

Fiat Professional / Prova su strada del Doblò WorkUp

Renault / Il "Van of the Year 2012" al Kangoo Z.E.



IL MONDO DEI TRASPORTI

VOITH

Tecnologie
per la mobilità
sostenibile

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATO E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXI - N. 205 - DICEMBRE 2011

€ 5,00

MERCEDES-BENZ ACTROS È "TRUCK OF THE YEAR 2012"



Puntuale il quarto sigillo

Per l'ottava volta Mercedes-Benz trionfa nel più importante concorso internazionale dedicato ai veicoli industriali e per la quarta volta lo fa con il suo top di gamma adesso disponibile anche sul mercato italiano. Articoli a pagina 2, 14-15

SPECIALE

Ambizioni Nissan col nuovo NV400



Servizi da pagina 29

IRISBUS

Magelys Pro
è la star
di Courtrai

A pagina 40

ZF OPENMATICS

Piattaforma
telematica per
gli autobus

A pagina 42

DEALER

Renault Trucks
rafforza ancora
la sua rete a
Catania e Torino

Servizi da pagina 10

CONTINENTAL

I clienti come
testimonial
della qualità
dei pneumatici



A pagina 25

MERCEDES-BENZ / TRIONFO DELLA NUOVA GENERAZIONE DELL'AMMIRAGLIA DELLA STELLA

Actros "Truck of the Year 2012"

Fabio Basilico

KORTRIJK - Fin dalla sua prima apparizione pubblica aveva suscitato grandi consensi. Alla prova dei fatti, nell'operatività concreta dell'utilizzo da parte dei primi clienti, ha confermato le sue doti. La strada per il massimo riconoscimento internazionale per un veicolo industriale era dunque spianata. È così è stato. Il nuovo Mercedes-Benz Actros è stato eletto "Truck of the Year 2012". Un riconoscimento meritato per l'ammiraglia della Stella, di diritto diventata un punto di riferimento assoluto del mercato dei pesanti per innovazioni tecniche e qualità prestazionali. La giuria internazionale del "Truck of the Year", di cui è Presidente Gianenrico Griffini, ha conferito l'ambito premio in occasione della fiera internazionale "Trailer 2011" di Kortrijk, in Belgio. I giornalisti di 24 Paesi europei, specializzati nel settore dei veicoli industriali, hanno premiato per la quarta volta il modello di punta del trasporto di linea Mercedes-Benz. Per la Casa tedesca si tratta dell'ottava volta che conquista il "Truck of the Year" da quando il premio è stato istituito nel 1977. Mercedes-Benz è dunque al momento



lendo nuovi standard in termini di efficienza, sicurezza e comfort per i veicoli industriali". In base ai criteri stabiliti dalla giuria, il riconoscimento "Truck of the Year" premia ogni anno il veicolo che offre il migliore contributo in termini di redditività, emissioni, sicurezza, guidabilità e comfort nel trasporto su strada. Con un punteggio totale di 161 punti, Actros si è aggiudicato il concorso con un largo margine rispetto al secondo classificato (67 punti) e al terzo (50 punti). Un risultato storico con cui gli esperti giornalisti hanno voluto premiare la tecnologia all'avanguardia adottata dall'Actros.

Massimo entusiasmo è stato espresso da Hubertus Troska, Responsabile Mercedes-Benz Trucks: "Siamo orgogliosi che la giuria di 'Truck of the Year' abbia confermato il nostro impegno conferendoci questo prestigioso riconoscimento. Per oltre 10 anni l'intero team si è dedicato con impegno, passione, anima e cuore alla creazione del nuovo Actros. Actros è destinato ad affermarsi come protagonista nel panorama dei veicoli industriali nei prossimi anni e questo aspetto ha favorito la motivazione di Mercedes-Benz in questo settore".

CRESCENDO ROSSINIANO

Con oltre 700mila unità vendute dal lancio della prima generazione nel 1996, Actros è il veicolo industriale più apprezzato al mondo. Il nuovo modello è stato completamente riprogettato, consentendo ai tecnici Mercedes-Benz di perfezionare ulteriormente le già vincenti caratteristiche. Actros coniuga standard di compatibilità ambientale ulteriormente migliorati e performance ottimizzate. La nuova generazione offre notevoli vantaggi, permettendo di ridurre i consumi di carburante e migliorando il comfort di guida, grazie a una maneggevolezza inedita. Inoltre, i modelli attuali rispettano tutti i rigorosi standard sulle emissioni Euro 6. Rispetto al suo predecessore, il nuovo Actros offre consumi del 6-7 per cento inferiori nella versione Euro 5 e del 3-4 per cento inferiori nella variante Euro 6.

Segno distintivo è anche l'abitabilità interna della cabina che stabilisce nuovi standard di riferimento in termini di comfort ed ergonomia, qualità dei materiali e dotazioni. La cabina non costituisce soltanto il luogo di lavoro per l'autista, ma anche un'accogliente area relax, un salotto e una zona notte. L'ergonomia dell'area living e il letto di nuova concezione sono destinate a conquistare i clienti, così come i volumi dell'abitacolo, ulteriormente ampliati rispetto ai modelli precedenti.

Il "Truck of the Year 2012" premia anche il consistente lavoro di progettazione e l'ambizioso programma di test che ha preceduto il recente avvio della commercializzazione del nuovo Actros: oltre 22 milioni di km di prove e oltre due miliardi di euro di investimenti in sviluppo e tecnologia. Il lancio di un prodotto di questa portata avviene ogni quindici anni nel settore dei veicoli industriali.

Albo d'oro

1977	Seddon Atkinson 200	1989	Scania Serie 3	2001	Man TGA
1978	Man 19.280	1990	Mercedes-Benz SK	2002	Daf LF
1979	Volvo F7	1991	Renault Magnum AE	2003	Iveco Stralis
1980	Man 19.321	1992	Iveco Eurocargo	2004	Mercedes-Benz Actros II
1981	Leyland T45	1993	Iveco Eurotech	2005	Scania Serie R
1982	Ford Cargo	1994	Volvo FH I serie	2006	Man TGL
1983	Renault G260/290	1995	Man F2000	2007	Daf XF105
1984	Volvo F10	1996	Scania Serie 4	2008	Man TGX/TGS
1985	Mercedes-Benz LN2	1997	Mercedes-Benz Actros	2009	Mercedes-Benz Actros III
1986	Volvo FL	1998	Daf XF95	2010	Scania Nuova Serie R
1987	Man F90	1999	Mercedes-Benz Atego	2011	Mercedes-Benz Atego
1988	Daf 95	2000	Volvo FH II serie	2012	Mercedes-Benz Actros

Con la nuova generazione di Actros Mercedes-Benz ha interpretato gli elementi caratteristici del marchio in chiave innovativa, stabilendo nuovi standard in termini di efficienza, sicurezza e comfort per i veicoli industriali. È la quarta volta che l'ammiraglia del trasporto pesante della Stella conquista il prestigioso riconoscimento e la nona vittoria complessiva per il costruttore tedesco.



il marchio più premiato del concorso, che riconosce nell'innovazione tecnologica il criterio fondamentale nel processo di selezione della giuria.

CARRIERA DA STAR

Una brillante carriera quella dell'Actros, iniziata nel 1997 con la prima generazione e proseguita con i suoi successori, che si sono dimostrati all'altezza del titolo mondiale, tanto da conquistarlo anche nel 2004 e nel 2009. I successi della Stella nel "Truck of the Year" sono iniziati nel 1985 con l'LN2, a cui è seguito nel 1990 l'SK e quindi la prima affermazione dell'Actros nel 1997, dell'Atego nel 1999, ancora dell'Actros nel 2004 e nel 2009. Lo scorso anno, in occasione del Salone internazionale di Hannover (IAA), il "Truck Of The Year 2011" era stato conferito ancora una volta all'Atego.

Nelle parole pronunciate da Gianenrico Griffini sul palco della premiazione viene riassunta la motivazione che ha spinto la giuria internazionale a scegliere l'Actros: "Con la nuova generazione di Actros, Mercedes-Benz ha interpretato gli elementi caratteristici del marchio in chiave innovativa, stabi-

Alte prestazioni. Bassi consumi.

Il nuovo Actros. Una nuova dimensione della redditività.

Riduzione dei consumi fino al 6% in Euro V e fino al 3% in Euro VI: grazie a numerose innovazioni tecniche il nuovo Actros permette di risparmiare sui costi di gestione ad ogni km di percorso. E con il FleetBoard®, ora di serie, potete ridurre ulteriormente i consumi anche del 10%. Il risultato: una soluzione completa per una redditività straordinaria. Ora presso il vostro Concessionario di fiducia Mercedes-Benz e all'indirizzo www.mercedes-benz.it/truck

EFFICIENCY
POWER

Un marchio della Daimler AG



125!anni di innovazione



Mercedes-Benz
Trucks you can trust

UNRAE / INCONTRO A ROMA SU "UOMINI E MEZZI PROTAGONISTI DEL TRASPORTO MERCI"

Dove va l'autotrasporto?

L'Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esteri ha voluto aprire un colloquio sulla fase attuale dell'autotrasporto italiano, durante la quale il mercato dei veicoli industriali ha subito una fortissima contrazione. L'allora Sottosegretario ai Trasporti Bartolomeo Giachino ha ribadito l'importanza della Consulta Nazionale per l'Autotrasporto e del Piano Nazionale per i Trasporti e la Logistica.

Giancarlo Toscano

ROMA - Come affrontare le attuali difficili sfide del mercato? Cosa dovremo attenderci nel prossimo futuro? A queste e ad altre domande sullo stato del trasporto merci ha cercato di dare concreta risposta l'incontro organizzato a Roma dall'Unrae, dal titolo: "Uomini e mezzi protagonisti del trasporto merci - Tecniche d'avanguardia e coraggio delle scelte".

L'Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esteri è l'Associazione che rappresenta le Case estere operanti sul mercato italiano delle autovetture, dei veicoli commerciali e industriali, dei bus e delle caravan e autocaravan. L'Unrae è divenuta uno dei più validi interlocutori delle istituzioni ed è oggi la principale fonte di informazioni e analisi del mercato, costituendo un punto di riferimento per tutti gli operatori del settore. Oggi le 46 aziende associate - e i loro 61 marchi - rappresentano una realtà economica che registra un fatturato di 41 miliardi di euro, con un numero di occupati pari a circa 100mila unità.

Nella consapevolezza del ruolo svolto, con l'incontro di Roma l'Unrae ha voluto aprire un colloquio sulla fase attuale dell'autotrasporto italiano, durante la quale il mercato dei veicoli industriali ha subito una fortissima contrazione. Gino Costa, Presidente della Sezione Veicoli Industriali di Unrae nonché numero uno di Renault Trucks Ita-



I relatori dell'incontro dedicato al futuro dell'autotrasporto organizzato a Roma dall'Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esteri.

lia, ha ricordato che "costruttori e distributori di veicoli industriali hanno sostenuto e sostengono rilevanti investimenti (oltre 10 miliardi di euro dal 2000) per offrire prodotti e servizi all'avanguardia, mentre il settore soffre ancora di un'eccessiva polverizzazione, se teniamo conto che per il 45,1 per cento si tratta di trasporto monoveicolare, per il 38,6 per cento di trasporto da 2 a 5 veicoli, per il 9,4 per cento da 6 a 10 veicoli e per il 6,9 per cento oltre i 10 veicoli; inoltre soffre di infrastrutture insufficienti e subisce spesso una percezione sbagliata e fuorviante presso i mass media, il pubblico e le istituzioni".

"Le aziende di autotrasporto emigrano - ha detto ancora Costa - e il mercato italiano del trasporto e dei mezzi è mortificato. Occorre dunque che tutte

le componenti del sistema lavorino insieme per sviluppare le migliori risorse esistenti e dare efficienza a una filiera fondamentale per l'economia del Paese. Va sottolineato il fatto che il 90 per cento delle merci trasportate in Italia avviene grazie ai veicoli industriali".

PER UNA MIGLIORE MOBILITÀ

L'incontro Unrae ha altresì ribadito che la Consulta Nazionale per l'Autotrasporto ha fatto passi importanti e svolge un lavoro costante per cercare i migliori modi di sviluppo della mobilità, della sicurezza stradale e della formazione degli operatori. Nella stessa prospettiva, l'Unrae ha avanzato proposte per misure "a costo zero", considerata anche la situazione eco-

nomica generale. Tra queste misure rientrano interventi normativi e tecnici per il controllo del rispetto delle norme di circolazione e delle condizioni tecniche dei veicoli, nonché interventi economici e fiscali parametrati sulla sicurezza e sulle emissioni dei veicoli: bonus-malus della tassa di proprietà e delle tariffe assicurative e autostradali, defiscalizzazione degli utili reinvestiti dalle aziende per il rinnovo del parco e defiscalizzazione del lavoro a favore dell'assunzione di giovani conducenti che abbiano partecipato a corsi di formazione specifici.

