico grazie ai minori tempi di imbarco e al risparmio di carburante. Scopri di più su www.mantruckandbus.it

MAN kann.



IRIZAR ITALIA

Fedeli alla missione



FABIO BASILICO
RIMINI

Nel 2013, con una grande festa organizzata a Rimini, Irizar Italia ha festeggiato in pompa magna il ventennale. A distanza di due anni, il ricordo di quell'evento - che celebrava la fondazione della società avvenuta il 16 ottobre 1993 - è ancora vivo nei cuori e nelle menti degli uomini e delle donne dell'azienda romagnola, gli stessi che, senza dormire sugli allori ma lavorando con rinnovata passione e professionalità, hanno avviato una nuova fase nella storia della presenza del marchio basco in Italia, sempre più al centro dell'attenzione degli operatori del settore trasporti passeggeri per merito di prodotti e servizi all'avanguardia. Vivida testimonianza dei progressi compiuti in questi due ulteriori anni è il completamento della rete di assistenza Irizar in Italia, che oggi conta su una decina di operatori distribuiti in modo capillare sul territorio e determinati a fornire servizi di prim'ordine ai sempre più numerosi clienti del brand spagnolo. "È stato fin da subito necessario - ricorda il Presidente Corrado Benedettini - organizzare un buon numero di officine che offrissero un servizio adeguato ai relativi veicoli, il tutto coordinato dal nostro ufficio post-vendita.

Anche in questo caso, come per quanto riguarda il prodotto, il livello di soddisfazione da parte dell'utenza è assolutamente positivo". La fidelizzazione è un concetto chiave della filosofia operativa di Irizar Italia. "Fidelizzazione - spiega Benedettini - è un valore al quale teniamo molto e, con grande orgoglio, possiamo affermare che tanto per gli autobus nuovi quanto per quelli usati il livello è assolutamente soddisfacente. Il merito - continua il numero uno di Irizar Italia - è della filosofia aziendale certo, ma soprattutto di tutto lo staff commerciale, tecnico, amministrativo che questa filosofia l'ha certamente assimilata, maturando nel corso di due decenni e più la capacità di ascoltare e capire le necessità dei clienti. Ed è ai nostri clienti che va il nostro riconoscimento e ringraziamento: sono loro gli artefici del nostro successo". Costruttore turistico per vocazione, dal 1999 Irizar Italia si è dedicata anche al settore pubblico partecipando alle gare indette dalle aziende responsabili di organizzare il trasporto passeggeri di linea in tutta Italia, cogliendo fin da subito importanti risultati. Gli autobus e i pullman Irizar sono oggi più che mai sinonimo di sicurezza, affidabilità, servizio, innovazione e rendimento. Con in più caratteristi-

che di design e di stile complessivo improntati a criteri di assoluta modernità. PB è un Irizar di lusso, pensato per viaggiare per chilometri e chilometri con il massimo del comfort e in tutta sicurezza. L'ottimale visibilità esterna, una delle sue caratteristiche di rilievo, ne fa una vera e propria ammiraglia della categoria autobus progettati per coprire grande distanza. Nuovo Century è un mezzo che non teme confronti, erede di un modello che ha contribuito all'affermazione di Irizar come marchio di riferimento del settore. Durante la lunga vita del Century, nato nel lontano 1991, Irizar è sempre stata fedele alla filosofia del miglioramento costante e continuo del prodotto. Di fronte al nuovo modello, si può giustamente affermare che i tecnici baschi sono

effettivamente riusciti a fare un buon lavoro. Irizar i4, grande novità del 2007, continua a suscitare l'interesse degli operatori italiani. Espresamente disegnato per soddisfare le esigenze del turismo a medio-corto raggio e per gli utilizzi in percorsi interurbani, i4 stupisce per economia di esercizio, praticità e comfort. E senza dubbio sicurezza, un campo su cui i4 svolge un ruolo di assoluta rilevanza: l'autobus infatti garantisce tutta una serie di caratteristiche: massima sicurezza nell'urto frontale, massima resistenza della struttura in caso di ribaltamento, miglior equilibrio nella distribuzione dei carichi fra gli assi, miglior coefficiente di penetrazione aerodinamica, 30 per cento in più di rigidità torsionale, 80 per cento in più di rigidità alla flessione, 50 per cento in



più di capacità di disappannamento, 60 per cento in più di illuminazione anteriore. Grande attenzione è stata riservata al conducente che al volante di un i4 gode di una guida più comoda e sicura grazie al fatto che ha a disposizione un 20 per cento in più di spazio e una migliore ergonomia nella disposizione dei comandi. Irizar i6 è un modello polivalente di alto livello, ideale per servizi regolari e occasionali. Risalta su strada per le sue prestazioni, la sicurezza, il design, l'aerodinamica, la cura per i dettagli e naturalmente il confort. Piccoli e grandi dettagli rendono un viaggio a bordo di un i6 un'esperienza molto positiva sia per i passeggeri che per il conducente che ha a disposizione un posto guida più ampio ed ergonomico e tecnologie più avanzate per migliorare al massimo la visibilità, come il Led d'illuminazione anteriore e posteriore con luce giorno e luce di curva. Questi modelli continuano anche oggi a rappresentare degnamente il marchio Irizar in Italia. "Anche oggi - aveva dichiarato alla festa del ventennale Gotzon Gomez, Export Sales Director del costruttore di Ormaiztegui - ci troviamo di fronte a difficoltà, in questo caso legate alla crisi, alla caduta dei volumi e della redditività: tanti concorrenti sono scomparsi, ma Iri-

DOPO AVER CELEBRATO NEL 2013 IL VENTENNALE DI ATTIVITÀ, IRIZAR ITALIA HA AVVIATO UNA NUOVA FASE DI CRESCITA E SVILUPPO CHE HA CONSENTITO AL BRAND SPAGNOLO DI RADICARSI ANCORA DI PIÙ NEL PAESE. LA RETE ASSISTENZIALE È STATA COMPLETATA E OGGI CONTA SU UNA DECINA DI OPERATORI DISTRIBUITI IN MODO CAPILLARE SU TUTTO IL TERRITORIO.

zar Italia continua a essere un progetto solido. Irizar continua a investire in innovazione e tecnologia, abbiamo creato il nostro centro di progettazione 'Creatio', stiamo sviluppando un autobus urbano al cento per cento elettrico, abbiamo un nostro software di sicurezza. Riassumendo, siamo pronti per il futuro. Il punto di forza dei nostri autobus sono: design sempre innovativo e accattivante, massima sicurezza e bassi consumi, post-vendita curato e vicinanza ai clienti". Quando si parla di Irizar non si può non fare riferimento a Scania. La costante e proficua collaborazione tra ItalSCANIA e Irizar Italia viene riconosciuta e apprezzata da entrambi i partner impegnati, in Italia come a livello internazionale, a fare del brand basco un punto di riferimento del mercato. "I venti anni di presenza del marchio Irizar in Italia hanno coinciso con i venti anni di fruttuosa collaborazione fra le nostre organizzazioni - aveva dichiarato l'anno scorso Roberto Calдини, Direttore Buses & Coaches di ItalSCANIA - Entrambi abbiamo perseguito con forza l'obiettivo della qualità totale che, per quanto riguarda il prodotto, è demandata alla rispettive Case madri ma che, nell'ambito commerciale e post-vendita, ha visto la nostra quotidiana collaborazione. A questo proposito, vorrei ricordare che molte officine autorizzate Scania in Italia detengono anche il marchio Irizar e possono quindi intervenire sul veicolo completo. Non è stato facile imporre un nuovo marchio che unisce in sé telaio e meccanica Scania con carrozzeria Irizar, fra i colossi già da tempo presenti sul mercato italiano ma la consapevolezza della qualità oggettiva del prodotto e la capacità di creare una rete di assistenza all'altezza delle aspettative, ci hanno permesso di ritagliarci uno spazio importante nel panorama del trasporto passeggeri".

CORRADO BENEDETTINI, PRESIDENTE DI IRIZAR ITALIA

“DA SEMPRE PUNTIAMO IN ALTO FEDELI ALLA FISOLOFIA DEL SERVIZIO DI QUALITÀ”

Se il 16 ottobre 1993 da un lato sanciva la nascita di una nuova azienda e l'avvio della commercializzazione di un prodotto nuovo nel panorama italiano dell'autobus, dall'altro sanciva il termine di un lavoro di ricerca da parte di Corrado Benedettini, fondatore e Presidente di Irizar Italia, di un prodotto nuovo e inedito da introdurre sul mercato. Un lavoro lungo, iniziato anni prima attraverso la visita a svariate realtà produttive di autobus in tutta Europa. "Sono stati vent'anni così ricchi

di soddisfazioni - ricorda Corrado Benedettini - da fare quasi dimenticare le difficoltà quotidiane, soprattutto quelle dei primi tempi. I primi tempi sono stati in effetti difficili. Non fu facile imporre un prodotto sconosciuto tanto come carrozzeria quanto come meccanica, soprattutto quanto si ha l'ambizione di credere nella qualità oggettiva del prodotto puntando quindi verso l'ottimo rapporto qualità/prezzo che non verso il più semplice e facile prezzo basso. Non fu facile confrontarsi

con i colossi che popolavano (e popolano) il mercato ma la determinazione e l'oggettiva qualità hanno reso possibili i risultati fin qui raggiunti". Fin dall'inizio Irizar Italia ha puntato tanto sul servizio: "Fedeli alla filosofia del servizio - continua Benedettini - abbiamo organizzato una rete di assistenza che, ovviamente, nel corso degli anni è diventata capillare e formata. Inoltre, fin dal 1995 abbiamo lavorato alla creazione di una rete di agenti che potessero garantire la massima vicinanza alla

clientela e oggi disponiamo di una organizzazione commerciale che copre l'intero il territorio nazionale. La costante presenza sul territorio di personale qualificato che, oltre alle vendite, cura le eventuali problematiche, è stato sin da subito apprezzato dalla clientela". Vicinanza al cliente vuol dire anche uno staff tecnico che si dedica alla preparazione degli autobus pre-consegna e alla riqualificazione di quelli usati, settore di importanza strategica nel business Irizar Italia



**Massima affidabilità
Miglior servizio**

Irizar Italia Srl Via Varisco angolo Via Macanno | 47924 Rimini (RN)
Tel. 0541/392920 | Fax. 0541/392921 | E-mail: info@irizaritalia.com

www.irizaritalia.com

Con Opel Renting

300 €*

al mese completo di tutto

• Manutenzione ordinaria e straordinaria

• Assicurazione RCA, Furto e Kasko

• Ballo e Assistenza Stradale 24h



NUOVO VIVARO

**IMBATTIBILE,
ANCHE NEI CONSUMI.**

Nasce Nuovo Vivaro, imbattibile: stile unico, consumi ed emissioni più bassi della categoria, volume di carico fino a 8,6 m³, portata fino a 12 q, mobile ufficio, confort e versatilità. Scopritelo nelle versioni furgone, furgone doppia cabina e Combi fino a 9 passeggeri. Nuovo Vivaro. Bel lavoro.