Significativo anche l'intervento di Gianni Filippini, Direttore generale dell'Unrae. Il dottor Filippini ha descritto le innovazioni tecnologiche per la sicurezza e l'ambiente applicate ai veicoli industriali, anticipando

anche le conseguenze possibili dell'innovazione tecnologica in termini di organizzazione dei trasporti, per venire incontro alle esigenze della circolazione, il cui livello di congestione è sempre più alto e tale da condizionare negativamente l'efficienza del sistema. Il Direttore generale ha anche sottolineato il peso sempre crescente della fiscalità nel settore, ulteriormente aggravato dalla recente riforma dell'IPT, che comporta un aumento medio di circa 700 euro per veicolo.

Dal canto suo Massimo Schintu, Direttore generale di Aiscat, Associazione italiana società concessionarie autostrade e trafori, ha centrato il suo intervento sull'importanza della sicurezza stradale, ricordando che attorno a essa si muove un universo di ricerca e innovazione. "La sicurezza - ha detto tra l'al-

tro Schintu - è, comunque, un costo ed è anche compito dei gestori delle infrastrutture fare in modo che si trasformi in investimento per una maggiore efficienza". A queste considerazioni si sono unite quelle di Filippo Moscarini, Presidente di Aiscam, Associazione italiana sicurezza circolazione automezzi e moto, che ha ricordato che "negli anni passati il punto debole dell'autotrasporto veniva individuato nella combinazione tra veicolo, conducente e strada, mentre ora si è visto che è al conducente che va dedicata la maggiore attenzione, rendendolo un professionista del volante preparato e consapevole anche dei costi sociali del mancato rispetto delle regole di circolazione, attraverso un'intensa attività d'informazione, formazione e addestramento".

Ha concluso i lavori l'allora Sottosegretario ai Trasporti, Bartolomeo Giachino, che ha passato in rassegna l'attività del Governo che, attraverso la Consulta Nazionale per l'Autotrasporto, sta lavorando all'attuazione degli obiettivi del Piano Nazionale per i Trasporti e la Logistica, al fine di avviare un processo di miglioramento dell'efficienza del sistema logistico italiano, riducendo i costi delle varie inefficienze e avviando un processo virtuoso che contribuisca anche al recupero del Pil.

Giachino ha illustrato le due fasi in cui si è articolato l'impegno dell'Esecutivo italiano in questi tre anni di lavoro: "la prima - ha spiegato Giachino - è la difesa del settore dagli effetti pesanti della peggiore crisi economica del dopo guerra, con l'aumento dei fondi e l'adozione di misure innovative quali l'istituzione del fondo di garanzia per l'autotrasporto, gli incentivi al rinnovo del parco circolante, oltre 200 milioni di euro per l'intermodalità marittima e ferroviaria. La seconda ha come oggetto il Piano Nazionale della Logistica, con il quale il Governo lavora per ridurre l'inefficienza logistica del Paese e per l'aumento dei traffici e, quindi, per la crescita economica".

Sicurezza e ambiente nell'intervento di Gianni Filippini, Direttore generale Unrae

L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA APRE LE PORTE AL FUTURO

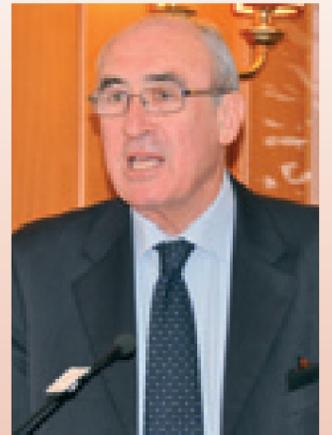
ROMA - Nel suo intervento, Gianni Filippini, Direttore generale dell'Unrae, ha radiografato nei dettagli lo stato di salute dell'autotrasporto, mettendone in luce le criticità ma anche i grandi progressi compiuti. "Le sempre più stringenti norme omologative, unitamente alla necessità di affrontare una concorrenza sempre più globale e agguerrita - ha dichiarato il Direttore generale - hanno spinto tutti i produttori delle varie categorie del veicolo industriale a effettuare e a programmare ingenti investimenti nell'innovazione tecnologica. Ne è nato così un forte slancio alla ricerca delle soluzioni più moderne tra quante si dimostrano adeguate a rendere un veicolo sempre più sicuro e meno inquinante. Per gli autoveicoli si è trattato di innovazione indirizzata particolarmente verso due obiettivi: la riduzione delle emissioni inquinanti e l'incremento degli standard di sicurezza attiva e passiva, insieme con altri accorgimenti intesi ad alleggerire la tara dei veicoli in modo da consentire la maggior portata possibile, stanti i limiti massimi di massa totale a terra stabiliti per legge".

Le apparecchiature di sicurezza, obbligatorie e non, oggi disponibili, prossime alla commercializzazione o in fase di studio, comprendono ABS, BAS (assistente di frenata), ASR (sistema di antislittamento), ESP (sistema elettronico di stabilità), Retarder (rallentatore), il sistema TPS per controllare la pressione dei pneumatici, i "sensori di peso", "sensori ralla", le luci di emergenza automatiche, il "Cruise Control Adattivo", il "rilevatore di corsia", la barra di protezione laterale detta "paracilisti", le cinture di sicurezza, gli airbag. Bisogna tuttavia tenere ben presente che questa tecnologia di sicurezza va conosciuta e gestita adeguatamente. In questo senso, rimane fondamentale il ruolo del con-

ducente, anche per il fatto che l'automazione non è sufficiente a evitare tutti i rischi.

Importante è anche il discorso della tutela ambientale, ambito nel quale il mondo dell'autotrasporto è costantemente attivo. Basta ricordare che nel passaggio dalla condizione precedente all'Euro 1 a quella indicata dall'Euro 6 gli NOx (ossidi di azoto) dovrebbero diminuire del 98 per cento, gli HC (idrocarburi) del 95 per cento, il CO (monossido di carbonio) dell'89 per cento e il particolato (PM10) del 97 per cento.

"Tutto indica - ha proseguito Gianni Filippini - che avremo disponibili in futuro veicoli sempre più sicuri e più 'intelligenti': meno carico di lavoro per i conducenti, ulteriori miglioramenti della sicurezza stradale e delle emissioni". Logico dunque aspettarsi che nel prossimo futuro ci si possa trovare di fronte a notevoli cambiamenti nelle modalità di trasporto e nelle tecniche logistiche.



Gianni Filippini, Direttore generale dell'Unrae

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

ART DIRECTOR Renato Montino

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE

Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Graphicscalve, Vilminore di Scalve (BG)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 100,00 - Versamento sul c/c postale n. 40699209 intestato a Vega Editrice Srl, Milano - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).

La catena del freddo non si ferma mai.
E nemmeno noi.



Rispettare tutte le fasi della catena del freddo protegge il tuo carico. La nostra rete di assistenza 24/24 h è a tua disposizione per aiutarti a consegnare la merce in ottime condizioni.

Chiamaci giorno e notte, e noi saremo al tuo fianco. I nostri 1700 tecnici sono esperti in tecnologie della catena del freddo, dispositivi elettronici e motori diesel per rimetterti in strada in men che non si dica.

Grazie a più di 550 centri di assistenza e ad una hotline multilingue che copre Europa, Medio Oriente e Africa, siamo in grado di assisterti ovunque tu sia.

Cerca il centro di assistenza più vicino a te su
www.carriertransicold.eu

**YOU CARRY
WE CARE**

Importante evoluzione in casa della Stella anche sul terreno dei servizi per i trasportatori, come il Service Contract, il Service Complete o il noleggio a breve e lungo termine. Sull'argomento abbiamo intervistato Luca Secondini, Amministratore delegato di CharterWay in Italia.



MERCEDES-BENZ / CON ACTROS IN PISTA ANCHE CHARTERWAY CON I SUOI INNOVATIVI SERVIZI

Il grande fratello del trasporto

Mauro Zola

ROMA - L'arrivo sul mercato del nuovo Actros e del carico di innovazione che si porta appresso ha permesso un'evoluzione concreta anche nel campo dei servizi, a partire dai contratti di service, che per Mercedes-Benz sono gestiti da CharterWay, società che si occupa anche del noleggio a breve e lungo termine per il costruttore tedesco. "La scelta di abbinare le due cose - spiega Luca Secondini, Amministratore delegato di CharterWay in Italia - non è stata fatta a caso. Elementi come la fornitura di un programma di assistenza programmata e quella dei veicoli a noleggio sono elementi consequenziali, attraverso cui il cliente può demandare a noi la totalità delle incombenze accessorie, concentrandosi sul proprio business. Il Service Contract è il prodotto di base con cui apprezzare le aziende di trasporto, per poi dimostrare come il passare a un livello superiore sia davvero conveniente".

Quali sono le novità nel campo dei servizi che riguardano il nuovo Actros?

"Dipendono da quelle che sono le sue modalità costruttive. Il livello di tecnologia raggiunto con il nuovo camion è tale che abbiamo potuto offrire una valutazione del service contract a un livello di costo inferiore rispetto a quella del modello di Actros attuale. A un si-

mile risultato contribuiscono molti fattori, dai sistemi di assistenza alla guida alla componentistica completamente rinnovata. Questo permette al nuovo Actros di avere nel complesso costi di gestione più bassi e di conseguenza a noi di offrire il contratto di manutenzione completo con una quotazione ridotta".

Quanti oggi, tra i clienti Mercedes-Benz, scelgono di stipulare un contratto di assistenza programmata?

"Attualmente possiamo contare su una penetrazione del 20 per cento sul totale dell'immatricolato. Quello che vogliamo fare è aumentare questa quota, anche grazie alla possibilità concreta di avere condizioni ancora più favorevoli rispetto a prima".

Quale obiettivo contate quindi di raggiungere con l'arrivo sul mercato italiano del nuovo Actros?

"Pensiamo di riuscire a superare il 25 per cento dei mezzi venduti, andando quindi a coprire un quarto della flotta totale dei nostri clienti. A mio parere c'è anche la possibilità di crescere qualcosa in più, sulla base dei numeri registrati in altri Paesi europei, magari con l'ausilio di prodotti specifici che vadano a coprire, ad esempio, la sola manutenzione oppure senza che comprendano i materiali d'usura".

Qual è la tipologia di clienti che sceglie di affidarsi ai contratti di assistenza?

"Al momento rileviamo un maggiore orientamento da parte delle flotte medio/grandi. Essendo molto attente alle economie di scala, trovano conveniente demandare completamente i servizi di manutenzione e assistenza alle nostre strutture, sicuri di trarne i maggiori benefici. Credo però che anche la piccola flotta o il padroncino possano trovare vantaggiose le nostre proposte. La nostra prossima sfida è dimostrare loro il valore reale del Service Contract, aiutandoli nel conteggio dei costi di manutenzione, e nell'avviare una giusta programmazione".

Che cosa arriva a coprire il contratto Service Complete?

"In pratica mette al riparo il trasportatore da qualsiasi imprevisto, unendo i contenuti di un'estensione di garanzia sulla catena cinematica alla copertura totale anche per le lavorazioni che comprendono i materiali soggetti a usura, come frizioni oppure freni".

Fino a quanto è oggi possibile prolungare la garanzia?

"Sul nuovo Actros siamo in grado di arrivare fino a un milione di chilometri, un arco temporale molto ampliato rispetto ai contratti per l'Actros attuale. Una durata quindi che può arrivare fino a sei o sette anni di lavoro. A coprire una buona parte della durata di vita operativa del veicolo, o comunque tutto il periodo in cui di solito viene utilizzato dalle flotte".

Passando al noleggio a lun-

go termine, per il momento state raggiungendo buoni risultati con i furgoni.

"Il dieci per cento dei commerciali immatricolati da Mercedes-Benz è già oggi a noleggio, mentre è stato un po' più difficile muoversi nel campo dei veicoli pesanti. Soprattutto perché abbiamo iniziato a occuparcene soltanto nel 2009, riscuotendo subito molto interesse ma anche dovendo fare i conti con la crisi. Avendo introdotto un prodotto nuovo nel momento peggiore possibile, non c'è stato modo nei primi tempi di valutarne correttamente le possibilità. Adesso invece si sta affermando, lo confermano i numeri in crescita, anche se restiamo a un livello piuttosto basso, con poche decine di camion noleggiati. Però è palpabile il maggior interesse da parte dei clienti e dei dealer, soprattutto nell'accettare il concetto del noleggio. Con i truck infatti erano più evi-

denti i dubbi del tipo: alla fine non mi rimane niente in mano. In questo senso la crisi ci ha aiutato a far capire ai trasportatori che dopo anni di utilizzo intensivo quello che rimane è poco più di un pezzo di ferro".

Quale parte della vostra rete di vendita si occupa anche del noleggio?

"Tutti i dealer. L'offerta del noleggio è accoppiata al resto della vendita. Ogni concessionario Mercedes-Benz è abilitato a fare offerte, dispone di un sistema di quotazione e di tutti gli strumenti necessari per seguire al meglio i clienti. Poi naturalmente c'è chi crede di più in questo prodotto e chi ci crede di meno".

Il noleggio comprende anche tutti i servizi di assistenza programmata?

"Assolutamente sì. In quel caso non vendiamo il mezzo ma soprattutto il servizio completo, dalle assicurazioni alla gestione

operativa della manutenzione, aggiungendo a richiesta addirittura i pneumatici, il che per quel che riguarda i van è automatico mentre sui truck a volte i clienti preferiscono fare da soli, potendo già contare su accordi con i produttori".

Le proposte riguardanti il truck si riferiscono al noleggio a lungo termine...

"Quella è la base da cui partiamo ma per esempio da poco abbiamo aggiunto un prodotto specifico per l'Actros. Si tratta di un'offerta di noleggio a 24 mesi, che è una soluzione intermedia e può attrarre il cliente perché l'impegno è meno pesante. Infatti, se siglare un contratto per quattro anni può essere difficile quando si tratta di una modalità che il cliente non ha ancora testato, con i due anni minimi diamo la possibilità a più aziende di provare il noleggio e verificarne in prima persona la convenienza".

Che cos'è il contratto Service Complete

IL CUORE DELL'OFFERTA CHARTERWAY

ROMA - Il cuore dell'offerta CharterWay è rappresentato dal contratto Service Complete, che garantisce una copertura davvero totale, non soltanto come garanzia su tutte le parti e gli aggregati del camion, dal motore al Retarder se questo è montato dalla fabbrica, ma anche per la sostituzione, manutenzione e riparazione delle componenti soggette a usura, compresi

freni e frizione. Il tutto legato al pagamento di una rata mensile, che consente di programmare con precisione i costi legati al veicolo, facilitando di molto il lavoro di gestione dell'intera azienda. Il servizio può inoltre essere ampliato fino a comprendere il coordinamento degli appuntamenti in officina e perfino la verifica delle fatture.

MERCEDES-BENZ / APERTA IN PROVINCIA DI VENEZIA LA PRIMA CONCESSIONARIA ECO-SOSTENIBILE

Carraro si tinge di verde

“
A Santa Maria di Sala veicoli industriali esposti in un contesto progettato ad-hoc per il progetto “Carraro Anima Eco”. Il Governatore Luca Zaia elogia “quel meccanico divenuto imprenditore coraggioso che in un Veneto con 123mila senza lavoro riesce a fare la sua parte”.

Veneto che ha inizio la storia della Carraro Spa. Classe 1942, a soli 14 anni Francesco è apprendista meccanico in un'officina a Maser. Dopo il matrimonio con Ernesta De Bortoli e la nascita del primogenito Ruggero apre la prima officina autorizzata in proprio a Tai di Cadore, in provincia di Belluno. Lo spopolamento ufficiale con la Casa della Stella avviene nel 1976, dieci anni dopo la nascita del secondo figlio Giovanni: a Sedico, sempre nel Bellunese, nasce Autogresal. Nove anni dopo a Susegana, in provincia di Treviso, viene fondata la Carraro Srl, dealer Mercedes-Benz, e tre anni dopo un'officina autorizzata. Carraro non si ferma e, sull'onda di anni Novanta decisamente positivi per il settore dei truck, ecco arrivare, nel 1999, a San Vendemiano, nel Trevigiano, il suo primo Centro dell'usato.

INEIEZIONE DI FIDUCIA

Ancora in provincia di Treviso nel 2002 la Carraro Spa - nata dalla fusione per incorporazione di Autogresal e Carraro Srl - apre la nuova sede veicoli industriali a Nervesa della Battaglia e nel 2004 una nuova sede per vendita e assistenza a Oderzo. In tutte le sedi ai veicoli industriali si affiancano quelli leggeri e le auto (non solo Mercedes). Ma nel difficile 2011 è ancora il truck il pensiero principale del trio Carraro (accanto al padre dagli anni Ottanta ci sono i due figli): prima un nuovo centro dell'usato a Villorba e, il mese scorso, l'inaugurazione di Santa Maria di Sala, avvenuta alla presenza del Governatore della Regione Veneto Luca Zaia. “Partecipo sentimentalmente - ha dichiarato il Governatore veneto - perché sono figlio di un meccanico, ma anche per rafforzare il messaggio che deriva dall'inaugurazione di Carraro: quello d'imprenditori coraggiosi che, in un periodo in cui 123mila veneti sono senza lavoro, fanno la loro parte e dicono ‘noi ci siamo’. Da questa nuova apertura arriva dunque un messaggio importante, che dà fiducia”.

Con la sede di Santa Maria di Sala il network veneto di Carraro raggiunge quota 12, in un territorio che scende dalle Do-



La cerimonia del taglio del nastro all'inaugurazione della nuova concessionaria in provincia di Venezia. Il network veneto di vendita e assistenza di Carraro ha raggiunto quota 12.

lomitati fino alla laguna veneziana. Ma l'elemento che distingue la nuova nata è l'eco-sostenibilità. “È una sede all'avanguardia - ha spiegato Francesco Carraro, che del meccanico delle Dolomiti ha conservato la modestia e l'umiltà, anche oggi che è Presidente di un'azienda che ha un fatturato di oltre cento milioni di euro - per l'innovazione tecnologica e architettonica”. In effetti, siamo nel cuore produttivo della provincia veneziana, ma ogni elemento fa pensare a un futuro ben diverso per fabbriche e aziende di produzione. A un futuro più “verde”: fotovoltaico, solare termico, isolamento termico e acustico, insegne a led, giardini verde pensile, piazzale drenante con impianto di disoleazione. Chi arriva a Santa Maria di Sala può ammirare i veicoli con la Stella all'interno di un contesto “verde”, progettato ad hoc dallo studio Scarpa di Treviso secondo alti standard di risparmio di energia e di emissioni. Eppure questa struttura è stata realizzata in pochi mesi, andando a riqualificare un'area di 7.400 metri quadrati. “Come ho fatto? Beh - scherza Carraro - intanto ho investito tre milioni e mezzo di euro che non è cosa da poco. Il segreto sta nella forte organizzazione di 250 bravi collaboratori, di cui 18 nel Salese, nella dedizione e nell'assistenza”.

Tagliato il nastro a Santa Maria di Sala il progetto “Carraro Anima Eco” non è finito, anzi. L'obiettivo è esportare l'attenzione per la sostenibilità ambientale delle strutture e dei comportamenti anche nelle altre sedi. “Mercedes-Benz - ha proseguito il Presidente dell'azienda di famiglia - crede nel nostro lavoro, attento e meticoloso nell'aiutare il cliente nelle sue scelte così come nell'assistere in ogni momento dopo la vendita. Anche per questo ci ha affidato la responsabilità del marchio sull'intera provincia di Venezia. Da parte nostra non ci siamo accontentati di una concessionaria tradizionale, ma abbiamo voluto studiare con i progettisti le migliori soluzioni per abbattere l'impatto della struttura sull'ambiente, lanciando un messaggio a favore dell'eco-sostenibilità, in cui crediamo molto e che intendiamo portare avanti in futuro”.

Ad aprire ufficialmente la nuova sede è giunto Alwin Epple, Presidente di Mercedes-Benz Italia. “Continuare a guardare al futuro con fiducia - ha dichiarato l'alto esponente della Stella - è il segreto del successo di un grande imprenditore. Siamo orgogliosi di continuare questa storia con Carraro qui nel Veneto. Sono sicuro che con la nuova generazione di veicoli industriali il nostro marchio ritornerà alla

leadership di mercato. Abbiamo davanti a noi anni di soddisfazioni”.

I NUMERI DEL SUCCESSO

Da questo punto di vista i numeri sono dalla parte di Carraro Spa, che ha chiuso il 2010 con 100.924.000 euro, di cui circa il 16 per cento proveniente dal reparto post-vendita, il rimanente diviso tra reparto veicoli industriali e reparto vetture, con una lieve prevalenza di quest'ultimo. I clienti in portafoglio sono 15mila, i passaggi officina degli autocarri sono stati 7.800 e i ricambi hanno movimentato quasi 19 milioni di euro. Nel 2010 Carraro ha venduto 304 veicoli industriali coi marchi Mercedes-Benz e Mitsubishi Fuso e 242 autocarri usati. Dati che lo collocano tra i top 50 dei dealer italiani. L'azienda conta circa 250 dipendenti, di cui circa il 60 per cento dedicato a officina, carrozzeria, ricambi e assistenza 24 ore su 24, un dato superiore alla media nazionale.

“Da oltre quarant'anni - ha concluso Francesco Carraro - il nostro stile è sempre lo stesso: accompagnare il trasportatore in ogni fase, dalla scelta del truck all'assistenza post-vendita, farlo in modo professionale, coinvolgendo figure specializzate e costantemente



Francesco Carraro



Alwin Epple



Luca Zaia

formate, offrendo un ventaglio di servizi completo e in costante sviluppo. Applicare questo stile in un territorio come quello veneto, produttivo ma ad alta concorrenza nel settore dei trasporti, ha significato investire su ogni aspetto, dalla collocazione strategica delle sedi alla formazione del personale, alla cura dell'assistenza”.



Alcuni momenti dell'inaugurazione della nuova concessionaria di Carraro Spa a Santa Maria di Sala. La struttura è nata dalla riqualificazione di un'area di 7.400 metri quadrati, che ha portato all'apertura della prima concessionaria “verde” dedicata ai veicoli industriali Mercedes-Benz.

Massimiliano Campanella

SANTA MARIA DI SALA - Sono trascorse tre generazioni e mezza da quando quel ragazzo da apprendista meccanico aprì la Autogresal, concessionaria veicoli industriali Mercedes-Benz. Tutto ebbe origine dai truck, che per il dealer rappresenta tuttora una grossa fetta di mercato. Certo, col passare degli anni Francesco Carraro da ragazzo si è trasformato in imprenditore, ha intuito che allargare il bacino ad altri veicoli gli avrebbe portato fortuna. Così è stato. E ancora oggi che, soprattutto nel settore dei trasporti pesanti, si fa sempre più preponderante la necessità di essere rispettosi dell'ambiente, è ancora lui, Francesco Carraro, a intuire come occorrerà comportarsi nel futuro. È lui il fondatore del progetto “Carraro Anima Eco”, che ha portato all'inaugurazione della prima concessionaria “verde” dedicata ai veicoli industriali Mercedes-Benz.

Siamo a Santa Maria di Sala, secondo polo industriale di Venezia, cittadina comoda per i trasportatori della zona ovest della provincia, che non saranno più costretti a percorrere l'intera area veneziana per raggiungere la concessionaria di Mestre. Siamo nel capoluogo veneto perché è nel

Ammontano a 11,50 miliardi i ricavi dei primi nove mesi del 2011

PACCAR FA CENTRO IN TUTTI I SETTORI

BELLEVUE - Nel terzo trimestre del 2011 (luglio, agosto e settembre), Paccar ha consuntivato ricavi per 4,26 miliardi di dollari, contro i 2,54 miliardi del 2010, segnando un record storico per la multinazionale americana. Molto soddisfatto, il Presidente e Ceo Mark Pigott ha spiegato che "l'aumento delle consegne su gomma, le maggiori vendite in aftermarket, i servizi finanziari in crescita a livello globale sono tutti fattori che hanno contribuito all'aumento dei profitti. La nostra clientela in Nord America sta sfruttando le opportunità offerte dal maggiore tonnellaggio merci disponibile e da un utilizzo più intensivo delle flotte, il che ha favorito la sostituzione delle flotte obsolete aumentando la richiesta di prodotti e servizi Paccar. Le immatricolazioni di autocarri in Europa sono migliorate rispetto al 2010, ma le incertezze economiche della Zona Euro hanno frenato gli ordini di autocarri industriali". Nei primi nove mesi del 2011 Paccar ha consuntivato ricavi per 11,50 miliardi di dollari.

I veicoli Daf premium quality detengono la leadership nel settore in molti Paesi europei. "Con una quota vendite di trattori

pari al 19 per cento, Daf è leader di mercato in Europa - ha dichiarato Harrie Schippers, Presidente di Daf Trucks - nel segmento oltre le 15 tonnellate, la quota di mercato ha raggiunto il 15,2 per cento nei primi nove mesi del 2011. Le stime relative al mercato continentale per il 2011 in questo segmento si attestano sulle 235-245mila unità e si prevede che nel 2012 toccheranno cifre comprese tra le 225mila e le 250mila unità".

Paccar si attende che le vendite al dettaglio registrate negli Stati Uniti e in Canada per la Classe 8 raggiungano a fine anno le 185-200mila unità. I clienti della multinazionale stanno godendo degli effetti positivi dell'incremento delle tariffe e dei volumi nei trasporti. Nei primi nove mesi, Paccar ha raggiunto quote da record nel mercato retail di Classe 8 negli Stati Uniti e in Canada toccando il 27,7 per cento, grazie ai vantaggi offerti alla clientela dai bassi costi operativi dei veicoli Kenworth e Peterbilt. Le stime sulle vendite in questo segmento per il 2012 si attestano sulle 205-230mila unità, cifre legate principalmente all'attuale processo di svecchiamento delle flotte ormai obsolete.