Con Opel Renting Nuovo Opel Vivaro completo di tutto a **300 €*** al mese tutto incluso.

opel.it



Wir leben Autos.

*Opel Vivaro Van Edition 1.6 120CV 110hp 27 q, con Klima, Radio Bluetooth e Cruise Control. Offerta di noleggio a lungo termine Opel Renting, tutto incluso: 40 mesi/128.000 km (tutti i km), 5.400 € di anticipo; il canone comprende: finanziamento, manutenzione ordinaria e straordinaria, assicurazione RC Auto con franchigia 200 €, furto con franchigia 100 €, Kasko con franchigia 500 €, tassa di proprietà, tassazione di possesso, gestione sinistri e sinistri, servizio clienti dedicato. Foto artistiche di esempio. Offerta valida fino al 30/04/2015, salvo approvazione Opel Renting. Tutti gli importi al lordo dell'IVA esclusa. Consumi ciclo combinato (l/100 km): da 6,7 a 7,4. Emissioni CO₂ (g/km): da 149 a 195.

LOGISTICA

INTERVISTA A CARLO MEARELLI PRESIDENTE ASSOLOGISTICA

“PICCOLE IMPRESE SENZA FUTURO”

“LO SCENARIO FUTURO - SPIEGA IL NUMERO UNO DELL’ASSOCIAZIONE ITALIANA IMPRESE DI LOGISTICA - È QUELLO DI UNO SVILUPPO SEMPRE PIÙ ACCENTUATO DELLA LOGISTICA IN CONTO TERZI PER MASSE CRITICHE SEMPRE PIÙ IMPORTANTI DI MERCE. GIÀ ADESSO LE NOSTRE IMPRESE DEVONO DIALOGARE CONTEMPORANEAMENTE CON PIÙ IMPRESE SEMPRE PIÙ GRANDI, MOLTE DELLE QUALI NON IN ITALIA. OCCORRE RAGIONARE NON PIÙ IN TERMINI LOCALISTICI. È NECESSARIO CHE LE NOSTRE IMPRESE CREINO AGGREGAZIONI D’IMPRESA, PER ANTICIPARE IL MERCATO”.

FABIO BASILICO
ROMA

Per fare il punto sulla logistica in Italia e gli scenari futuri che interessano questo importante comparto dell’economia nazionale abbiamo intervistato un manager che di logistica se ne intende e che vanta una lunga esperienza professionale culminata nell’assunzione nel gennaio 2012 della carica di Presidente di Assologistica, ovvero l’Associazione italiana imprese di logistica, magazzini generali e frigoriferi, terminal operators portuali, interportuali e aeroportuali. Carlo Mearelli è anche Amministratore delegato di Argol Air Logistics Spa e Responsabile Medio Oriente e Africa di Bcube Spa. Nel discorso di insediamento al timone di Assologistica, Carlo Mearelli ha evidenziato, raccogliendo l’unanime approvazione dei consiglieri, “la necessità di dare continuità alla coesione interna che contraddistingue Assologistica e a quanto è stato già intrapreso negli anni precedenti, soprattutto alla luce del protrarsi della crisi economica, che stressa enormemente le problematiche e le difficoltà nelle quali le imprese di logistica in conti terzi devono operare quotidianamente”.

All’ingegner Mearelli chiediamo innanzitutto di spiegarci com’è cambiato il mondo della logistica in Italia dall’inizio della sua carriera nel settore... “Ho 55 anni e ci lavoro dal 1985 - risponde - Nel corso di questi trent’anni esso si è radicalmente trasformato. Fino agli anni ’90 la logistica era considerata minimale, una sorta di appendice del mondo manifatturiero. Poi tutto è cambiato. La globalizzazione, la crescita dei consumi e degli standard di sicurezza e qualità, l’attenzione all’ambiente ne hanno causato uno sviluppo autonomo. Solo in Italia molti non se ne sono ancora accorti e continuano a

distinguere il trasporto dalla logistica, senza capire che è tutto un unico insieme. Le nostre aziende stanno affrontando una crisi economica durissima. Sono venuti al pettine, a peggiorare pesantemente la situazione, tutte le questioni mai risolte e per le quali Assologistica da anni si batte perché si diano risposte adeguate: autotrasporto, porti, aeroporti, interporti, burocrazia ridondante e costosa”.

Quale sarà dunque lo scenario futuro dopo questi anni di crisi economica? “Dobbiamo imparare a convivere con le fasi alterne, che sono portatrici anche di cambiamenti non sempre negativi, per fortuna - continua l’ingegner Mearelli - Lo scenario futuro è quello di uno sviluppo sempre più accentuato della logistica in conto terzi per masse critiche sempre più importanti di merce. Già adesso le nostre imprese devono dialogare contemporaneamente con più imprese sempre più grandi, molte delle quali non in Italia. Il futuro della logistica non è fatto per singole piccole imprese”. Qual è il ruolo della tecnologia nell’attuale modo di fare logistica in Italia? “La tecnologia è fondamentale per il nostro settore che ha un bisogno insaziabile d’ingegnerizzazione dei processi - ammette Carlo Mearelli - Oggi la logistica non è più concepibile senza tecnologia, ma è indispensabile che essa sia associata a ricerca e innovazione e alla formazione delle risorse umane. Nel nostro settore l’uomo è ancora al centro. Come Assologistica collaboriamo con i principali centri di studio e ricerca italiani. Per quanto riguarda invece l’ambito delle risorse umane e della formazione abbiamo recentemente aggiornato e rinnovato Assologistica Cultura&Formazione affidandone la Presidenza a Luigi Terzi. Siamo convinti che occorra essere sempre più incisivi e puntuali in



questo settore, coinvolgendo in prima persona le aziende e i loro manager nella gestione diretta della formazione”. La spinta al miglioramento continuo è dunque al centro delle strategie che Assologistica intende implementare a vantaggio delle imprese italiane. Ma quali sono gli elementi positivi e negativi che distinguono il mondo della logistica italiana dal resto d’Europa? “Paradossalmente - dice Carlo Mearelli - in Italia le due facce opposte possono rappresentare un’unica opportunità di forte crescita. Abbiamo molto da recuperare in campo logistico e questo significa spazi e riposizionamenti anche internazionali per le nostre imprese nel mercato delle merci”.

In questi giorni Assologistica ha chiesto dignità normativa per la logistica: chiediamo al Presidente Mearelli se questo ne aiuterebbe la crescita. “Ringrazio di questo spunto - risponde - Dare dignità normativa alla logistica è il tema che Assologistica ha messo nelle sue priorità per i prossimi due anni ed è impegnata a costruire un dialogo con i decisori per raggiungere questo obiettivo. Come Presidente di Assologistica ne sto parlando con il Go-

verno Renzi. Riconoscere a livello di Codice Civile il nostro settore è un passo necessario al suo sviluppo, che ha bisogno di tutela e diritti oltre che di doveri. Finora il nostro paese è stato disattento, a differenza di molti altri paesi non solo europei, che si sono dotati persino di un Ministero della Logistica, come l’Egitto”. Dal punto di vista delle aziende italiane di logistica, cosa dovrebbero fare che non hanno finora fatto? “Smettere di lamentarsi e ragionare non più in termini localistici - argomenta il numero di Assologistica - È necessario che le nostre imprese creino aggregazioni d’impresa, per anticipare il mercato. Il pericolo, infatti, è che questo processo sia condotto dal mercato, che ben sappiamo quanto sia crudele e indifferente verso il destino delle singole imprese territoriali”.

Quali sono le principali esigenze delle aziende medio-grandi sul piano della logistica? “Sono speculari rispetto a quelle piccole - dice ancora Mearelli - Dietro la costante richiesta di regolamentazione, c’è il grande bisogno di tutte le imprese logistiche che il sistema del paese premi la qualità e la sicurezza e faccia scelte strategiche”.

Chi è

Nato a Roma nel 1960, Carlo Mearelli è laureato in Ingegneria Industriale. La sua carriera inizia nel 1981 quando diventa rappresentante commerciale per il bacino Mediterraneo della East Air Corporation. Nel 1984 entra in Alitalia alla Direzione Operazioni Volo come Assistente di Volo per poi passare nel 1995 alla Direzione Rapporti Istituzionali e Studi. Nel frattempo nel triennio 1995-1998 Carlo Mearelli fa il Consigliere alla Provincia di Roma. Tra gli altri incarichi istituzionali quello di Capo della Segreteria del Presidente della Commissione Trasporti, Poste e Telecomunicazioni della Camera dei Deputati, XIII Legislatura (1998-2001). Responsabile dei rapporti istituzionali di Alitalia Airport nel 2000 e Alitalia (Ground Operations Division) nel 2002, Mearelli diventa assistente al Presidente Alitalia nel 2003, quindi Responsabile nazionale relazioni pubbliche di Anas e consulente per le relazioni istituzionali di Sea Spa nel 2004. Quattro anni dopo diventa Direttore Relazioni esterne di Argol, capo della divisione Air Cargo e consigliere di amministrazione Argol Air Cargo. Nel 2009 Carlo Mearelli diventa membro del Consiglio direttivo di Assologistica, membro dell’American Chamber of Commerce in Italia e membro del Comitato esecutivo dell’Unione Industriali di Roma. L’anno successivo è Direttore generale di Argol Air Logistics e Amministratore delegato di Malpensa Logistica Europa Spa. Nel 2011 assume l’incarico di Presidente di Ifwla, Federazione internazionale degli operatori dei magazzini e della logistica, e diventa Ad di Argol Air Logistics, incarico che mantiene tuttora insieme a quello di Responsabile Medio Oriente e Africa di Bcube Spa (2013) e naturalmente di Presidente Assologistica.