La domanda annuale legata al ricambio di veicoli negli Stati Uniti ammonta a circa 225mila unità. A livello internazionale, la strategia di espansione di Paccar ha messo a segno nuovi step. La sede Paccar di Shanghai è stata ampliata per gestire al meglio l'aumento nell'acquisto di componentistica diretta alle attività di produzione e aftermarket. Paccar ha inoltre registrato maggiori vendite di motori destinati ai produttori cinesi di autobus. Daf prosegue intanto con la propria espansione a Taiwan e si è ormai affermata come la seconda maggiore azienda nel segmento sopra le 15 tonnellate con una fetta di mercato pari al 27 per cento.

Paccar ha inoltre inaugurato il suo nuovo Technical Center presso Pune, in India. La struttura curerà gli aspetti legati all'engineering, alla tecnologia dell'informazione e al sourcing di componentistica per le sedi produttive e aftermarket a livello globale. Daf ha invece siglato un accordo in base al quale detiene attualmente il 19 per cento della Tatra, con sede in Repubblica Ceca. Tatra produce una gamma di veicoli versatili per applicazioni off road che verranno commercializzati dai concessionari Daf di tutta Europa, andando così a integrare la gamma premium di veicoli Daf per l'edilizia. Secondo quanto concordato, Daf fornirà a Tatra i motori Paccar MX e la cabina del Daf CF.

DAF TRUCKS / DA PONTA GROSSA ALL'ATTACCO DEL GRANDE MERCATO SUDAMERICANO

Veicoli e servizi per i clienti brasiliani

I carri Daf pensati per il mercato brasiliano verranno assemblati nell'avanzata struttura produttiva di Ponta Grossa, il cui completamento è previsto per il 2013. Protagonista è l'intera gamma di veicoli LF, CF e XF. Grande attenzione è riservata ai servizi offerti insieme ai prodotti per assistere la clientela nelle sue attività di business e alla disponibilità di ricambi. Daf Caminhões Brasil creerà un network di 25 dealer, per coprire circa 100 località brasiliane.

Fabio Basilio

SAN PAOLO - Daf Trucks ha sfruttato in pieno il grande palcoscenico del Salone Fenatran di San Paolo, il più importante del settore in Sud America, per dare la meritata visibilità alla propria linea premium di carri e motori e di conseguenza al suo piano di offensiva strategica in Brasile, dove il mercato dei carri oltre le sei tonnellate raggiunge attualmente le 170mila unità e ci si aspetta che cresca negli anni a venire.

OFFERTA ARTICOLATA

I carri Daf pensati per il mercato brasiliano verranno assemblati nell'avanzata struttura produttiva di Ponta Grossa, il cui completamento è previsto per il 2013. Protagonista è l'intera gamma di veicoli LF, CF e XF. L'LF è pensato per la distribuzione regionale e urbana, la gamma CF si caratterizza invece per versatilità d'impiego in una vasta gamma di applicazioni, comprendendo trattori e configurazioni a 2, 3 o 4 assali rigidi, a trazione

semplice o doppia. Modello chiave per il mercato brasiliano è l'XF105, il fiore all'occhiello del costruttore olandese per il trasporto pesante e sulle lunghe distanze. Sarà disponibile nella configurazione trattore 6x2 con assale di trazione Meritor e asse non motrice Suspensys, nonché in configurazione trattore 6x4 con assali tandem Meritor a doppia trazione e riduzione singola. Questi modelli monteranno freni a tamburo sugli assali anteriore e posteriore e sistema frenante pneumatico con ABS disponibile come optional. Il cuore dell'XF105 è il motore Paccar MX da 12,9 litri, conforme alle specifiche Euro 5 con una gamma potenze da 410 a 510 cavalli. Le dotazioni standard includeranno il cambio manuale ZF a 16 marce, o in alternativa il cambio automatico AS-Tronic in optional.

"Daf metterà a disposizione della clientela brasiliana una gamma completa di veicoli - ha dichiarato Marco Antonio Davila, Presidente di Daf Caminhões Brasil - offrendo la soluzione perfetta per ogni applicazione. I veicoli che Daf

commercializzerà in Brasile verranno prodotti in Brasile. Quando lo stabilimento di Ponta Grossa avvierà la produzione nel 2013, si partirà con l'XF105, seguito a ruota dai modelli CF e quindi dalla serie LF dedicata alla distribuzione".

Grande attenzione è riservata ai servizi offerti insieme ai prodotti per assistere la clientela nelle sue attività di business. "Il pacchetto servizi - ha detto ancora Davila - include assistenza stradale 24 ore su 24, che verrà attivata per i clienti brasiliani con le prime consegne di autocarri. Questa assistenza beneficerà della rinomata esperienza del Daf International Truck Service europeo e del Paccar Customer Center in Nord America. Per poter fornire ricambi di alta qualità garantendo efficienza, Paccar Parts appronterà un centro distribuzione dedicato, a disposizione dei concessionari e dei clienti Daf in Brasile".

Attualmente, la rete di concessionari Daf comprende oltre 1.000 partner dedicati, tutti dealer indipendenti. Daf Caminhões Brasil creerà un

network di 25 partner, per coprire circa 100 località brasiliane. "Daf è uno dei maggiori produttori europei di autocarri e gode di eccellenti credenziali per imporre una presenza significativa sul mercato brasiliano - ha commentato Marco

prosegue anche nel resto del Sud America. In 40 anni, grazie ai veicoli Kenworth, l'azienda ha conquistato una notevole quota di mercato in molti dei Paesi sudamericani a Ovest delle Ande. Nel 2010 Paccar ha inaugurato un centro

fino al 15,3 per cento nella prima metà dell'anno in corso. In quest'area Daf punta a raggiungere il 20 per cento. Il marchio di Eindhoven è leader di mercato nei Paesi Bassi, in Belgio, Gran Bretagna, Polonia ed Europa Centrale, non-



CF si caratterizza per versatilità d'impiego in una vasta gamma di applicazioni. In basso, l'XF105, fiore all'occhiello della gamma Daf per il trasporto pesante e sulle lunghe distanze.



Antonio Davila - A cominciare dalla nostra moderna gamma di carri, famosi in tutto il mondo per affidabilità, efficienza e alti livelli di comfort alla guida; inoltre, proseguiamo con la creazione di una rete di dealer professionisti: dopotutto, sono i servizi che stanno dietro al prodotto a determinare i successi futuri".

Il nuovo stabilimento di assemblaggio Daf in Brasile sta nascendo su un terreno di 569 acri presso la città di Ponta Grossa, nello stato del Paraná. Paccar ha investito 200 milioni di dollari nella costruzione dell'impianto esteso su una superficie di 330mila metri quadrati. Ma la crescita di Paccar

di distribuzione ricambi a Santiago, in Cile. In Colombia, lo scorso mese di settembre, nel segmento veicoli di Classe 8 il costruttore ha raggiunto una quota di mercato che si aggira attorno al 40 per cento; inoltre, ha lanciato la gamma Daf CF nella regione andina e realizzato solidi risultati quanto a vendite di carri nel continente sudamericano.

CRESCITA EUROPEA

Al di qua dell'Atlantico, nei Paesi dell'Unione Europea, la quota di mercato di Daf nel segmento veicoli pesanti (oltre le 15 tonnellate) è cresciuta

ché il marchio più importato in Germania, Francia e Italia. Daf è inoltre il principale produttore OEM sui mercati di Australia, Nuova Zelanda, Russia, Taiwan, Sudafrica e Turchia.

Al Fenatran di San Paolo il costruttore ha posto l'accento anche sulla Paccar Engine Technology: sullo stand Daf è stata esposta l'intera gamma di moderni motori diesel a quattro e sei cilindri nel range di volumi da 4,5 a 12,9 litri e potenze comprese tra 140 e 510 cavalli. Tutti i motori soddisfanno i requisiti Euro 5 per il controllo delle emissioni e sono progettati pensando a massima affidabilità, lunga durata, consumi ridotti e alte prestazioni.

SCANIA / NUOVI ROBUSTI VEICOLI OFF-ROAD PER MASSIMA OPERATIVITÀ E MOBILITÀ

Oltre l'ostacolo

Il costruttore svedese amplia la sua offerta con le gamme Serie P e G, appositamente dedicate alle impegnative condizioni di lavoro fuori strada.



Massimiliano Campanella

SÖDERTÄLJE - Per un trasportatore il mezzo è sempre molto più che un investimento: è il compagno di lavoro che ci si è scelti per affrontare le esigenze quotidiane della professione. Considerazione che vale a maggior ragione quando l'autista sceglie un veicolo off-road: se lo fa è perché ha bisogno di un compagno di lavoro adatto quando affronta strade non asfaltate, perché nel suo lavoro quotidiano incontra sentieri o percorre tratti di strada spesso in presenza di terreni parzialmente innevati o fangosi. È in queste circostanze che l'autista avrebbe un solo desiderio: prepararsi da sé il proprio fuoristrada, affinché sia robusto, massimamente operativo, in grado di muoversi ovunque ma, nel malaugurato caso, anche facilmente accessibile per la manutenzione o persino trainabile senza necessariamente procedere alle operazioni di scarico.

Per far fronte a tutte queste esigenze Scania ha introdotto nel suo portafoglio prodotti i nuovi veicoli della Serie P e G, appositamente realizzati per impegnative condizioni di lavoro fuori strada. A contraddistinguerli sono diversi componenti particolarmente robusti, grazie ai quali possono svolgere i compiti più duri senza inutili tempi di fermo, e la nuova linea del frontale, per un design che conferisca a questi veicoli uno

sguardo deciso, nel rispetto della tradizione della Casa svedese. I nuovi veicoli off-road di Scania sono stati dunque appositamente progettati per le più difficili condizioni tipiche del settore e nel contempo per il nuovo styling del frontale, estremamente funzionale, sono state adottate soluzioni volte a proteggere i componenti più vulnerabili, riducendo così i costi di riparazione ed evitando svenevoli tempi di fermo.

I veicoli off-road si basano inizialmente sulla spaziosa Serie G di Scania, cui seguirà una

gamma completa di modelli della serie P in una fase successiva. I nuovi veicoli vantano ovviamente tutti i miglioramenti, le nuove caratteristiche e funzioni introdotte sugli autocarri Scania, ad esempio lo Scania Opticruise con modalità off-road, nuove funzioni di controllo della trazione e il nuovo retarder con prestazioni ottimizzate per basse velocità, nonché novità per quanto riguarda il telaio.

Il robusto paraurti in acciaio, progettato per proteggere la cabina dagli urti di minor intensità,

sporge di 135 mm, ovvero 80 mm in più rispetto alla versione precedente ancora disponibile. Il nuovo paraurti ha un angolo d'attacco di ben 25 gradi che, insieme a generosi angoli di dosso e di uscita, ad esempio, rendono il veicolo classificabile nella categoria off-road e quindi esente dall'obbligo di protezione frontale anticastro. Il paraurti è molto resistente e in grado di sopportare anche un certo impatto senza deformarsi. Viene montato separatamente, senza alcun collegamento con altri componenti

che potrebbero venire danneggiati in caso di forti urti, il che contribuisce a ridurre i tempi di fermo in officina per le riparazioni.

Nel paraurti è integrato un robusto gancio di traino con una capacità di 35 t (10 t in più della versione standard) che nella maggior parte delle situazioni consente di rimorchiare il veicolo senza necessità di scaricarlo. Un pannello protettivo parte dal paraurti e si estende fino alla parte inferiore dell'intercooler e del radiatore e all'estremità anteriore della coppa.

Un ampio gradino antidruciolo sopra il paraurti, accessibile all'occorrenza tramite un ulteriore gradino estraibile sotto il gancio di traino, facilita la pulizia del parabrezza. Due barre della calandra fungono da maniglie di appiglio per il conducente.

I nuovi veicoli off-road sono stati progettati per svolgere perfettamente la loro parte e affrontare anche i compiti più gravosi. La calandra e la struttura di colore nero dei paraurti enfatizzano l'impressione di robustezza e continuano il tema della "T avvolgente", che rende inconfondibile il marchio Scania. A distinguere nettamente questi veicoli da quelli dei principali competitor sono poi alcuni tocchi esclusivi per quanto riguarda la funzionalità off-road e il comfort. I gruppi ottici anteriori e gli indicatori sono montati separatamente e distanziati dal paraurti per essere maggiormente protetti dagli impatti. I gruppi ottici anteriori, i fendinebbia e i retronebbia opzionali, integrati nella struttura del paraurti, sono dotati di protezione in acciaio. È disponibile un robusto sistema di lavaggio delle luci anteriori. Per evitare i danni provocati da piccoli urti, i gradini di accesso sono separati dal paraurti. Il gradino di accesso inferiore è sospeso con cinghie di gomma che si piegano in caso d'impatto. Il ribaltamento della cabina sul lato marciapiede è in posizione protetta dietro al paraurti.



Italia e Svezia più vicine sul fronte dell'eco-sostenibilità

DOPPIO IMPEGNO VOLVO SULL'AMBIENTE

L'Ambasciatrice di Svezia nel nostro Paese Ruth Jacoby illustra ospite all'interno dello stand della Casa svedese a Ecomondo 2011.

RIMINI - La collaborazione tra Italia e Svezia sul fondamentale tema dell'eco-sostenibilità ambientale passa anche attraverso Volvo Trucks, tra le dieci aziende svedesi che si sono distinte per aver applicato soluzioni eco-compatibili innovative sul mercato italiano.

Ospite d'onore a Ecomondo 2011 - l'appuntamento nazionale più qualificato dell'industria del riciclo e delle filiere connesse al tema dell'ambiente - all'interno dello stand dedicato alla Svezia e promosso dall'Ambasciata svedese in Italia, l'Ambasciatrice del Regno di Svezia nel nostro Paese, Ruth Jacoby, ha pronunciato un discorso di benvenuto volto a sottolineare l'importanza della collaborazione tra Italia e Svezia su un tema così fondamentale. All'intervento dell'alto

rappresentante svedese è seguita la presentazione di progetti sostenibili concreti nati dalla collaborazione tra i due Paesi.

Da sempre attenta alle tematiche ambientali, Volvo Trucks segue scrupolosamente gli standard fissati dall'UE in materia di tutela ambientale, facendosi portavoce di un pensiero eco-sostenibile in tutte le fasi di vita dei suoi veicoli: produzione, utilizzo, dismissione. I veicoli industriali di Volvo Trucks non solo sono costruiti al 33 per cento con materiale riciclato, ma sono addirittura riciclabili in una percentuale compresa tra l'85 e il 90 per cento. Inoltre, a conferma dell'impegno nei confronti del tema e della costante attività di ricerca condotta, recentemente Volvo Trucks ha lanciato l'Environmental



Footprint, un'applicazione online che consente a chiunque di calcolare in pochi click l'impronta ecologica del proprio camion. All'applicazione in diretta del nuovo sistema ha assistito la stessa Ambasciatrice Jacoby, che ha avuto parole di sostegno e apprezzamento per i passi avanti compiuti dal costruttore svedese.

RENAULT TRUCKS / MAVI INAUGURA LA NUOVISSIMA STRUTTURA DI CATANIA

La Losanga secondo Madonia

Paolo Altieri

CATANIA - È abituata a fare le cose in grande e anche questa volta non si è smentita. Mavi, dealer siciliano della rete Renault Trucks, ha inaugurato in pompa magna la nuova avveniristica sede di Catania. Un complesso edificato su un'area complessiva di 15mila metri quadrati, di cui 2.600 coperti, e situato all'interno del nuovo moderno polo logistico nella zona industriale del capoluogo. Un avamposto che sostituisce in toto la struttura precedente e rafforza la presenza in Sicilia orientale del Gruppo Mavi, che ha il suo quartier generale a Palermo e una seconda filiale a Messina.

Per Renault Trucks la nuova mossa vincente di Mavi non fa che implementare ulteriormente il piano di espansione della Losanga nell'isola mediterranea. E non solo. In Italia, Renault Trucks ha da tempo intrapreso una precisa strategia di rinnovo e ampliamento della propria rete di vendita e assistenza.

UNA RETE ALL'AVANGUARDIA

"Mavi rappresenta per la rete Renault Trucks - dichiara Gino Costa, Amministratore unico di Renault Trucks Italia intervenuto all'inaugurazione - una prova inconfutabile di eccellenza gestionale e imprenditoriale, nell'ottica della massima soddisfazione della clientela. In continua e costante crescita, è un perfetto esempio della proficua collaborazione instaurata con Renault Trucks e che dura da oltre trent'anni. Contiamo che con questa nuova sede Mavi cresca ancora, nella convinzione che nel territorio catanese possa superare la già ottima quota di Palermo".

Tra le diverse sedi inaugurate nel 2011, quella di Mavi è una tappa fondamentale in un anno che ha impegnato la rete Renault Trucks Italia in un processo di radicale riqualificazione e ottimizzazione. "Noi come Renault Trucks siamo stati capaci, e la Sicilia lo dimostra, di crescere nella qualità del prodotto e nell'economia di esercizio, quindi nel dare ai clienti la possibilità, con i nostri prodotti e servizi, di guadagnare di più", ha continuato il numero uno di Renault Trucks Italia.

Il motto che riassume l'inaugurazione della nuova concessionaria per la provincia di Catania del Gruppo Mavi è: "I nostri clienti meritano di più". Da oltre 40 anni è sempre questa la filosofia che guida le scelte della famiglia Madonia, attiva nella vendita e assistenza di veicoli industriali e commerciali. L'azienda nasce dall'esperienza come autoriparatore di veicoli industriali del palermitano Diego Madonia, che nel 1967 avvia l'attività nel capoluogo regionale. Negli anni che seguono Madonia acquisisce sempre maggiore competenza che va di pari passo con il suo talento imprenditoriale che lo porta a scegliere anche la strada della vendita di veicoli da lavoro. Nel 1974, apre una concessionaria per Palermo e pro-



Ennesima mossa vincente del grande dealer Renault Trucks che fa segnare un importante punto al piano di espansione della Losanga in terra siciliana. La società capitanata da Mario Madonia inaugura l'avamposto di Catania che ha l'ambizione di diventare il fiore all'occhiello di tutto il Gruppo Mavi, presente anche con la storica concessionaria di Palermo e con quella di Messina.



Diego Madonia,
fondatore del Gruppo Mavi

vincia per il marchio Renault Veicoli Industriali, poi diventato Renault Trucks. Nel 1991 passa il testimone al figlio Mario, oggi Amministratore unico dell'intero Gruppo Mavi, 45 anni, sposato con Giovanna e padre di Martina, 14 anni, e Giorgio, 7 anni, un fratello laureato alla Bocconi di Milano che ha fatto scelte professionali diverse e vive e lavora in Spagna, dopo la laurea in ingegneria gestionale Mario Madonia inizia a lavorare duramente. "Ci ho creduto molto e continuo a crederci - dice con orgoglio - con la profonda motivazione di fare del mio meglio nell'interesse dei miei clienti". La filiale Mavi di Messina nasce nel 1999, quella di Catania nel 2007. "Sono cinque anni che Mavi - spiega l'ingegner Madonia - è attivamente presente nella parte orientale dell'isola. La progressiva crescita della quota di mercato ci ha convinto a investire 7 milioni di euro in una nuova struttura in grado di rispondere alle crescenti esigenze dei trasportatori in termini di servizio e qualità. Il territorio di competenza del Gruppo Mavi copre tutta la Sicilia, quello della

nuova concessionaria in particolare le province di Catania, Enna, Ragusa e Siracusa. Le province orientali della Sicilia rappresentano un mercato molto dinamico, caratterizzato dalla presenza di aziende di trasporto, professionali e di medio/grandi dimensioni".

TUTTO RUOTA INTORNO AL CLIENTE

La nuova concessionaria si presenta come una struttura moderna e funzionale. A cominciare dallo spazio esterno che invita il cliente a entrare in contatto con il mondo Renault Trucks. Una piazza di 500 metri quadrati in cui sono esposti i veicoli della gamma francese in un ambiente familiare e accogliente. Un "ponte" con il ricco show room interno dove il cliente entra in diretto contatto con i protagonisti dell'offerta Renault Trucks, osservandola da vicino e toccandola con mano. Diventa così più facile e immediato discutere di allestimenti e scegliere le soluzioni più idonee per approntare al meglio il proprio veicolo ideale. "Abbiamo realizzato - continua Mario Madonia - un'officina con dodici postazioni di lavoro, di cui due riservate ai veicoli commerciali per servizi rapidi senza appuntamento. La nostra idea è stata quella di creare uno spazio assistenziale dove valorizzare gli investimenti dei nostri clienti. L'officina dà il senso dell'investimento effettuato a Catania. Tutto è all'avanguardia in termini di dotazioni tecnologiche, così come sono tecnologicamente avanzati i veicoli Renault Trucks. In organico sono previsti dieci meccanici. L'accettazione riceve il cliente, apre la commessa di lavoro, fa la diagnosi con sistema informatico e assegna la lavorazione al meccanico specifico".

E per quanto riguarda la disponibilità di parti di ricambio, il magazzino su due piani di 800 mq offre un elevato livello di servizio. Mavi sarà così in grado di fornire un livello qualitativo di servizio del 95 per cento. Il Gruppo palermitano ha anche riservato un occhio di riguardo agli autisti, con la realizzazione di un'area ristoro wifi (la concessionaria è del resto all'avanguardia per quanto riguarda la dotazione informatica), riservata ai clienti dell'officina e ai conducenti in sosta, in attesa di portare a termine le operazioni di carico e scarico nei vicini centri logistici. Un capitolo importante è quello riservato alla formazione del personale. "C'è uno spazio formazione di 80 metri quadrati - afferma il dottor Madonia - dedicato alla riqualificazione professionale costante del personale tecnico e commerciale. La formazione che ha lo scopo di garantire un elevato livello di competenza

consente di migliorarsi per adeguarsi alle novità e soddisfare al meglio le esigenze del mercato e dei clienti".

Il Gruppo Mavi dispone di 12 venditori per tutta la Sicilia. Dieci sono invece le officine della rete assistenziale, una per ciascuna delle nove province isolate più una in provincia di Palermo. "A oggi - dice ancora Mario Madonia - la quota di mercato di Mavi nell'intera Sicilia, sui veicoli industriali oltre le 6 tonnellate, è consolidata a oltre il 20 per cento da diversi anni. Inoltre, da quattro anni consecutivi nei trattori stradali siamo al 25 per cento. Nel segmento cava-cantiere, la quota consolidata è del 14 per cento. Con l'apertura della sede di Catania, contiamo di incrementare ulteriormente il parco veicolare Renault Trucks. In termini di volume di vendite, oltre le 6 tonnellate a regime siamo nell'ordine delle 1.300-1.400 unità, su un totale venduto sicilia-

no di 20mila unità. In questi ultimi anni abbiamo assistito a una riduzione delle vendite del 36 per cento sotto le mille unità a causa della crisi ma contiamo di recuperare. Il nostro parco circolante è attualmente di 3mila mezzi in tutta l'isola. Lo scorso anno Mavi ha consuntivato un fatturato di 50 milioni di euro e prevediamo di chiudere il 2011 con un +8 per cento. Nel 2010 abbiamo venduto 400 veicoli nuovi, tra commerciali e industriali e quest'anno abbiamo già raggiunto questo target prima del consuntivo finale dei dodici mesi. Solida è anche l'attività nel settore dell'usato: vendiamo 600 veicoli all'anno".

L'IMPORTANZA DEGLI ALLESTIMENTI

Mavi è molto attiva anche per quanto riguarda la vendita di veicoli allestiti, in particolare nel settore del trasporto a temperatura controllata, un mercato molto consistente in una regione che commercializza dappertutto prodotti alimentari. Tra l'altro, i veicoli refrigerati sono i più richiesti per contratti di noleggio a breve termine 24-36 mesi, un altro settore di attività del Gruppo Mavi.

"Dal momento che abbiamo una quota di mercato elevata soprattutto nei trattori stradali - spiega Mario Madonia - è per noi logico avere grande attenzione per i semirimorchi. Fin dall'inizio abbiamo consolidato una collaborazione storica con il Gruppo Margaritelli. L'attuale Gruppo CIR, grazie alla nostra azienda, è diventato il primo gruppo di distribuzione di veicoli trainati in Sicilia con quota di mercato del 20 per cento. Mavi vende 150 semirimorchi all'anno".

Mavi è stata anche tra le prime realtà imprenditoriali a credere nelle potenzialità del programma Optifuel di Renault Trucks per la riduzione dei costi di gestione del veicolo industriale. E i risultati in termini di risposta della clientela sono stati molto positivi. Vasta e articolata è infine l'offerta di pacchetti di servizio per assistenza e manutenzione dei mezzi, sia con il programma di estensione della garanzia che i contratti full service.



Mario Madonia (secondo da sinistra), Amministratore unico del Gruppo Madonia, con alcuni clienti.

Mauro Zola

PARMA - Prosegue il buon lavoro della concessionaria V.A.I.R. sulle flotte. Il più recente lotto di veicoli venduti dal dealer Renault Trucks riguarda 24 Premium Distribuzione 460.18 nella versione Bisarca, ordinati dal gruppo internazionale Mercurio Trasporti per la sede di San Polo di Torrile. "Il Gruppo Mercurio - spiega Pier Luigi Balestra, Direttore commerciale Trasporti e Nuovi Mercati della società - si occupa esclusivamente del trasporto di veicoli per conto di case automobilistiche o di società di rental, occupandosi della distribuzione dal fine linea di montaggio al concessionario. Il nostro business riguarda anche tutto quello che si riferisce ai servizi accessori, dal deposito delle autovetture arrivando a comprendere modifiche importanti come la verniciatura di alcuni modelli in colori non previsti di serie dalle Case o l'installazione di impianti Gpl".