FERCAM

Ospiti a Sommacampagna i futuri tecnici della LAST

Porte aperte e piena disponibilità del Direttore Logistics & Distribution di Fercam Marcello Corazzola che, insieme al direttore della filiale di Sommacampagna Mauro Grandi, ha fatto toccare con mano ciò che finora era solo teoria per gli studenti del pro-

getto LAST, corso di specializzazione nell’ambito della logistica e dei sistemi innovativi per la mobilità. Nell’ambito della presentazione della storia, organizzazione e sviluppo dell’operatore logistico Fercam, il direttore Logistics ha illustrato agli studenti an-

che due progetti logistici fatti su misura per le esigenze di due aziende clienti.

Nello specifico sono stati presentati il progetto di logistica di magazzino sviluppato per Seven, azienda leader nel settore della commercializzazione di zaini e accessori per

scuola, sport e tempo libero, e il progetto distribuzione e studio di un nuovo imballaggio per radiatori per Irsap, azienda leader nella produzione di sistemi e servizi innovativi per riscaldamento, climatizzazione e trattamento dell’aria. Gli studenti sono stati protagonisti di una vera e propria lezione sul campo, dove sono state descritte tutte le operazioni effettuate giornalmente all’interno della filiale, compresi carichi e scarichi, partenze nazionali e internazionali, controllo peso/volume con sistema Apache, sistemi per garantire la completa tracciabilità del carico (Fercam

Mobile e servizio di track & trace) e realizzazione d’imballaggi Fercam ad esempio con Master Pallet. “La qualità in logistica - ha spiegato Marcello Corazzola - non è solo sinonimo di velocità, ma il rispetto delle aspettative del cliente, con particolare riferimento alla consegna della merce integra a destinazione”.

La visita alla filiale Fercam di Sommacampagna degli studenti rientra tra i rapporti allacciati da Fercam con alcune università e istituti per offrire un ponte tra teoria e pratica. “Il progetto LAST - ha spiegato Laura Speri, direttrice del corso ITS - va a

sopperire alla mancanza di percorsi formativi dedicati per la logistica, realizzando un punto d’incontro tra aziende e futuri tecnici della logistica e fornendo a questi ultimi competenze operative nel settore”.

Fercam ha concluso il 2014 con un fatturato di circa 525 milioni di euro e attualmente impiega circa 1.550 dipendenti diretti e oltre 1.800 collaboratori indiretti. Per le attività di trasporto dispone di circa 2.600 unità di carico di proprietà e di oltre 700 mila mq di magazzini in 32 centri logistici di nuova generazione.

FRANCESCO DOMENGHINI, MARKET OPERATIONS DIRECTOR CONTINENTAL ITALIA

“Il segreto della competitività”

IN ITALIA IL PRODUTTORE TEDESCO HA DUE PROVIDER LOGISTICI: CEVA LOGISTICS PER IL MAGAZZINO DI MILANO, E FUTURA ENTERPRISE PER QUELLO DI ROMA. ENTRAMBI SI SONO AGGIUDICATI L'ULTIMA GARA TRIENNALE. SI TRATTA DI UN APPROCCIO SEGMENTATO DELLA SUPPLY CHAIN CHE CONSENTE DI “VERIFICARE QUALI SONO LE AZIENDE IN GRADO DI OFFRIRE LE MIGLIORI SOLUZIONI E AVERE SEMPRE IL LOCAL CHAMPION IN OGNI AREA”, SPIEGA L'INGEGNER FRANCESCO DOMENGHINI.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Adottare strategie diverse per la supply chain al fine di offrire un servizio ai clienti in base al loro valore per il business. Questo è l'approccio segmentato della supply chain adottato da Continental che, anche sul piano della gestione logistica, si pone l'obiettivo di soddisfare al meglio la varietà della domanda e gestire gli ordini in modo economicamente efficiente. Con quale strategia? Realizzando una supply chain snella, dalla produzione all'intera distribuzione, sufficientemente agile e adatta a soddisfare la domanda corrente e le sfide legate alla diversità delle forniture. La logistica del trasporto e la movimentazione dei pneumatici giocano naturalmente un ruolo decisivo in questo processo. A capo dell'intero processo vi è l'Ingegnere Francesco Domenghini, che dal 2010 è il Market Operations Manager di Continental Italia.

Quali sono gli operatori logistici utilizzati da Continental per il trasporto dei pneumatici? “Ogni filiale nazionale di Continental Tyres - spiega l'ingegner Domenghini - effettua periodicamente una gara per l'assegnazione dei servizi logistici sia per l'operatività del magazzino sia per i trasporti: ogni 3 o 5 anni verifichiamo quali sono le aziende in grado di offrire le migliori soluzioni, al fine di dare un servizio al cliente che mantenga i nostri standard di efficacia ed efficienza”. La strategia di diversificazione della supply chain è evidente anche in Italia, in quanto i servizi sono svolti da due aziende diverse: Ceva Logistics si occupa del magazzino di Milano mentre Futura Enterprise di quello di Roma. “Avere due partnership per le operazioni logistiche - spiega il Market Operations Director di Continental Italia - sebbene crei complessità gestionale e amministrativa, ha il pregio di realizzare nel concreto la strategia del “local champion” ovvero avere il partner migliore per ogni zona geo-

grafica. Inoltre, in questo modo Continental beneficia del confronto tra i provider, in quanto verifica sul campo le best practice di uno e dell'altro e riduce il rischio di dipendenza da un unico fornitore”.

Come arriva un pneumatico Continental nel nostro Paese? Quali sono le fasi principali nel trasporto verso l'Italia? “Le fabbriche Continental - racconta Francesco Domenghini - sono ubicate soprattutto in Europa, quindi il trasporto avviene in prevalenza via terra: la piccola percentuale di pneumatici provenienti da Paesi extra CEE viaggiano via mare in container. Una volta raggiunti i porti italiani, proseguono il loro viaggio su strada fino al nostro magazzino. Può succedere che, laddove possibile, il carico arrivi direttamente dal cliente; questo ottimizza sicuramente i costi e i tempi. Un esempio è rappresentato dai pneumatici cava-cantiere-por-

pneumatici? “Negli ultimi anni si è riscontrata una forte attenzione alla gestione degli stock da parte dei clienti - risponde il manager di Continental - che ha portato a un aumento del numero di consegne. Infatti il cliente tende a ordinare un minor quantitativo di pneumatici ma con maggiore frequenza, spesso con richieste urgenti (in quanto tali consegne non servono per creare stock ma per utilizzo immediato). Un aspetto ulteriore riguarda la stagionalità: se una volta i volumi erano pressoché costanti per l'intero arco dell'anno, oggi registriamo due picchi rilevanti: quando si montano/smontano i pneumatici invernali, quindi ad aprile-giugno e ottobre-dicembre. Sono due picchi che vanno pianificati sul piano logistico per essere gestiti senza inficiare il servizio che è sempre particolarmente “teso”: Continental copre ormai l'intera penisola con consegne entro il giorno successivi-

Chi è

Classe 1969, originario di Bergamo, Francesco Domenghini ha conseguito la laurea in Ingegneria Elettronica al Politecnico di Milano e un Master in Business Administration alla SDA Bocconi. In Continental Italia dal 2003, ha avuto esperienze professionali in Gewiss, Bticino e Accenture. Dal 2010 riveste la posizione di Market Operations Director.

- ed è destinata ad aumentare. Dobbiamo considerare che le applicazioni dei nostri prodotti si fanno sempre più specifiche e di conseguenza aumenta il numero di articoli in gamma: una complessità che va gestita sia dai produttori quanto, in misura ancora maggiore, dai clienti. E l'aumento della complessità non riguarda solo i prodotti ma anche i servizi che sono e saranno sempre più personalizzati in base alle necessità del cliente.

Per quanto riguarda invece il panorama generale e nello specifico gli altri settori merceologici, si registra la tendenza a condividere alcuni processi logistici tra aziende che hanno fasce di clienti in parte sovrapponibili; questo è possibile grazie agli operatori 3PL che gestiscono in outsourcing le attività logistiche per aziende diverse: questa tendenza sta coinvolgendo anche il nostro settore che ne trarrà beneficio, migliorando il servizio e mantenendo sotto controllo i costi complessivi”.

Il costo della logistica per le grandi aziende è aumentato o diminuito negli ultimi anni? “La crescita del costo del gasolio - risponde il dirigente del produttore tedesco - ha inevitabilmente innalzato il costo della logistica, e i recenti cali hanno ancora un effetto limitato. Ma anche la richiesta di consegne sempre più frazionate e urgenti fa aumentare i costi: fino a qualche anno fa l'utilizzo del corriere espresso rappresentava un'eccezione, oggi è la regola



per determinate destinazioni. Nel cercare di compensare l'aumento dei costi che ne deriva, bisogna fare attenzione a non diminuire il servizio offerto, in quanto questo potrebbe avere un immediato effetto negativo sulle vendite. Inoltre la ricerca di efficienzamenti può portare a ulteriori esternalizzazioni, riduzioni di stock, standardizzazioni di processi che se da una parte riducono i costi dall'altra accrescono la complessità e generano spesso altri costi identificabili solo a posteriori.”

Quali sono le esigenze che un operatore deve soddisfare per essere affidabile nella logistica automotive? “Innanzitutto la velocità - precisa Francesco Domenghini - soprattutto nel caso di pezzi di ricambio, il cui valore è ben più elevato di quello relativo al singolo bene: senza un pezzo il veicolo rischia di restare fermo, con danni conseguenti per i conducenti. Un altro elemento è l'internazionalità, prerequisito essenziale; il provider di logistica deve essere globale per poterci fornire un servizio adeguato in quanto le società del settore sono spesso multinazionali ed hanno processi che vanno oltre i confini nazionali. Infine, l'affidabilità nei tempi di resa e trasporto, la tracciabilità online per dare informazioni in tempo reale e la capacità di essere reattivi nel saper rinnovare i processi in funzione delle richieste della clientela. Ultimo ma non meno importante, la necessità di una competenza di alto livello e costi

in linea con il momento storico in cui ci troviamo”.

Quali potrebbero essere le scelte del legislatore per favorire la qualità e puntualità della logistica nel settore automotive? “L'Italia - continua Francesco Domenghini - ha un grosso problema relativo a infrastrutture carenti e inadeguate: è sempre più difficile reggere il passo con i Paesi del Nord Europa. Investire oggi su strade, porti, aeroporti e intermodalità significherebbe non solamente rimodernare la logistica ma rimodernare l'intero sistema Paese e renderlo in tal modo competitivo”.