RENAULT TRUCKS / IMPORTANTE CONSEGNA DI V.A.I.R. AL GRUPPO MERCURIO TRASPORTI

Le automobili viaggiano su Premium

I numeri del Gruppo Mercurio, una tra le prime cinque aziende del settore in Europa, sono impressionanti. "Il volume del trasportato, comprendendo le varie società, è intorno al milione e centomila veicoli anno - prosegue Balestra - con una flotta che in questo momento nel mondo comprende circa mille camion di proprietà. La composizione delle flotte nei singoli Paesi in cui siamo operativi varia notevolmente nel dettaglio. In Italia, ad esempio, la flotta di proprietà vale circa il 50 per cento se non un po' meno del totale, e comprende 110 camion, di cui 88 per il trasporto di vetture, una trentina attrezzati per i veicoli pesanti e sei centinai chiusi per autovetture sportive e di lusso. Il resto del lavoro viene portato a termine da padroncini esclusivisti che girano con i nostri colori".

In Italia, la sede principale è situata a San Polo, in provincia di Parma, e si sviluppa su di un'estensione di circa 400 mila mq, con la possibilità di stoccare fino a 18.500 vetture. Della stessa dimensione sono anche i depositi di Civitavecchia e Livorno. In più, il Gruppo dispone di altri tre insediamenti: a Bologna per tremila vetture, a Pontecagnano per 12mila e a Palermo per altre seimila. "Tutte le dislocazioni - precisa Balestra - sono scelte per la facilità degli arrivi. Ogni centro ha attiva una doppia modalità, stradale e poi marittima o ferroviaria".

A San Polo vi servite della ferrovia?

"Disponiamo di quattro binari interni, che permettono di scaricare quattro treni blocco contemporaneamente. Più o meno riceviamo dodici treni a settimana".

Lavorate con tutti principali costruttori di automobili?

"Se pensiamo alla filiale italiana direi di no, ma se guardiamo al resto d'Europa, al Sudamerica o alle propaggini asiatiche credo che possiamo contare su rapporti con tutte, o per traffici internazionali o per le varie distribuzioni locali".

Quali sono i vostri volumi

L'azienda parmense, specializzata nel trasporto di veicoli per conto di case automobilistiche o di società di rental, ha arricchito la propria flotta con 24 Premium Distribuzione 460.18 a cui se ne dovrebbero aggiungere un'altra ventina. Vincente, nella scelta, il basso consumo che registrano i veicoli francesi.



Foto di gruppo davanti a uno dei Premium Distribuzione acquistati dal Gruppo Mercurio Trasporti, specializzato nel trasporto di veicoli. Ultimo a destra Gino Costa, Amministratore unico di Renault Trucks Italia.

di fatturato?

"Siamo intorno ai 130 milioni di euro per quel che riguarda il consolidato".

Come è nata la spinta all'internazionalizzazione del Gruppo Mercurio?

"La nostra presenza in Sudamerica ormai è consolidata da tempo. È infatti sempre stata un'idea della proprietà cercare di essere presenti all'interno di mercati emergenti, che potevano darci delle soddisfazioni sul medio periodo".

"Crescere in Italia o anche in Europa non è semplicissimo - interviene Andrea Conti, figlio del Presidente della società - allora abbiamo cercato di farlo andando fuori dal continente. Fino ad arrivare in India, che peraltro ci sta dando molte sod-

disfazioni. Spingersi fino in Asia è stato il modo di mio padre di creare iniziative più interessanti rispetto ai mercati tradizionali. Solo la flotta indiana vuol dire 550 mezzi di proprie-

tà, il che ci porta tra i primi tre operatori logistici dell'intera nazione. Un partner indiano ci ha dato una mano per l'ingresso in questo mercato molto particolare, ma in un paio d'anni

siamo cresciuti da zero mezzi fino a 550, il che mi sembra interessante. In Europa sarebbe un'evoluzione impensabile di questi tempi".

"La lotta in Europa - ripren-

de Balestra - in questo momento è tutta focalizzata sul mantenimento delle posizioni, quello è tutto ciò che si può fare adesso. Lavorando soltanto con le autovetture per noi i cali repentini di mercato sono diventati abbastanza normali, la gestione diventa quindi complicata, automaticamente hai infatti il problema che il calo viene anche ribaltato sulle condizioni economiche. Soltanto tre anni fa ad esempio i nostri mezzi di proprietà in Italia erano più del doppio, così come i terzisti che lavoravano per noi, ma abbiamo dovuto adattarci velocemente".

Quella attuale è la vostra dimensione ideale per l'Italia o state ancora dismettendo camion?

"Forse siamo ancora in eccesso".

Quale è la quota Mercurio sul mercato italiano del trasporto di autovetture?

"Attorno al 25/30 per cento".

Nell'acquisto dei veicoli che caratteristiche mettete in primo piano?

"Nel nostro caso è molto im-

portante l'allestimento, per cui ci sono due fornitori principali, che sono Lohr e Rolfo, il primo secondo noi è più caro e inoltre per le nostre esigenze è meglio Rolfo, da cui compriamo la gran parte delle bisarce. Per quanto riguarda invece i camion, ci sono alcuni costruttori che non prendiamo neppure in considerazione, per gli altri valgono sicuramente il prezzo e l'affidabilità del marchio".

Avete particolari richieste dal punto di vista tecnico?

"Ci interessano soprattutto consumi e costi della manutenzione - riprende la parola Andrea Conti - Abbiamo certo qualche vincolo tecnico, dato che per noi il sopraccabina è uno spazio che va utilizzato, ma quasi tutti dispongono di veicoli specifici. Dei Premium di Renault Trucks la prima cosa che ci ha colpito sono stati i bassi consumi e poi vale molto il rapporto che abbiamo con la concessionaria V.A.I.R. per tutta quella che è la gestione della garanzia. Una parte della manutenzione è affidata alla nostra officina interna ma alcune cose non le sappiamo fare e dobbiamo rivolgerci a un'autorizzata".

Ogni quanto sostituite i veicoli?

"Prima li cambiavamo ogni tre anni, adesso li teniamo fino a cinque anni, con una percorrenza media di circa 120mila km l'anno. In seguito alcuni vengono acquistati dai padroncini che lavorano per noi, gli altri li diamo in permuta, i nostri camion sono molto ben tenuti e questo è un vantaggio".

Le caratteristiche del Renault Premium Distribuzione

ALL'INSEGNA DELLA MIGLIORE TECNOLOGIA

PARMA - La recente fornitura di Premium al Gruppo Mercurio, a cui potrebbe farne seguito a breve un'altra per una ventina di camion, riguarda motrici della serie Distribuzione con una configurazione ben precisa, dovuta all'impiego con allestimento bisarca. Si tratta della versione con passo da 5,5 m, cabina profonda e motore Dxi

11, un sei cilindri Euro 5, in grado di sviluppare 460 cv e con una coppia massima di 2.230 Nm a 1.200 giri/min. La catena cinematica è completata dal cambio automatizzato a 12 marce Optidriver+. Per le sospensioni è stata scelta una soluzione totalmente pneumatica, con due cuscini e ammortizzatori telescopici, un'escursione di

250 mm e un telecomando per l'asse posteriore, oltre a controllo e gestione elettronici. Tra le aggiunte il rallentatore Optibrake con una potenza frenante di 275 kW a 2.300 giri/min e l'Ebs, che comprende Abs, l'assistente alla frenata d'emergenza, il Drag Torque Control, l'armonizzazione della frenata tra motrice e rimorchio.

RENAULT TRUCKS / NUOVA SEDE DI SAVCAM INAUGURATA A ORBASSANO

La famiglia Rocchietti estende i suoi confini

Esattamente 20 anni dopo l'apertura della prima officina, Savcam, che rappresenta Renault Trucks nelle province di Torino, Aosta, Vercelli e Biella, rafforza le sue strutture con un nuovo impianto a Orbassano, finalizzato soprattutto a garantire il miglior servizio alla clientela dei veicoli con la Losanga.

Mauro Zola

ORBASSANO - Coincidenze, c'è chi dice che non esistono e chi le prende come un buon auspicio. Fa sicuramente parte di questa seconda categoria la famiglia Rocchietti, che a fine ottobre ha inaugurato la nuova sede di Orbassano della propria concessionaria Renault Trucks, ricordando soltanto in un secondo tempo che a pochi giorni di distanza, ma vent'anni prima, nel 1991, aveva fatto lo stesso con il punto vendita e assistenza principale, quello di San Maurizio.

Questo nuovo insediamento deriva dall'esigenza di coprire meglio la vostra zona?

"Soprattutto per il post vendita nella cintura di Torino Sud - spiega Michele Rocchietti - la nostra sede principale è vicina all'aeroporto di Caselle, e quindi non proprio comoda per servire la città e la zona industriale".

La sede di Orbassano comprende quindi anche l'officina.

"Certo, e anche il magazzino ricambi. Sono anzi il cuore della struttura e la vera ragione per cui ci siamo ampliati".

La vostra zona di copertura già ampia si è ulteriormente allargata di recente.

"All'intera provincia di Torino e a quella di Aosta si sono aggiunte quelle di Vercelli e Biella. Quest'ultima la seguivamo già anni fa, poi Renault Trucks aveva variato le zone di pertinenza e Biella era andata a Novara. Adesso ci è stata riconsegnata con l'aggiunta di Vercelli".

Si tratta di province in cui si vende poco.

"In effetti è veramente dura, però devo dire che con l'apertura di una nuova sede, appoggiata a un'officina organizzata, stiamo cominciando a vedere i primi risultati positivi".

Quindi è davvero necessario essere presenti per garantirsi una clientela.

"Noi crediamo più nella presenza a livello di organizzazione strutturata che non al venditore porta a porta, che può essere anche bravo ma se non può disporre di un'officina che lo supporta non ha chance. Anche ad Aosta abbiamo infatti scelto di aprire un'officina autorizzata in collaborazione con un nostro importante cliente".

Più in generale come sta andando il mercato dei truck in Piemonte?

"Non bene, restiamo fermi al 35 per cento rispetto al 2008. Siamo passati da un immatricolato medio di 1.200 veicoli sopra le 6 tonnellate, a 500 camion, addirittura poco più di 400 due anni fa".



La famiglia Rocchietti alla guida della concessionaria Savcam che ha aperto una nuova sede a Orbassano (sotto e in alto) che prevede una zona coperta di circa 2.700 mq.



Ve la siete comunque sentiti di aprire una nuova struttura.

"Dicono che i momenti migliori per investire siano quelli più duri, abbiamo voluto dar credito al detto popolare".

Come è strutturata la nuova sede di Orbassano?

"La zona coperta è di circa 2.700 metri quadri, di cui 2.000 usati per l'officina e il resto dedicato al magazzino ricambi. L'officina può quindi ospitare senza problemi più di venti ingressi al giorno, potremmo gestirne anche di più ma vogliamo curare molto il servizio che per noi resta al centro dell'offerta".

Quante unità conta il personale dedicato?

"Per adesso abbiamo creato navette quotidiane dalla vecchia sede con cui trasferiamo i meccanici a seconda del bisogno,

questo in attesa di capire quanti dipendenti serviranno a questa struttura. All'interno del gruppo lavorano oggi una quarantina di persone, tra cui venti meccanici".

È calata anche la richiesta dei servizi di assistenza?

"Quella è rimasta abbastanza stabile, non ha subito grossi cali in questi anni difficili. Probabilmente invece di cambiare il ca-

mion lo riparano, tanto che fino a oggi non abbiamo ore vuote".

In questa zona quale gamma è più richiesta?

"Dipende dal momento: abbiamo passato anni con il mercato del trattore calato del 75 per cento, quest'anno sembra invece che vadano soltanto quelli, non c'è una regola fissa".

Funziona anche il mercato dei leggeri?

"Decisamente sì, anche per noi che abbiamo Iveco in casa, con una penetrazione in quel segmento vicina al 60 per cento. Combattiamo grazie al fatto che a Torino lavorano soprattutto i dealer storici, mio padre ha aperto nel 1974 con Saviem, di cui siamo stati tra i primi concessionari in Italia. Da allora la convivenza con Renault Trucks è buona, quando c'è un problema si discute e poi si risolve insieme".

Cosa piace di più ai clienti

presenza, di rapporti personali, che sono ancora molto importanti. Senza voler essere presuntuosi a volte le aziende comprano più il marchio Savcam, perché ti conoscono, sanno che se hanno un problema sei in grado di risolverglielo".

Cosa vi aspettate da questa nuova sede a livello di incremento?

"Abbiamo fatto uno studio, in cui si rileva come le penetrazioni maggiori le abbiamo nei comuni limitrofi alla concessionaria, la dove eravamo distanti si calava. Questa era una zona in cui noi avevamo una penetrazione bassa, dal 3 al 5 per cento, mentre la nostra media è arrivata anche al 18 per cento. In più questa è un'area molto industrializzata, in cui operano aziende contro terzi, conto proprio, grosse flotte".

Cosa vi aspettate dal mercato del prossimo anno?

"Non ci siamo mai fatti illusioni, sono tre anni ormai che crediamo questa sia la realtà del futuro, nel senso che ci dobbiamo dimenticare i numeri che si facevano un tempo. Le vendite potranno crescere ma ci vorrà molto tempo".

Comunque i dealer possono sopravvivere?

"Bisogna fare molta attenzione ai costi interni".