Qual è il suo giudizio personale sul mondo della logistica automotive in Italia rispetto ad altri Paesi europei? “Il nostro Paese - afferma infine l'Operations Director di Continental Italia - è caratterizzato da numerose aziende di piccole dimensioni che effettuano servizi di trasporto e logistica ma non possono essere competitive con i grandi operatori europei del settore. Per fornire un servizio adeguato occorrerebbe il consolidamento di player soprattutto nel settore del trasporto. È inevitabile che un'azienda di minori dimensioni debba prestare più attenzione ai costi piuttosto che agli investimenti; questo con il rischio di offrire un servizio di scarsa qualità in un Paese come il nostro che, sul piano geografico e di quello delle infrastrutture, è decisamente più complesso della media europea”.



Uno dei magazzini-deposito di pneumatici Continental.

to: dove considerate le singole dimensioni, è sufficiente una fornitura di pochi pneumatici per riempire un container da 40 piedi”.

Com'è cambiata negli ultimi anni la gestione dei trasporti e della logistica dei

vo, a fronte di ordini ricevuti fino oltre le ore 16.00”.

In base alla sua esperienza come cambierà ancora? Quali saranno gli scenari del futuro? “La complessità sta crescendo anno dopo anno - prosegue Francesco Domenghini

attraverso la scelta di società di trasporto nazionali e internazionali affidabili e ben strutturate e attraverso partnership con ferrovie italiane ed estere per il traffico su rotaia. Maxi ha deciso di affidarsi a Chep con l'obiettivo di ridurre i costi di trasporto e le spese di acquisto e amministrazione dei pallet.

Azioni concrete a beneficio della sostenibilità ambientale hanno rappresentato un ulteriore fattore che ha spinto Maxi a implementare nei propri circuiti i pallet resistenti e riutilizza-

bili di Chep, che vantano un legno di provenienza certificata. Chep è l'unica azienda di pooling del mondo ad avere ottenuto le certificazioni rilasciate da FSC (Forest Stewardship Council) e PEFC (Programme for the Endorsement of Forest Certification) che garantiscono l'utilizzo di legno proveniente da foreste gestite in maniera sostenibile.

Nell'arco di sei mesi, il trader di zucchero altoatesino ha già registrato importanti benefici grazie all'utilizzo dei pallet Chep, quali la riduzione del 32

per cento delle emissioni di CO2 e la diminuzione del 92 per cento della quantità di rifiuti destinati in discarica. “Nel mercato dello zucchero - afferma Thomas Stampfer, responsabile logistico di Maxi - è importante distinguersi dalla concorrenza puntando su qualità del prodotto e del servizio: in Maxi la scelta dei fornitori è sempre stata effettuata in quest'ottica e la selezione di Chep conferma la volontà di lavorare con partner che ci garantiscono di migliorare nell'offerta e nei processi”.

CHEP

Lo zucchero Maxi viaggia sui pallet

Chep è stata scelta da Maxi, storico trader di zucchero altoatesino, per trasportare i prodotti in Italia e all'estero. Maxi ha scelto di utilizzare i pallet Chep display di 80x60 cm e i pallet Chep 80x120 di consistente resistenza e di versatile utilizzo.

L'azienda Maxi commercia-

lizza zucchero da oltre 50 anni. Dal 2007 si è rafforzata grazie alla joint-venture con Sudzucker, il più grande gruppo dell'industria dello zucchero in Europa. La società si connota anche per un forte impegno sia nel sociale, attraverso la fondazione della Onlus aziendale Podini Foundation, sia in

campo ambientale, con la scelta di sinergie di trasferimento intermodale.

Trasportando zucchero in Italia e all'estero, una logistica efficace è un aspetto strategico per Maxi. L'obiettivo di garantire rapidità, qualità e puntualità delle consegne è sempre stato perseguito dall'azienda

TNT ITALY

Il timone nelle mani di Christophe Boustouller

TNT Italy ha un nuovo Amministratore delegato: da questa primavera è Christophe Boustouller (nella foto) il manager chiamato a guidare la sede italiana dell'azienda leader nel settore delle spedizioni esposte internazionali. Il nuovo Ad è francese e vanta 25 anni di esperienza nel settore del trasporto, della logistica e della di-

stribuzione alimentare e, nel corso della carriera, ha ricoperto incarichi di crescente responsabilità, maturando tra l'altro una comprovata esperienza nelle vendite. In passato ha lavorato in DHL e in TNT France.

Dal 2002 ha ricoperto il ruolo di Direttore Generale in diverse aziende di medie e grandi dimensioni proiettate



sullo scenario internazionale. Prima dell'ingresso in TNT, il suo ultimo incarico è stato quello di Direttore Generale della Cryo Express (Gruppo Air Liquide), azienda specializzata nel trasporto espresso a temperatura controllata. Nel nuovo ruolo di Amministratore delegato avrà la responsabilità sia del Business Domestic sia di quello Inter-

national, e dovrà assicurare a TNT Italy una crescita profittevole del business posizionandola stabilmente ai vertici del mercato espresso nazionale, in linea con "Outlook", strategia globale di TNT.

TNT Italy ha sede centrale a Torino e dispone di oltre cento Filiali e Hub, di una flotta di 2.750 mezzi, oltre a cinque aerei in grado di garantire la copertura del territorio nazionale in 24 ore.

Boustouller ha 49 anni, è sposato con due figli e ha un legame particolare con il nostro Paese in quanto sua madre è italiana. Succede a To-

ny Jakobsen che va a ricoprire il ruolo di Business Development Director Domestic. "Sono onorato - ha dichiarato il nuovo numero uno - di assumere questo sfidante incarico e uno dei miei primi obiettivi sarà orientare l'organizzazione sempre più a un approccio customer centric. TNT in questo Paese può contare su 7mila persone la cui passione è un valore riconosciuto dal mercato. Ci troviamo in un momento di svolta e siamo una grande squadra che ha il dovere di saper cogliere le opportunità che si presenteranno".

PALLETWAYS ITALIA

I grandi signori del pallet

FONDATA NEL FEBBRAIO 2002, A OTTO ANNI DI DISTANZA DALLA COSTITUZIONE DI PALLETWAYS UK NEL 1994, IL NETWORK PALLETWAYS ITALIA È COSTITUITO DA AZIENDE DI TRASPORTO CHE SI OCCUPANO DEL RITIRO E DELLA DISTRIBUZIONE DEI PALLET. IL NETWORK NAZIONALE CONTA OGGI 89 CONCESSIONI CHE COPRONO CAPILLARMENTE L'ITALIA E MOVIMENTA UNA MEDIA DI OLTRE 7MILA PALLET A NOTTE.



GUIDO PRINA
BOLOGNA

Nella distribuzione espresso di merce su pallet non teme confronti. Stiamo parlando di Palletways Italia, il primo network specializzato che opera su tutto il territorio nazionale e sui principali mercati europei.

Fondata nel febbraio 2002, a otto anni di distanza dalla costituzione di Palletways UK nel 1994, il network Palletways Italia è costituito da aziende di trasporto che si occupano del ritiro e della distribuzione dei pallet in una determinata zona. Il network nazionale conta oggi 89 concessioni che coprono capillarmente l'Italia e movimentano una media di oltre 7mila pallet a notte. Palletways Italia, capitanata dal Presidente Roberto Rossi, che è anche Presidente di Palletways Francia e Direttore di Palletways Europe, fa parte del Gruppo Palletways che ogni anno movimentano circa 5 milioni di pallet in tutta Europa attraverso 12 Hub in 13 nazioni e grazie a un network di oltre 400 concessionari. In Italia sono attivi tre Hub, dove la merce è smistata e affidata al concessionario di destino per la consegna al cliente finale. L'Hub principale, di 15mila metri quadrati, si trova a Calderara di Reno, vicino a Bologna, mentre per le spedizioni Sud su Sud è utilizzato l'Hub di Avellino, inaugurato nel 2005.

Nel settembre 2012 è stato invece inaugurato l'Hub di San Giuliano Milanese, trasferito dopo pochi mesi a Sizzano in uno spazio più grande, con l'obiettivo di sviluppare le transazioni a corto e medio raggio nell'Italia del Nord per e per rappresentare,



Roberto Rossi

nel prossimo futuro, una seconda testa di ponte per le spedizioni dirette in Europa.

Palletways ha introdotto sul mercato un nuovo metodo nella distribuzione espresso delle merci, adottando come unità di misura fondamentale il pallet. Il network propone sei tipologie - full, half, quarter (per merci pesanti) e light, extra light e mini quarter (per merci leggere) - e due servizi: Premium, con rese a partire

da 24 ore, ed Economy, con rese a partire da 48 e 72 ore successive al ritiro, a secondo dell'Hub di destino. Da luglio 2010 è attivo, inoltre, il Servizio Garantito, che offre il rimborso delle spese di trasporto in caso di ritardo di consegna per spedizioni Premium sul territorio nazionale. In questo modo Palletways si qualifica come l'unico pallet network di trasporto espresso su pallet che offre ai propri clienti un servizio "consegnato o rimborsato".

Inoltre, da settembre 2012 il Servizio Garantito è stato esteso anche all'ADR, per cui è stata sviluppata una tipologia di pallet ad hoc: il Mini Quarter Quintale, che va ad affiancarsi ai sei bancali già disponibili anche per le altre tipologie di merce, suddivisi nella Linea Pesante e Leggera. Recentemente, poi, è stato lanciato sul mercato il Servizio Premium+ che collega in 48 ore l'Italia con il 95 per cento del territorio tedesco.

Palletways UK è oggi la più grande rete europea nel settore della distribuzione di merce palletizzata, costituita da oltre 100 concessionari altamente qualificati.

Dopo il mercato britannico, nel 2002 l'Italia è stata il primo paese dove è stato avviato un network specializzato dedicato alla distribuzione di merce su pallet, ponendo le basi per la creazione di un network europeo che oggi comprende, oltre all'Italia, Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Irlanda, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Portogallo, Repubblica Ceca, Slovacchia e Austria.

Palletways Italia è cresciuta nel tempo: dai 73mila pallet del 2002 ai quasi 800mila del 2010 al milione di pallet del 2012. All'incremento dei pallet trattati si è accompagnato lo sviluppo della rete, arrivata a contare oggi una novantina di concessioni distribuite su tutto il territorio

nazionale.

Nel febbraio 2007, Palletways Europe ha acquisito il 100 per cento di Palletways Italia, che fino ad allora aveva operato su licenza. Quest'operazione fa parte della strategia del Gruppo che intende sviluppare un network europeo dedicato al trasporto di merce palletizzata. Nel giugno 2008, inoltre, è lanciato il servizio internazionale grazie al completamento dell'integrazione dei cinque network del Gruppo Palletways in Europa: Palletways UK, che copre Regno Unito e Irlanda; Palletways Central Europe Network (CEN) formato da Belgio, Olanda, Lussemburgo, Danimarca e Germania; Palletways Iberia che serve Spagna e Portogallo; Palletways France e Palletways Italia. Il Gruppo Palletways è diventato, così, la prima società a offrire un servizio integrato per la distribuzione di merci palletizzate su scala europea.



Infrastrutture Toto Costruzioni sbarca in Polonia

Toto Costruzioni Generali si aggiudica in Polonia i lavori per un tratto della nuova superstrada S5 Poznan-Breslavia. Al bando internazionale hanno partecipato 12 grandi gruppi, due dei quali italiani. Con un'offerta di circa 123 milioni di euro (529 milioni di zloty), la società chietina guidata da Alfonso Toto si è aggiudicata il bando internazionale promosso dalla Direzione Generale per le Strade e Autostrade della Polonia. Un'importante commessa che impegnerà Toto per due anni: alla fine del 2017 l'opera dovrà infatti essere ultimata. La superstrada S5 è una delle infrastrutture che il governo polacco sta potenziando. Toto Costruzioni Generali, con l'associata Vianini Lavori Spa, realizzerà i sedici chilometri della tratta Poznan-Wroclaw, snodo vitale per la futura viabilità del paese dal momento che metterà in collegamento la S5, che taglia la Polonia da Nord a Sud, con l'A2, la grande autostrada, in fase di ultimazione, che attraversa il Paese da Est a Ovest, collegando Germania e Bielorussia sulla strada europea E30.

L'importante svincolo tra le due arterie (nodo Gluchowo) permetterà inoltre di ridurre gli attuali volumi di traffico delle vecchie strade che attraversano i centri abitati nei dintorni di Poznan, con tutti i problemi che ne conseguono per i residenti. Il progetto prevede complessivamente 17 grandi opere, tra cui viadotti e ponti in calcestruzzo e in acciaio. "Per noi è la prima importante gara vinta in Polonia - ha dichiarato Alfonso Toto, Presidente e Ad - Da tempo ormai guardiamo a quest'area e l'Europa Orientale rappresenta un mercato molto interessante, in virtù dello sviluppo rapido che sta conoscendo nel campo infrastrutturale. In quest'ottica, la Polonia rappresenta una realtà privilegiata. Sta crescendo molto ma soprattutto ha avviato un lungimirante piano d'infrastrutture che sta portando avanti con coerenza, regole chiare e trasparenti. E noi siamo presenti con uffici da poco inaugurati a Varsavia, dove opereremo sia con nostri tecnici che con personale locale. Il mercato del lavoro polacco offre infatti una manodopera assai qualificata, abbinata a un'offerta di tecnici di tutto valore, che insieme ai nostri formeranno la nostra squadra". Quella appena inaugurata a Varsavia è la seconda struttura estera che Toto Costruzioni Generali ha aperto negli ultimi anni. Da tempo opera, infatti, con propri uffici a Dubai.



Volkswagen Con OM STILL i carrelli si parlano

All'Innovative Logistics Solutions Day 2015, che ha coinvolto 200 fornitori dell'automotive, l'azienda lombarda si è aggiudicata il premio "Logistica Innovativa".

VALENTINA MASSA
LAINATE

OM STILL è tra i vincitori del premio Logistica Innovativa, riconoscimento assegnato nell'ambito del Logistics Solutions Day 2015, manifestazione organizzata da Volkswagen che ha coinvolto oltre 200 aziende innovative nella logistica e nella produzione industriale del settore automobilistico che si è svolto presso la Volkswagen Arena di Wolfsburg. OM STILL si è aggiudicata il prestigioso riconoscimento grazie a un'innovativa soluzione automatizzata d'intralogistica, sviluppata nell'ambito del progetto Marion (Mobile Autonomous Cooperative Robots In Complex Value-Added Chains), programma di cooperazione che ha coinvolto il Ministero federale tedesco dell'economia e dell'energia. Nello specifico, gli specialisti OM STILL per lo sviluppo e l'intralogistica hanno realizzato il primo ciclo di funzionamento autogestito nel quale i carrelli non solo registrano e valutano l'ambiente di lavoro ma possono anche comunicare in parallelo tra loro, organizzando autonomamente la propria attività in funzione delle esigenze di movimentazione registrate.

Immaginiamo ad esempio che un trattore elettrico riceva un ordine di consegnare del materiale a una determinata stazione: in base alle informazioni disponibili sulla stazione di destinazione, il carrello è in grado di riconoscere che in quel punto non è previsto alcun tipo di scarico manuale e di richiedere, ad esempio, il supporto di un carrello retrattile. Il trattore e il retrattile, come in un sistema robotizzato di scarico, entrano dunque insieme in attività per un certo spazio di tempo, muovendosi verso la stazione di destinazione - calcolando il percorso ottimale ed eventuali ostacoli presenti - e agendo insieme per effettuare trasporto e scarico nel punto determinato.

Dopo la candidatura alla finale degli IFOY Awards 2015, ancora una volta OM STILL riceve un importante riconoscimento per le sue soluzioni d'intralogistica, a dimostrazione della capacità di proporre soluzioni in grado di coniugare efficienza, efficacia e risparmio energetico. OM STILL è uno dei leader nella progettazione e produzione di carrelli elevatori, macchine da magazzino, trattori e trasportatori nonché nell'offerta dei più moderni sistemi per la logistica integrata. OM STILL è attiva con successo a livello internazionale grazie a oltre 7mila collaboratori, quattro unità produttive, 14 succursali in Germania, 20 filiali all'estero e una rete capillare di concessionari e di distributori autorizzati in tutto il mondo.

NORBERT DENTRESSANGLE

Come ti risparmio le risorse

A PIENO REGIME L'IMPIANTO OVS NEL CENTRO DISTRIBUTIVO DI PONTENURE CHE HA PORTATO ALL'ASSEGNAZIONE DEL RICONOSCIMENTO ALLA X EDIZIONE DEL "PREMIO LOGISTICO DELL'ANNO". L'AD UBE GASPARI: "LA SFIDA ERA MANTENERE INVARIATO IL LIVELLO DI SERVIZIO AL CLIENTE IN TERMINI DI VOLUMI EVASI E TEMPISTICHE DI LAVORAZIONE, E CI SIAMO RIUSCITI". DOPO L'OTTIMO RISULTATO DEL 2014 CON IL RAGGIUNGIMENTO DA PARTE DEL GRUPPO DI 5 MILIARDI DI EURO DI FATTURATO, L'AZIENDA FRANCESE AFFRONTA IL 2015 IN MANIERA ANCORA PIÙ AMBIZIOSA.



PIETRO VINCI
TREZZO SULL'ADDA

L'innovazione tecnologica con cui Norbert Dentressangle ha ottimizzato l'impianto sorter nel Centro Distributivo di Pontenure, in provincia di Piacenza, soddisfacendo le richieste specifiche del cliente OVS e di tutte le insegne di Gruppo Coin, è valso all'azienda francese di trasporto e logistica il riconoscimento per il risparmio delle risorse alla X Edizione del "Premio Logistico dell'Anno". Il progetto ha comportato il trasferimento del sorter destinato alla distribuzione dell'abbigliamento steso, precedentemente presente a Settala. Ciò ha consentito con un incremento del 200 per cento portando la produzione giornaliera media a 500mila pezzi al giorno. L'obiettivo di semplificare i flussi della merce stesa è stato pienamente raggiunto, insieme a una riduzione dei costi di trasporto e di quelli legati alle economie di scala. Quali sono le caratteristiche principali dell'impianto OVS nel Centro Distributivo di Pontenure? "La principale caratteristica del progetto - dichiara Ube Gaspari, Amministratore Delegato della filiale italiana di logistica di Norbert Dentressangle - è stata il coraggio. Innanzitutto l'obiettivo principale del progetto è stato l'accantonamento delle attività, prima svolte in due distinti depositi siti a Milano e a Piacenza, in un unico Ce.Di. capace di assorbire i volumi di entrambi gli impianti e uniformare gli standard produttivi. Per concretizzare quest'obiettivo abbiamo deciso di attuare un'iniziativa unica nel suo genere, trasferendo non solamente merci e attrezzature tradizionali (esempio scaffalature), ma anche un sorter per capi stesi di dimensioni significative: 10 postazioni d'introduzione distinte in due zone, oltre mille uscite per una superficie occupata di oltre 3.500 mq e diversi chilometri di convogliatori. Nel tempo necessario a spegnere il macchinario, smontarlo nel vecchio deposito, rimontarlo nel

nuovo e testarlo per il corretto avviamento (circa tre mesi in tutto), la sfida era mantenere invariato il livello di servizio al cliente in termini di volumi evasi e tempistiche di lavorazione".

Un progetto ambizioso e, appunto, coraggioso... "Con qualche giorno di anticipo rispetto alle tempistiche stimate in tre mesi - prosegue Ube Gaspari - l'impianto è partito in tempo per affrontare i volumi della stagione Autunno-Inverno, posizionato su un mezzanino sovrastante il sorter già esistente a Pontenure. Di fatto abbiamo realizzato, centralizzando la produzione, un grande reparto costituito da due sorter sovrapposti, che contano 18 postazioni d'introduzione distinte in tre zone, 1.500 uscite disponibili e una capacità di evasione complessiva di circa 125 milioni di pezzi l'anno".