Nel vostro caso non ci sono stati ridimensionamenti, anzi al contrario state crescendo.

"Probabilmente negli anni abbiamo sempre lavorato sotto-dimensionati come organico, garantendo però un posto sicuro a tutti. Anche oggi abbiamo detto ai nostri dipendenti che aspettiamo a crescere, nonostante la sede nuova, proprio per evitare di trovarci con persone in esubero. Con i tempi giusti vedremo cosa serve davvero a questa concessionaria e andremo a integrare il personale mancante".

Quanto è importante essere un'azienda familiare?

"Per noi molto. Siamo alla seconda generazione e anche la clientela ama il fatto che a gestire il tutto sia una famiglia".

Molti clienti presenti all'inaugurazione della nuova sede Savcam

NUMEROSE LE CONSEGNE DI NUOVI VEICOLI

ORBASSANO - L'inaugurazione della nuova sede è stata per Savcam anche l'occasione per incontrare i propri clienti, organizzando una nutrita serie di consegne che ha ben radiografato la clientela abituale del dealer Renault Trucks. Si tratta di una pattuglia molto diversificata, che va da Graglia, specializzato in trasporti di autovetture, a cui è stato consegnato un HD460 e che conta su di una flotta di 50 mezzi di cui 25 Renault Trucks, al distributore Parena, che ha ritirato un HR460T e che già possiede 15 camion francesi sui 40 totali.

Un HD310.26 è invece andato alla V Rent, che si occupa di noleggio di veicoli per la raccolta rifiuti, ed è in trattativa per ulteriori 50 camion, in aggiunta ai 70 che già possiede, e sempre nello stesso settore un Mi-

dium 220.12 per la raccolta è stato ritirato dall'Armellini. Un Lander 460 T è stato consegnato alla cooperativa logistica Fata, che su di un totale di 60 mezzi ha scelto per 57 volte Renault Trucks e 3 Kerax 460 8x4 alla Sitalfa, che cura la manutenzione sull'autostrada A32. Ancora un Midlum, in questo caso 300.18, è andato alla C.P.M. che si occupa del montaggio di prefabbricati, due Magnum 520 T al trasportatore Over Time, un HR460T alla Coop Trans e un Maxity alla Proveda. Per quel che riguarda i Master, oltre ai 2 acquistati dalla R.C.M., altrettanti sono stati consegnati alla Punto Lavoro, cooperativa concessionaria per Ups, che su un totale di 420 furgoni ne possiede ben 419 marchiati Renault Trucks.

RENAULT
TRUCKS
DELIVER*

SERIE SPECIALE
RENAULT PREMIUM TRUCK RACING

GUIDATE UN VERO CAMPIONE!

www.renault-trucks.it



* Renault Trucks mantiene gli impegni

Mauro Zola

VAIRANO - Dopo la presentazione in grande stile dei mesi scorsi, era tempo per il nuovo Actros, meritatamente eletto Truck of the Year 2012, di incontrare i clienti italiani. Mercedes-Benz per un primo approccio dinamico ha scelto le piste di Vairano di Vidigulfo e di Vallelunga, sulle quali i potenziali clienti, nonostante la pioggia che ha segnato il primo appuntamento, hanno potuto prima di tutto guidare il nuovo Actros, il che è il modo migliore per apprezzarne tutte le qualità. E il responso è stato fin da subito molto positivo, a conferma di quanto già accaduto nel vernissage dedicato ai grandi clienti che ha subito portato nel portafoglio del costruttore tedesco una buona serie di ordini e la soddisfazione di poter "conquistare" qualche grossa flotta, "rubandola" ai diretti concorrenti.

MECCANICA CHE CONQUISTA

A colpire, oltre alla linea innovativa del nuovo camion, è stata naturalmente la meccanica, a partire dalle motorizzazioni, che si basano per adesso sui sei cilindri in linea (soluzione innovativa per Mercedes-Benz, che aveva prima sempre preferito la configurazione sei cilindri a V) OM471 disponibile sia in



di scarico si è utilizzato un sistema basato sulla tecnologia Scr, quindi con l'uso di additivo AdBlue, ma con l'aggiunta di un sistema di ricircolo dei gas di scarico Egr raffreddato e di un filtro antiparticolato. In abbinamento al nuovo motore il marchio ha lanciato la terza generazione del cambio automatizzato PowerShift; dotato di sensori di innesto più sensibili, questo è l'oggi l'unico cambio disponibile sul nuovo Actros, dato che la soluzione manuale non sarà più acquistabile neppure come optional.

NUOVO PROGRAMMA ECONOMY

Tra le novità legate al PowerShift 3 la funzione di marcia lenta, che ha sostituito quella di manovra e che ora si innesta al rilascio del pedale del freno, facendo in modo che l'Actros proceda a passo d'uomo con la marcia inserita senza bisogno che venga premuto l'acceleratore. E nuovo è anche il programma Economy, che consente un sensibile risparmio nei consumi, impedendo che venga usata la funzione kickdown e mantenendo sempre attiva quella Eco-Roll, oltre che limitando la velocità massima a 85 km/h. Per chi invece ha bisogno di maggiori prestazioni è stato sviluppato il pacchetto Power, con cui può essere aggiunto un programma di innesto delle marce

MERCEDES-BENZ / LA NUOVA AMMIRAGLIA DI WÖRTH SI PRESENTA AI CLIENTI ITALIANI

Subito un trionfo per Actros

Mercedes-Benz per un primo approccio dinamico ha scelto le piste di Vairano di Vidigulfo e di Vallelunga, sulle quali i potenziali clienti, nonostante la pioggia che ha segnato il primo appuntamento, hanno potuto prima di tutto guidare il nuovo Actros, il che è il modo migliore per apprezzarne tutte le qualità. E il responso è stato immediatamente molto positivo.

versione Euro 5 che Euro 6, in quattro livelli di potenza: 421 cv (con coppia massima di 2.100 Nm), 449 cv (con coppia di 2.200 Nm), 476 cv (con coppia di 2.300 Nm) e 510 cv (con coppia di 2.500 Nm). In particolare, va notata l'erogazione della potenza, con la coppia già disponibile a regimi inferiori ai

1.000 giri/min e che raggiunge risultati entusiasmanti già dai 1.400 giri/min.

PRESSIONE AMPLIFICATA

Tante le novità tecniche introdotte per raggiungere simili traguardi, a partire dai due albe-

ri a camme in testa in materiale composito, usato per la prima volta su camion di queste dimensioni. Così come del tutto nuova è l'iniezione, con amplificatore di pressione X Pulse, che porta la pressione massima, di circa 900 bar, a essere amplificata all'interno dei singoli iniettori fino ad arrivare a 2.100

bar. Pressione che può essere modificata direttamente agendo sulla mappatura del propulsore. Per quanto riguarda la sovralimentazione, è stato scelto un turbocompressore a gas di scarico asimmetrico, che consente tempi di risposta più brevi.

Per rispondere ai requisiti Euro 6 della normativa sui gas

potenziato, che consente il trasporto di carichi eccezionali fino a un peso totale a terra di 120 tonnellate.

Come i clienti hanno potuto toccare con mano in pista, e poi nelle prove di abilità che li hanno messi a dura prova, il nuovo Actros aggiunge alle potenzialità del propulsore una dinamica



Il nuovo Actros aggiunge alle potenzialità del propulsore una dinamica di marcia che non ha oggi paragoni, merito in particolare del telaio completamente ridisegnato, ampliato nelle dimensioni e reso più resistente alla torsione, come si è visto molto bene nelle prove di slalom effettuate su pista.

ANDREAS SCHMID

DIRETTORE GENERALE MERCEDES-BENZ VEICOLI INDUSTRIALI

“Cresce l'entusiasmo per il nuovo Actros”

VAIRANO - È una soddisfazione palpabile quella che si percepisce tra i membri del management della divisione Trucks di Mercedes-Benz Italia, ben rappresentata dal sorriso del Direttore Andreas Schmid, dovuta alle risposte che accompagnano il lancio del Nuovo Actros.

Come è stato accolto dai clienti italiani?

“Le reazioni sono state molto positive, anzi, potrei dire fantastiche. Abbiamo già avuto tanti ordini dai grandi clienti, più di quelli che ci aspettavamo. Adesso vedremo dopo il lancio nazionale quale sarà la reazione degli altri trasportatori. Sappiamo comunque di aver fatto un ottimo prodotto, che presenta tutta una serie di vantaggi per l'autista nel comfort, nella sicurezza, nella dinamica di marcia, che è eccezionale. A cui si aggiungono i vantaggi per le aziende, grazie al risparmio nei consumi e più in generale alla redditività, che comprende un contratto favorevole per i servizi forniti dalla nostra rete e un valore residuo più alto, così come la vita lavorativa. Tutte queste caratteristiche danno vita a un pacchetto che noi crediamo sarà vincente nel prossimo futuro”.

A suo parere il nuovo Actros è un mezzo più da flotte o da padroncini?

“Disponiamo di una gamma ampia in cui è compresa l'offerta giusta per ciascun cliente, basta guardare il numero e le caratteristiche delle cabine per rendersene conto. Siamo quindi sicuri di poter offrire a ognuno



il veicolo giusto per le sue esigenze. Inoltre la gestione del total cost of ownership in cui eccelliamo, e che è importante per le flotte strutturate, oggi è fondamentale anche per i padroncini”.

I vostri primi clienti sono state le grandi flotte, alcune delle quali hanno comprato i primi camion Mercedes-Benz proprio grazie al nuovo Actros.

“Abbiamo avuto delle buone risposte da quel tipo di mercato, che si sono aggiunte alle prime reazioni favorevoli della stampa specializzata. Ciò ha fatto sì che ai nostri concessionari

siano arrivate molte richieste per provare il veicolo nel corso del prossimo porte aperte dedicato al nuovo Actros. In più abbiamo già firmato forniture con flotte che fino a oggi non erano tra i clienti Mercedes-Benz”.

Un nome tra i più importanti mi sembra quello di Autamarocchi.

“Hanno scelto il nuovo Actros per i loro trasporti internazionali anche perché sono sicuri di aver trovato il giusto livello di servizi grazie all'organizzazione in tutta Europa che Mercedes-Benz può vantare”.

Anche prima dell'arrivo del nuovo Actros eravate tor-

“Disponiamo di una gamma ampia in cui è compresa l'offerta giusta per ciascun cliente, basta guardare il numero e le caratteristiche delle cabine per rendersene conto. Siamo quindi sicuri di poter offrire a ognuno il veicolo giusto per le sue esigenze. Inoltre la gestione del total cost of ownership in cui eccelliamo, e che è importante per le flotte strutturate, oggi è fondamentale anche per i padroncini”.

nati a essere i primi importatori in Italia, dove contate vi porterà questa estensione della gamma?

“Abbiamo una leva in più che possiamo offrire ai nostri clienti che vogliono essere sempre all'avanguardia, ma anche chi vuole semplicemente badare al costo operativo non può ignorare l'alternativa rappresentata dal nuovo Actros. Per questo prevediamo una crescita dei nostri volumi e della penetrazione in Italia”.

Voi siete il primo costruttore a poter disporre di un camion Euro 6 acquistabile fin da subito. A questo proposito

nell'assemblea dei costruttori si è parlato di recente di possibili incentivi anche in Italia, ci sperate?

“La Svizzera sta già dando un incentivo a chi compra un modello in regola con la normativa Euro 6, e lo stesso stanno facendo i Paesi di solito più attenti alle questioni ambientali. Anche in Italia ci aspettiamo un supporto per chi acquista un veicolo meno inquinante o per chi investe in un nuovo trattore più sicuro sotto tutti i punti di vista, non tanto per noi ma per i nostri clienti, per i trasportatori, che hanno bisogno di essere competitivi a livello europeo”.

La vostra rete sta affrontando una sfida impegnativa, gestendo una gamma molto diversificata che comprende il modello attuale e il nuovo Actros. Come se la stanno cavando i concessionari?

“In maniera molto positiva. Si sono rivelati entusiasti dopo che li abbiamo portati in Germania per vedere la nuova gamma. Dopo averlo provato erano ancora più entusiasti e il loro umore è ottimo dopo che sono stati siglati i primi contratti. Più in generale sono contenti perché hanno un'arma ulteriore per andare sul mercato, di poter offrire tutta la gamma Mercedes-Benz ai clienti che possono scegliere ciò che più li soddisfa”.

Che tipo cliente rimarrà legato alle gamme attuali e chi andrà decisamente verso il nuovo Actros?

“Serviamo molte aziende che credono nella gamma attuale, che hanno magari messo in piedi officine interne che sono ben collaudate sull'Actros di oggi e quindi vogliono andare avanti con quella gamma che ha molti pregi in termini di qualità e affidabilità. Chi vuole invece avere un costo minimo del trasporto, chi fa tanti chilometri andrà sul nuovo modello. Per esempio, ultimamente ne abbiamo venduti alcuni a una flotta che opera con due autisti su percorrenze di 180mila km all'anno. In casi come questo il risparmio di carburante è davvero importante, facilmente traducibile in dati concreti e non può essere ignorato”.