Quali sono le peculiarità con cui Norbert Dentressangle compete nel settore della logistica in Italia? "Grazie al nostro know-how e ai servizi che offriamo - risponde il numero

uno della filiale italiana - siamo in grado di fornire una risposta personalizzata alle esigenze dei clienti indipendentemente dal loro settore o dalle loro esigenze. Norbert Dentressangle garantisce un servizio d'eccellenza grazie anche all'importanza data alla ricerca e allo sviluppo di servizi sempre più innovativi adattati alle esigenze del cliente, all'integrazione con l'IT e ponendo la qualità del servizio come obiettivo principale da perseguire. Abbiamo a disposizione strutture e mezzi moderni, oltre ad attrezzature in grado di soddisfare ogni specifica esigenza delle aziende, che ci consentono di svolgere in Italia numerose attività anche a valore aggiunto: riconfezionamento, gestione degli stock, stoccaggio di merci pericolose, co-packing, tracciabilità del lotto, distribuzione delle merci su tutto il territorio nazionale, controllo qualitativo e quantitativo, stiro e ricondizionamento per citarne alcuni. Operiamo nel luxury, nell'abbigliamento, nel tessile, nel retail, nel farma-

ceutico, nella GDO sia food che non food e il nostro know-how ci permette di operare in settori anche molto diversi fra loro, garantendo sempre un servizio d'eccellenza attestato dai KPI che definiamo con i clienti. Un'altra nostra peculiarità è la gestione di magazzini doganali e Iva quando il business del cliente richiede anche quest'attività".

Qual è l'attuale presenza di Norbert Dentressangle nei vari settori merceologici? "Grazie alle acquisizioni effettuate sia in Europa che negli Usa - afferma Ube Gaspari - Norbert Dentressangle continua a espandere la rete logistica globale, in linea con la strategia di sviluppo. Il Gruppo ha rafforzato ulteriormente la sua posizione di leader di mercato in Italia ed ha aumentato in misura significativa le dimensioni della divisione Logistica, ampliando il portafoglio clienti in settori come beni di largo consumo, retail e farmaceutico. Abbiamo rafforzato il posizionamento su questi mercati grazie a una più ampia gamma di competenze, esperienze e clienti, creando, inoltre, significative sinergie nella rete esistente di trasporto su pallet".

Dopo l'ottimo risultato del 2014, con il raggiungimento da parte del Gruppo di un fatturato di 5 miliardi di Euro, con quale strategia Norbert Dentressangle affronta il 2015? "In maniera ancora più ambiziosa. E lo faremo - conclude Ube Gaspari - seguendo le nostre peculiarità e sfruttando i punti di forza che da sempre ci caratterizzano. Punteremo a valorizzare ulteriormente le persone che lavorano con noi, a trovare ogni giorno una soluzione innovativa e una migliore organizzazione del lavoro, dai sistemi informatici ai depositi, che da semplici magazzini diventeranno sempre più strategici e supervisori della supply chain. In sintesi, cercheremo di essere più efficienti e competitivi, senza dimenticare di ridurre l'impatto ambientale delle attività, valore in cui crediamo fermamente".



Obiettivo di Norbert Dentressangle per il 2015 è valorizzare le persone che lavorano con il Gruppo e trovare soluzioni innovative per la supply chain.

THERMO KING

Viaggio sicuro per i farmaci critici

IL COLOSSO FARMACEUTICO DELLA ROMANIA FARMEXIM SI AFFIDA ALLE SOLUZIONI DI RAFFREDDAMENTO DEL MARCHIO DI INGERSOLL RAND. LA PARTNERSHIP CONSENTE IL TRASPORTO E LA GESTIONE A UNA SPECIFICA TEMPERATURA, IN MODO DA MANTENERE LA MASSIMA EFFICACIA DEI PRODOTTI SANITARI. PER GARANTIRE UNA CONSEGNA SICURA L'AZIENDA RUMENA HA AGGIORNATO IL PARCO CON L'UTILIZZO DELLA TECNOLOGIA PIÙ AVANZATA SUI VEICOLI REFRIGERATI.

URBANO LANZA
BRUXELLES

Farmexim, uno dei principali distributori di prodotti farmaceutici della Romania, lavora con Thermo King, produttore di soluzioni per il controllo della temperatura durante il trasporto dedicate a un'ampia gamma di applicazioni mobili e marchio di Ingersoll Rand. Obiettivo della partnership: aggiornare il parco veicoli refrigerati per uso urbano e interurbano con soluzioni di raffreddamento precise, stabili e sicure.

Dato il crescente volume dei prodotti, Farmexim ha avuto bisogno d'incrementare il trasferimento dei farmaci tra il centro logistico principale e i magazzini locali. I farmaci devono essere trasportati a una specifica temperatura, con una gestione

precisa della temperatura, in modo da mantenerne la massima efficacia. L'inefficienza del controllo della temperatura rimane una delle principali preoccupazioni nel settore sanitario, e per questo motivo le aziende più attive come Farmexim hanno aggiornato il parco veicoli refrigerati in modo da garantire l'utilizzo della tecnologia più avanzata per la consegna dei farmaci.

Le aziende farmaceutiche fanno grande affidamento sul fatto che il trasporto dei prodotti farmaceutici avvenga in modo controllato e senza compromessi, in modo da garantire la conformità con le linee guida dell'Unione europea in materia di buone prassi di distribuzione. Dato che un ambiente stabile e sicuro a temperatura controllata è cruciale per il trasporto dei prodotti farmaceutici, Farmexim

ha deciso di aggiornare il parco veicoli refrigerati. Allo stesso tempo, Farmexim era alla ricerca di soluzioni per incrementare l'efficienza operativa, riducendo il rumore e l'impatto ambientale. "Farmexim - racconta Cosmin Constantin, responsabile del parco veicoli di Farmexim - attualmente si occupa della consegna di prodotti farmaceutici a livello nazionale presso oltre 3.500 clienti, farmacie e circa 400 ospedali. Obiettivo è migliorare in modo permanente le operazioni e, in collaborazione con i partner strategici, offrire ai clienti i servizi migliori e più efficaci".

Dopo un'attenta procedura di valutazione e collaudo in collaborazione con Termoport - concessionario ufficiale di Thermo King in Romania - comprensiva di calcoli dei



consumi di carburante e delle emissioni acustiche, i dirigenti di Farmexim hanno deciso di dotare il nuovo parco di veicoli refrigerati per uso urbano con le unità di controllo della temperatura Thermo King T-600R per autocarri. Per la necessaria trasparenza dei dati e per la completa visibilità degli eventi chiave che interessano la sicurezza del carico, le unità sono state attrezzate con il registratore dati TouchPrint di Thermo King, dotato di stampante. "Termoport e Thermo King - afferma Decebal Stefanescu, direttore generale di Termoport - sono sempre al fianco dei clienti, in modo da offrire le soluzioni migliori per le loro esigenze, i loro standard di qualità e i loro requisiti di conformità. Siamo lieti di aver fornito a Farmexim un pacchetto completo di solu-

zioni per la refrigerazione, contribuendo in modo positivo alla crescita delle loro operazioni".

La Serie T di Thermo King ha definito nuovi standard nel settore in termini di affidabilità, prestazioni, efficienza e bassi costi di proprietà, offrendo maggiori capacità a regimi di funzionamento inferiori e consentendo un controllo preciso della temperatura.

I sistemi di controllo della temperatura Thermo King T-600R per autocarri scelti da Farmexim offrono un funzionamento silenzioso, consumi di carburante ridotti, esigenze limitate di manutenzione e risparmi sul fronte dei costi operativi. Le unità sono dotate di sistema di controllo TSR-3 a microprocessore con interfaccia di controllo con simboli che garantisce la pre-

cisione della temperatura attraverso un'impostazione rapida e semplice dei parametri corretti per ciascun carico.

TouchPrint Thermo King consente agli utenti di avere una visibilità completa degli eventi principali relativi alla sicurezza del carico, come le aperture degli sportelli o le modifiche del punto di riferimento. Il registratore dati ha una potenza di elaborazione e una memoria sufficienti a supportare l'interfaccia touch screen e una stampante termica ad alta velocità, semplificando al massimo le procedure d'impostazione iniziale e di registrazione dati.

Inoltre, Termoport ha fornito a Farmexim un programma di manutenzione coperto dalla sua ampia rete di assistenza nazionale, oltre a un corso di formazione per i conducenti.

TNT

Prosegue la partnership strategica con AB Volvo

IMPORTANTE RINNOVO CONTRATTUALE SU BASE TRIENNALE PER L'INBOUND TO PRODUCTION E I SERVIZI DI CONSEGNA AFTER-MARKET IN EUROPA: CONSEGNA ENTRO LE 7 DEL MATTINO AI CONCESSIONARI E GARANZIA DI MANTENIMENTO DEI LIVELLI PRODUTTIVI.

MATTEO GALIMBERTI
AMSTERDAM

TNT ha rinnovato il contratto triennale con AB Volvo, costruttore svedese di camion e autobus, per il cosiddetto "inbound to production" e i servizi di consegna after-market in Europa. Sulla base di questo contratto, TNT continuerà a gestire la movimentazione delle consegne urgenti delle parti di ricambio di AB Volvo. TNT raccoglierà la componente automotiva e i ricambi da oltre 800 differenti fornitori in Europa e li consegnerà agli impianti produttivi AB Volvo in Svezia, Belgio,

Francia e Polonia. Il servizio è supportato dal network integrato road e air di TNT in Europa e combina servizi schedati e speciali per assicurare che tutte le necessità di consegna per la produzione siano soddisfatte.

La necessità di mantenere bassi livelli di scorte di magazzino assicurando il mantenimento efficace del funzionamento delle linee di assemblaggio rendono essenziale disporre di consegne affidabili e garantite. TNT fornisce un servizio di monitoraggio dei flussi di transito door to door con i suoi Automotive Control Centres, con una disponibilità



h 24 sette giorni su sette.

Sempre in base al contratto, TNT gestirà la distribuzione dei ricambi ai concessionari Volvo in Europa supportando l'offerta aftermarket del brand. La maggior parte dei ricambi sono raccolti presso la sede centrale di Volvo a Göteborg o nei magazzini di supporto in Europa. TNT incrementerà anche i collegamenti diretti dai fornitori ai concessionari. La consegna il giorno successivo prima delle 7 del mattino è la norma per questo genere di spedizioni, senza alcuna distinzione fra i concessionari sulla base della loro collocazione geografica.

TNT ha lavorato con Volvo per oltre vent'anni. Un altro contratto prevede la gestione da parte di TNT dei pezzi di ricambio provenienti dai fornitori di Volvo in Europa all'impianto produttivo di Volvo ad Hagerstown, nel Maryland. "Inbound to Production" e i servizi after-market sono compresi tra l'offerta settoriale sviluppata da TNT all'interno della sua strategia Outlook per rispondere alle specifiche necessità dei mercati verticali.

Nel corso del 2015 questi servizi saranno disponibili a un numero sempre maggiore di clienti nei settori automotive, high-tech e manifatturiero.

GEOS

Una flotta moderna per un servizio di grande qualità

LA SOCIETÀ COOPERATIVA BRESCIANA INIZIA IL 2015 CON UN FORTE INVESTIMENTO SUL PARCO CHE OGGI CONTA 250 VEICOLI: IN UN COLPO SOLO HA ACQUISITO 40 UNITÀ DI IVECO DAILY A METANO CON ALLESTIMENTO ISOTERMICO. “LE TECNOLOGIE ALL’AVANGUARDIA GIOCANO UN RUOLO IMPORTANTE PER LA MOBILITÀ SOSTENIBILE ANCHE AL SERVIZIO DI UNA SOCIETÀ COME LA NOSTRA CHE OPERA NELLA LOGISTICA INTEGRATA”, SPIEGA IL PRESIDENTE ENZO VACCA.

**MAX CAMPANELLA
BRESCIA**

Parola d'ordine: rinnovo della flotta. Geos, società cooperativa di logistica integrata con sede a Brescia, ha nel suo Dna l'obiettivo di un servizio efficiente, efficace, sicuro e rispettoso dell'ambiente. Su queste basi il suo Presidente, Enzo Vacca, dimostra nel concreto la ferma determinazione della società bresciana a tenere un parco costantemente giovane e performante. Non a caso Enzo Vacca era presente in prima persona a ricevere i quaranta

Nuovi Daily CNG consegnati a Geos a Castegnato, in provincia di Brescia, presso la concessionaria V.I.V.A. Brescia Diesel, al fianco di Pierre Lahutte, Iveco Brand President.

I veicoli acquistati da Geos sono 40 furgoni Daily CNG, modello 35S14N V, H2 passo 3520L con una volumetria di 12 m3, con un motore da 136 cv alimentato a gas naturale compresso (CNG, ovvero Compressed Natural Gas). Geos è un'azienda che opera nel campo del trasporto dal 2008, con una presenza radicata nel Nord Italia. Le attivi-

tà dell'azienda spaziano a tutto quello che ruota intorno al trasporto, con una forte attenzione al mondo della ristorazione scolastica e aziendale, ai prodotti farmacologici e deperibili, dalla gestione dei magazzini all'assunzione di lavoro di facchinaggio, movimentazione, logistica, pulizie, manutenzione, deposito conto terzi, allestimenti fieristici, montaggio e smontaggio stand. “L'affidabilità di Iveco con questi mezzi a metano - spiega Enzo Vacca - per noi vuol dire sicuramente maggior attenzione all'impatto ambientale nel futuro della



nostra azienda. Inoltre Nuovo Daily CNG mantiene gli stessi punti di forza del veicolo nella versione Diesel in termini di coppia, capacità di carico e guidabilità, garantendo un costo del carburante minore e una ridotta rumorosità”.

Il telaio a longheroni rende il Nuovo Daily non solo la base preferita per gli allestitori, fornendo loro robustezza e supportando carichi pesanti: grazie alla sua struttura l'allocation delle bombole, sulla versione Natural Power della fornitura Geos, non penalizza lo spazio utile di carico o l'a-

rea dedicata agli allestimenti. Tant'è che Geos ha trasformato le quaranta unità con allestimento isotermico e le utilizzerà per la logistica del settore alimentare e farmaceutico, core business aziendale, sull'intero territorio nazionale. Perché la scelta è caduta su Daily e in particolare su Daily Natural Power? “Le tecnologie all'avanguardia applicate al Nuovo Daily - risponde Enzo Vacca - giocano un ruolo importante per la mobilità sostenibile anche al servizio di una società come la nostra che opera nella logistica integrata: l'utilizzo di

veicoli alimentati a trazione alternativa ribadisce l'impegno nostro e del costruttore per il rispetto per l'ambiente. Trasportare con bassissimo impatto ambientale è sicuramente un valore aggiunto per tutti”.

Com'è costituito attualmente il parco veicoli di Geos? “Per il 70 per cento - spiega il Presidente della Società Cooperativa bresciana - da veicoli a marchio Fiat o Iveco, per il restante 20 per cento da veicoli a marchio Mercedes-Benz e per il 10 per cento da altri marchi quali Renault e Opel”.

Sono previsti ulteriori acquisti entro fine anno? “Con la fornitura di Iveco Daily - risponde Enzo Vacca - dovremmo essere al completo. Quaranta veicoli nuovi è un buon numero: è la prima volta che facciamo un acquisto così massiccio tutto in un sol colpo. Complessivamente oggi Geos dispone di 250 veicoli di diverse misure, dal furgone medio al camion pesante come motrice e autoarticolato. Per noi l'età massima dei veicoli è di 36 mesi per questo registriamo un riciclo costante dei mezzi, che percorrono circa 80mila km l'anno ciascuno per tutte le nostre attività: logistica per il settore farmaceutico, trasporti, logistica integrata e per il settore alimentare. In particolare siamo specializzati nella logistica per la ristorazione collettiva”.



Enzo Vacca, Presidente di **Geos Logistics**, in alto con **Pierre Lahutte**, Iveco Brand President



OBIETTIVO: LA PRESENZA CAPILLARE SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE

L'AMORE PER LA TERRA ALLE ORIGINI DELLA NASCITA DI GEOS

Geos - che in greco antico significa “Terra” - nasce nel 2008 da un'idea di Enzo Vacca, 40 anni, pugliese di Bari, l'imprenditoria nel sangue e vent'anni nel settore del trasporto, e di due soci, Andrea Capretti e Gianluigi Preti, che oggi siedono tutti nel Consiglio d'Amministrazione. La sede è ubicata a Brescia ma negli anni la società ha assunto una copertura territoriale importante a livello nazionale. Oggi Geos è operativa in tutta la Lombardia, nel Veneto-Triveneto, Emilia Romagna, Toscana, Lazio e Puglia. E a breve è previsto lo sbarco in Umbria. Geos conta circa 200 dipendenti, una decina di sedi in tutta Italia e ha chiuso il 2014 con un fatturato di circa 15 milioni e 500mila euro. E le prospettive per il 2015 sono rosee. “Di sicuro - afferma Enzo Vacca - prevediamo una cre-

scita del business, che dovrà sostenere il forte investimento attuato sul rinnovo della flotta. Molto dipende da quanto girerà l'economia italiana”.

In che modo Geos sta affrontando il lungo e difficile periodo di crisi? “Innanzitutto - risponde il Presidente - offrendo al cliente finale una soluzione strutturata: oggi la scommessa è trovare partner affidabili e ben strutturati. Nonostante sul mercato della logistica integrata vi siano numerose aziende, Geos può vantarsi di essere tra le poche veramente strutturate in tutto, in grado di offrire un servizio full a 360 gradi per tutte le aziende che necessitano di trasporto e logistica”.

Per il servizio di assistenza Geos si avvale di partner qualificati: la concessionaria V.I.V.A. Brescia Diesel di Castegnato è il suo

referimento per Lombardia e Veneto. “Il nostro obiettivo - prosegue Enzo Vacca - è essere sempre puntuali e soddisfare le richieste del cliente: veicoli efficienti garantiscono gran parte della percentuale del raggiungimento di questa mission. Quando possibile sfruttiamo i pacchetti di manutenzione proposti dai costruttori, in alternativa ricorriamo direttamente alla concessionaria o all'officina del luogo più vicino alla nostra sede. Da parte sua Geos s'impegna al massimo e non è facile garantire puntualità ben sapendo i problemi delle nostre infrastrutture viarie: le richieste dei clienti sono tante, diversificate e particolareggiate. La nostra è un'attività molto complessa che richiede il massimo impegno di ciascun operatore: noi, il costruttore e chi si occupa dell'assistenza”.

Ogni giorno Geos trasporta almeno mezzo milione di quelle scatoline che un po' simboleggiano il volume del traffico di farmaci che viaggia sulle nostre strade. “Lo facciamo - precisa il manager logistico - nel pieno rispetto della normativa sull'autotrasporto e in piena regolarità, dalla trasparenza fiscale alla regolarità contributiva nei confronti di tutto lo staff, di tutti i dipendenti in capo a Geos. Siamo un'azienda certificata per la qualità proprio per l'attenzione che prestiamo a questi fattori, anche alla formazione. Ai dipendenti forniamo corsi prestabiliti a cadenza semestrale, approfittando anche di appositi fondi regionali: i nostri addetti portano sulla strada il nome di Geos, la loro formazione è d'importanza vitale”.

Nei piani futuri di Geos, lo sbarco in altre regioni dove attualmente non è presente. “Le sfide del mercato - conclude Enzo Vacca - sono tante. La nostra ambizione è di essere presenti ovunque sul territorio nazionale in maniera capillare”.

DAI RISULTATI FINANZIARI DEL QUARTO TRIMESTRE 2014 EMERGE UN FATTURATO IN CRESCITA DEL 3,5 PER CENTO A TASSI DI CAMBIO COSTANTI. RISULTATI POSITIVI CHE DIMOSTRANO LA BONTÀ DELLA STRATEGIA DELL'OPERATORE LOGISTICO: INCREMENTO DI NUOVI CONTRATTI DEL 14 PER CENTO RISPETTO ALLO SCORSO ANNO, CON IL BUSINESS OCEAN FREIGHT CRESCIUTO DEL 30 PER CENTO E AIRFREIGHT DEL 14 PER CENTO. LA PIPELINE CON OPPORTUNITÀ DI BUSINESS PIÙ AMPIA DEGLI ULTIMI DUE ANNI.



althcare - aggiunge il CEO di CEVA - ci permetterà di garantire una maggiore focalizzazione in quest'area ad alto tasso di crescita e poterne incrementare la presenza di CEVA".

Attualmente, il fatturato di CEVA in questo settore è pari a più di 300 milioni di dollari annui. Nel settore Healthcare, oggi CEVA ha operazioni in ogni sotto-settore, come Medical Disposables, Medical Devices, Vaccines, Biotech, Pharmaceutical e Medical Equipment.

Il 1° gennaio 2015, CEVA ha implementato un nuovo modello operativo, annunciato alla fine del 2014, che ha eliminato le strutture organizzative regionali e si basa oggi su una struttura innovativa che supporta le linee di business globali di CEVA con 17 cluster geografici locali. "Il nuovo modello operativo - ha precisato Xavier Urbain - aumenta la responsabilità delle direzioni locali, che sono più vicine al mercato e ai clienti, consentendo di prendere decisioni più velocemente a supporto dei clienti e permettendo nello stesso tempo una maggiore prontezza nel cogliere nuove opportunità di business. Inoltre, consente a CEVA di identificare rapidamente e di investire in nuove competenze per servire al meglio i clienti e differenziarsi dalla concorrenza. Da questa trasformazione si prevede un risparmio annuo dai 50 ai 60 milioni di dollari, con un costo straordinario di circa 30 milioni di dollari".

CEVA HOLDINGS

Crescono contratti e business

LINO SINARI
ASSAGO

CEVA Holdings, uno dei principali operatori logistici al mondo, caratterizzato da una strategia non-asset based (basata sul non possesso di asset), ha annunciato i risultati relativi degli ultimi tre mesi dell'anno 2014. I risultati di CEVA nel quarto trimestre hanno dimostrato che la nuova strategia messa in atto nel 2014 in tre momenti distinti continua a dare frutti. Il volume d'affari del business Freight Management continua a rimanere positivo nell'ultimo trimestre, con il business Airfreight che è cresciuto del 6 per cento, andando oltre l'andamento registrato dal mercato. Mentre il business dell'Ocean Freight ha registrato volumi superiori del 10 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, dimostrando anche qui un andamento superiore al mercato. Inoltre, il successo nelle implementazioni di nuovo

business hanno contribuito positivamente alla crescita dei ricavi nel quarto trimestre.

"CEVA - ha commentato Xavier Urbain, Ceo di CEVA - ha costruito il suo vantaggio competitivo nel quarto trimestre. Iniziamo il 2015 con un Board globale costituito da persone di esperienza e leadership nel settore della logistica e una strategia focalizzata sul mercato e basata su Linee di Business in Freight Management (Air Freight e Ocean Freight) e Contract Logistics. A gennaio 2015 abbiamo implementato un nuovo modello di business operativo per garantire eccellenza operativa in tutta la nostra rete globale e per essere più innovativi e responsabili verso i clienti. La reazione dei clienti ai nostri progetti è stata più che positiva, come evidenzia la crescita nel quarto trimestre".

Nello specifico, il fatturato del quarto trimestre 2014 è stato di 2.029 milioni di dol-

lari, in crescita del 3,5 per cento a tassi di cambio costante e in leggera riduzione dell'1,3 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. L'Ebitda rettificato ha registrato un aumento del 33,9 per cento su base annua, escludendo una componente straordinaria avvenuta nel quarto trimestre 2013. Mentre includendo questa voce un tantum dai risultati del quarto trimestre, l'Ebitda rettificato diminuisce del 2,6 per cento su base annua. Il business della Contract Logistics ha realizzato una crescita dell'Ebitda del 6,5 per cento nel quarto trimestre del 2014 e un variazione del fatturato dell'1,4 per cento a tassi di cambio costanti e del 15,4 per cento su base annua.

Dall'inizio del 2015, la pipeline con le nuove opportunità di business ha registrato un aumento significativo sia per il business Freight Management che Contract Logistics. I contratti di nuovo business vinti nel 2014 sono stati del 14 per cento superiori rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. I contratti di nuovo business vinti nel Freight Management sono stati superiori del 18 per cento su base annua, con l'Ocean Freight che ha registrato una crescita del 30 per cento e l'Air Freight del 14 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. I contratti di nuovo business vinti nella Contract Logistics sono stati superiori del 2 per cento su base annua.

Una novità importante riguarda il rilancio, a livello globale, del settore Healthcare, in precedenza considerato un sotto-segmento del settore Consumer & Retail. "La formazione di un'organizzazione commerciale separata e autonoma dedicata al settore He-

Amore per la semplicità

La logistica da un diverso punto di vista

Il modo migliore per gestire supply chain più lunghe e complesse è un approccio integrato, capace di dare visibilità a tutte le attività operative.

Con la nostra supply chain CEVA ti offriamo la visibilità e la trasparenza che ti servono per prendere decisioni più informate e veloci. Insieme a noi, la tua supply chain sarà più semplice, più veloce e più efficiente. E tu potrai concentrarti sul tuo business.

Non è finita il viaggio di vedere la supply chain da un diverso punto di vista. Nel mondo di noi.

Scopri di più su www.cevalogistics.com

CEVA
Solutions for the Supply Chain



Xavier Urbain, Ceo di **CEVA**

PALLETWAYS

Al Vinitaly protagonisti da otto anni

L'AZIENDA DI CALDERARA DI RENO, PER LA QUALE IL SEGMENTO DEL VINO E OLIO DA SOLO VALE CIRCA IL 30 PER CENTO DEL BUSINESS, SCALDA I MOTORI IN VISTA DELL'EXPO. IL PRESIDENTE ROBERTO ROSSI: "SIAMO PRONTI A COGLIERNE TUTTE LE OPPORTUNITÀ CON INVESTIMENTI MIRATI SU HUB E SULLE FLOTTE".

MAX CAMPANELLA
BOLOGNA

Palletways raddoppia al Vinitaly 2015. La società leader nel trasporto espresso su pallet, presente per l'ottavo anno consecutivo al più importante salone internazionale dedicato al vino, ha allestito nei colori aziendali verde e blu uno spazio espositivo due volte più ampio rispetto allo scorso anno, delimitato da "pareti" di pallet. Allo stand i visitatori hanno potuto incontrare i rappresentanti del Network Europeo. "Il vino e l'olio - ricorda Roberto Rossi, presidente di Palletways Italia e Francia e consigliere di Palletways Europe - rappresentano per Palletways il segmento più importante in termini di volumi: basti pensare che da solo vale il 30 per cento circa del nostro business".

Non è un caso se moltissimi produttori hanno scelto l'operatore di Calderara di Reno, alle porte di Bologna, come partner di riferimento e decidono ogni anno di rinnovare la collaborazione: è proprio nel servizio di trasporto di vino e olio su pallet che Palletways vuole differenziar-



si maggiormente rispetto alla concorrenza.

"Questi - ricorda Roberto Rossi - sono prodotti un po' speciali e con molte caratteristiche in comune, quando si parla di spedizioni. Sono trasportati generalmente in bottiglie di vetro di capacità simile e richiedono la massima cura, specie nelle fasi di carico e scarico, per garantire l'integrità dei contenitori. Entrambi hanno un elevato rapporto peso/volume e spesso destinazioni simili, come ristoranti, enoteche o piccoli negozi di specialità gastronomiche".

Le confezioni di olio e vino devono essere spesso tolte dal bancale e consegnate singolarmente, per soddisfare le esigenze di approvvigionamento dei clienti finali. Per i prodotti invece destinati alla GDO (Grande Distribuzione Organizzata) le caratteristiche del servizio per l'ultimo miglio sono diverse e richiedono fondamentalmente la massificazione delle spedizioni. "Palletways - dichiara l'Amministratore delegato Albino Quaglia - è in condizioni di garantire un servizio eccellente considerando che quasi un terzo dei volumi del Net-

work è destinato alla GDO, quindi circa mezzo milione di pallet l'anno. Sul piano della flessibilità il sistema utilizzato da Palletways è imbattibile: è adatto ai clienti che hanno necessità di trasportare grandi volumi verso destinazioni multiple ma anche a chi deve effettuare piccole spedizioni verso un'unica destinazione, come nel caso di molte piccole cantine e produttori di olio".

Quest'anno il Vinitaly precede di poche settimane l'inizio dell'EXPO Milano 2015. "Per il Network - spiega il presidente Rossi - è una gran-



de opportunità di crescita, che intendiamo valorizzare attraverso investimenti mirati. Abbiamo potenziato l'Hub milanese di Sizzano e le strutture dei Concessionari limitrofi, aumentato le flotte dei mezzi a disposizione, pianificato le tempistiche di ritiro e consegna della merce in funzione di un previsto aumento dei volumi legato all'evento. Siamo pronti a coglierne tutte le opportunità senza dimenticare il richiamo alla sostenibilità, implicito nel tema della manifestazione, 'Nutrire il Pianeta, Energia per la Vita', e punto focale dell'attività di Palletways".

Expo 2015 offre il contesto ideale per stringere nuove alleanze e aprire canali commerciali finora inesplorati. Per un Network che abbraccia 14 Paesi europei (Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Repubblica Ceca, Slovacchia, Austria e Spagna, per un totale di oltre 400 Concessionari), l'evento rappresenta un'occasione imperdibile per esprimere al meglio la propria vocazione internazionale.

Gruppo Maggiore Con AvisBudget

Gruppo Maggiore, fondato nel 1947 e oggi quarto player in Italia nel settore noleggio auto e furgoni, ha raggiunto l'accordo per la vendita della propria attività ad AvisBudget Group, leader globale nella fornitura di servizi di noleggio veicoli. Il completamento dell'operazione è previsto nell'arco del secondo trimestre 2015. AvisBudget Group garantirà, con la propria forza finanziaria e globale, il rafforzamento dei brand Maggiore e AmicoBlu in un mercato sempre più competitivo. "Affidiamo il Gruppo Maggiore - ha dichiarato Vittorio Maggiore, Presidente dell'omonimo Gruppo - nelle solide mani di AvisBudget, nella consapevolezza che i brand Maggiore e AmicoBlu verranno sviluppati e rafforzati nel lungo termine, grazie all'ingresso in una dimensione mondiale. AvisBudget ha sempre dedicato impegno e attenzione al servizio alla clientela, filosofia che il Gruppo persegue da sempre".

Per un grande evento come EXPO Milano 2015 scegli un partner sicuro e affidabile.

Velocità, affidabilità e sicurezza sempre al tuo fianco per il trasporto ed il rifornimento dei tuoi prodotti. Con il suo Hub strategico di Milano e i magazzini delle Concessioni in area, Palletways, il primo Network specializzato nel trasporto espresso di merce su pallet, è il partner ideale per assicurarti consegne ancora più veloci e rifornimenti costanti per tutta la durata dell'evento.

Per maggiori informazioni
consultare il sito
www.palletways.com



TI ASPETTIAMO AL VINITALY padiglione F stand G3

L'EXPO è servito.
EXPO is served.
EXPO ist serviert.



Palletways
We Deliver

Copyright © Palletways Europe GmbH



Il Network espresso per merce palletizzata

Trova il tuo Concessionario di zona su

www.palletways.com