Il sei cilindri in linea OM471 del nuovo Actros. Si tratta di una soluzione innovativa per Mercedes-Benz che aveva prima sempre preferito la configurazione sei cilindri a V.

di marcia che non ha oggi paragoni, merito in particolare del telaio completamente ridisegnato, ampliato nelle dimensioni e reso più resistente alla torsione, il che si è visto molto bene nelle prove di slalom, in cui il

comportamento è risultato molto più controllato anche rispetto all'Actros attuale che pure può contare su di una guidabilità eccellente. In particolare lo sterzo è diventato più preciso, regalando al conducente una piacevole

sensazione di totale padronanza del mezzo.

LAVORO CERTOSINO

Il lavoro certosino di miglioramento ha coinvolto anche gli assali, che se pure mantengono l'impostazione di base del modello precedente, sono stati rivisti nell'articolazione e nel molleggio per migliorare la sicurezza di marcia e il comfort di bordo. E a portare a ulteriori livelli di eccellenza la sicurezza provvede il freno motore sovralimentato a tre stadi, con una potenza massima di 400 kW, a cui si aggiunge il Retarder secondario di Voith, con una potenza frenante che arriva ai 750 kW, e che ha la particolarità di utilizzare l'acqua al posto del consueto olio.

Nonostante l'incremento di potenza frenante il Retarder è stato reso anche più leggero e adesso pesa soltanto 65 kg. Completano il quadro in un'ottica di sicurezza dotazioni esclusive, tra cui spicca la seconda generazione dell'Active Brake Assist, che rispetto alla precedente è in grado di individuare anche ostacoli fermi. Un balzo tecnologico non da poco, dato che il sistema riesce a riconoscere strutture come ponti o svincoli e a non segnalarle, distinguendole dai reali pericoli.

Ben sette cabine disponibili con il nuovo Actros

COMFORT E SICUREZZA

VAIRANO - A dimostrare la completezza della gamma del nuovo Actros contribuisce in maniera determinante la disponibilità di cabine, che sono in totale ben sette. Due di queste sostituiscono quelle della attuale gamma Axor, con una larghezza di 2,3 m. Si tratta della ClassicSpace e della versione base della StreamSpace. La prima, la più piccola del lotto, è disponibile in due configurazioni, una più tradizionale, con tunnel motore centrale, sia pure alto soltanto 170 mm e un'altezza interna di 1,46 m sul tunnel motore e di 1,59 davanti al sedile del passeggero. Sempre la ClassicSpace è disponibile anche con fondo completamente piatto, caso unico in questa categoria, e un'altezza interna che raggiunge gli 1,64 m. Il passo successivo è rappresentato dalla StreamSpace, la soluzione ideale per le flotte, che nella sua versione larga 2,3 m può avere o il tunnel del motore centrale della stessa altezza di quello della ClassicSpace, il che porta l'altezza interna a 1,78 m al centro e a 1,84 sul lato del passeggero, oppure il fondo totalmente piatto, con un'altezza interna che raggiunge il metro e 97 cm.

Quando si passa alle versioni con larghezza di 2,5 m il tunnel motore scompare del tutto. Così è infatti per la StreamSpace, che in questa configurazione assicura la migliore aerodinamica della categoria, grazie all'accortezza impiegata nel dirigere i flussi dell'aria attorno e sotto all'abitacolo. Stesso discorso riguardo al fondo per la BigSpace con tetto alto, capace di ospitare tutta una serie di vani in cui l'autista può riporre i suoi oggetti personali, la cui altezza interna arriva a 1,99 m. Al vertice della gamma del nuovo Actros si trova la GigaSpace, una delle cabine più grandi tra quelle oggi in commercio, con un'altezza che arri-

va fino a 2,13 m.

Dimensioni a parte tutto nelle cabine del nuovo Actros è innovativo, a partire dalla suddivisione, anche cromatica, della zona lavoro, caratterizzata da tonalità scure, da quella per il riposo, che invece propone colori chiari, fino a particolari davvero inediti, come l'allestimento SoloStar, che trasforma il sedile del passeggero in una sorta di salottino, in cui l'autista può passare piacevoli momenti di relax in tutta comodità.



FENATRAN 2011 / CLIMA DI OTTIMISMO AL DICIANNOVESIMO SALONE DI SAN PAOLO

Massimiliano Campanella

SAN PAOLO - Si è concluso il Fenatran, il Salone più importante dell'America Latina che ogni due anni propone il meglio delle novità e dei prodotti del settore dei veicoli industriali. In una location, quella del Brasile, che si pone al quarto posto nella classifica dei maggiori produttori al mondo di veicoli per il trasporto merci, con un record di produzione per quest'anno di 180mila camion.

IVECO: VENDITE
DA RECORD

Tra i costruttori che hanno ricavato i maggiori benefici dal Fenatran senz'altro l'italiana Iveco, che ha venduto 562 veicoli nei cinque giorni della manifestazione, registrando la migliore performance. In questa edizione di Fenatran Iveco ha presentato la nuova generazione di prodotti Ecoline, le cui consegne inizieranno nel 2012. Durante la fiera sono stati eseguiti ben 370 test drive con due Stralis AS linea Ecoline. "Sul mercato brasiliano - ha dichiarato il Presidente di Iveco Latin America Marco Mazzù - riteniamo di chiudere l'anno con una share del 9,3 per cento, ovvero con un incremento dell'1,5 per cento rispetto allo scorso anno. Per noi è importante proseguire la crescita ogni anno, perché a prescindere dai volumi questo è segno della soddisfazione del cliente. Nei prossimi due o tre anni Iveco intende procedere al totale rinnovamento della gamma".

MERCEDES-BENZ
A JUIZ DE FORA

Jürgen Ziegler, Presidente di Mercedes-Benz in Brasile, ha confermato che il secondo impianto della Casa della Stella in Brasile verrà aperto entro il 2012 a Juiz de Fora, nel Minas Gerais. "Nel nuovo impianto - ha detto Ziegler - sarà prodotto l'Accel (il nuovo Mercedesinho) e la gamma pesante Actros, il modello più venduto nella sua categoria sul mercato mondiale. Accel è stato testato sulla linea di assemblaggio e il collaudo con l'Actros è già iniziato. Fino a 250 veicoli saranno già assemblati nel mese di dicembre, unità equamente distribuite tra i due modelli. Fornitori come Randon, Seiber Fastplas e Maxion già stanno eseguendo test con unità integrate alla fabbrica. Con altri ancora confidenziali stiamo negoziando la loro presenza nel Minas Gerais". A proposito di possibili danni alla Mercedes contro la decisione da parte dell'Argentina di rinviare l'adozione di Euro 5, Ziegler ha dichiarato: "Non è possibile quantificare. Dobbiamo rivedere l'intera progettazione del prodotto e della supply chain. Tuttavia, coloro che hanno acquistato camion Euro 5 hanno la garanzia che non ci sarà bisogno di assistenza tecnica".

Tutti guardano al Brasile

Alla fiera biennale sudamericana le novità dei principali costruttori che hanno investito in uno dei mercati ritenuti a più alto tasso di crescita. Mercedes-Benz punta su un nuovo impianto, Iveco sulla linea Ecoline, Scania su nuovi motori, Daf importa l'XF, Volvo e Man introducono i veicoli Euro 5, Ford Trucks annuncia il suo sbarco nei pesanti.

VOLVO INTRODUCE
I CAMION EURO 5

Volvo è stato il primo in Brasile a produrre camion che soddisfano gli standard di emissioni Euro 5. La gamma pesante F ha beneficiato di investimenti per 20 milioni di dollari per adattare la tecnologia sviluppata in Svezia alla realtà brasiliana. In questo modo i modelli FH guadagnano in potenza, che ora varia da 420 a 540 cv a seconda della configurazione. Tra gli aggiornamenti la nuova generazione di assali posteriori e FM e FMX con motore da 11 litri aggiornati per soddisfare i nuovi standard di emissioni mantenendo la stessa potenza.

A differenza di altre Case, Volvo ritiene che le vendite resteranno stabili quest'anno e il prossimo. Per l'azienda si assisterà a una forte anticipazione degli acquisti nel 2011 o a una grave flessione del mercato nei primi mesi del 2012. "Volvo - ha detto Roger Alm, Presidente di Volvo do Brazil - si è assicurata la leadership nel segmento dei pesanti durante la prima metà del 2011, con il 24,8 per cento di share.

L'aspettativa per quest'anno è vendere circa 14.250 camion nel settore, che dovrebbe raggiungere vendite totali di 57mila unità. Con questi risultati, il Brasile resta per noi il primo mercato mondiale per il terzo anno consecutivo". Dopo aver presentato la gamma F, Volvo sta ora preparando la prossima generazione VM, in fase di sviluppo finale: i modelli saranno introdotti nei prossimi mesi.

NUOVI MOTORI
PER SCANIA

Scania ha fornito alcuni dettagli della nuova famiglia di motori che equipaggerà i suoi modelli a partire dal prossimo gennaio, quando entrano in vigore in Brasile i limiti di emissione Euro 5. Il top di gamma della strategia Scania è il camion che utilizzerà il nuovo motore V8 da 16 litri. Scania ha deciso di adottare nel 2012 su tutta la linea il sistema di riduzione catalitico SCR, l'iniezione di urea per soddisfare i limiti di emissione del P7. L'SCR è considerato più idoneo per l'uso in Brasile rispetto alla EGR (ricircolo dei gas), che evita l'uso di urea ma è più sensibile alle variazioni della qualità del carburante. Un altro vantaggio è la po-



tenza e la coppia che guadagnano in media il 5 e il 9 per cento in più.

DAF, L'XF
ARRIVA NEL 2013

Paccar, produttore di camion Daf, ha definito i suoi principali fornitori dell'impianto di Ponta Grossa, nel Paraná, che ha ricevuto un investimento di 200 milioni di dollari e inizierà a operare tra maggio e giugno 2013 con la produzione dell'XF.

"I motori - dice Marco Antonio Davila, Presidente di Daf Trucks in Brasile - verranno prima importati dall'Olanda e saranno di marca Daf, successivamente saranno acquistati da fornitori brasiliani. Il primo modello della linea di produzione è la gamma pesante XF, che utilizza il motore MX sei cilindri da 12,9 litri e può essere configurato in potenze di 410, 460 e 510 cv. Pochi mesi dopo dovremmo iniziare a produrre anche la gamma media CF, che utilizza il motore MX da 360 cv, mentre il GR 286 e 300 cv sarà equipaggiato almeno all'inizio con motore Cummins importato".

Lo stabilimento di Ponta Grossa nasce con una capacità iniziale di 10mila unità l'anno e potrebbe raggiungere le 15mila dopo il 2016. Pur avendo già iniziato a costruire lo stabilimento di Paraná, Paccar/Daf inizierà la sua aggressione al mercato brasiliano con i camion XF importati dall'Olanda, che arri-

veranno nel 2012 o all'inizio del 2013 "a seconda delle condizioni economiche e della formazione di una rete di rivenditori", spiega Davila, rivelando che il progetto è cominciare con 40-50 dealer, con l'obiettivo di raggiungere 100 punti vendita a fine 2013. "Ci aspettiamo di vendere tra i 1.000 e i 1.500 camion nel nostro primo anno completo in Brasile", commenta il Presidente della Daf. Nel giro di cinque o dieci anni, tuttavia, è molto più grande l'ambizione: "Pensiamo - afferma Davila - di avere prodotti adatti a partecipare ad almeno il 10 per cento del mercato".

MAN PROPONE
LA LINEA EURO 5

Oltre ai Volkswagen Euro 5, Man America Latina al Fenatran ha portato i primi due autocarri con il marchio Man, anch'essi Euro 5, che saranno prodotti in Brasile e offerti sul mercato nei primi mesi del 2012. Man offrirà camion Euro 5 con due tecnologie di riduzione delle emissioni, EGR o SCR, a seconda delle necessità del cliente. "Quella che arriverà nel 2012 - ha aggiunto Ricardo Alouche, Direttore vendite e marketing - sarà una linea completa di modelli Volkswagen e Man da 5,5 a 74 t di peso

loro, tutti prodotti in Brasile. Intendiamo aumentare la quota di mercato". Attualmente VW Truck detiene il 30,3 per cento delle vendite di camion, contro il 24,4 per cento di Mercedes-Benz e il 17,7 di Ford. Nel caso degli autotelai per autobus, VW Trucks è vice leader nel segmento: la Volkswagen rappresenta il 33 per cento, rispetto al 43,8 di Mercedes-Benz.

Intanto Man è arrivata a quota 7mila lavoratori nel mese di agosto, registrando una crescita del 50 per cento in posti di lavoro dal 2009, quando l'industria ha affrontato gli effetti della crisi globale. "Noi facciamo investimenti significativi scommettendo sul potenziale di crescita del Paese", ha dichiarato Alouche, per il quale la domanda sarà stimolata dagli sforzi nel settore delle infrastrutture. Ma il manager Man auspica anche un programma di sostegno di lunga data di rinnovo della flotta, che in Brasile ha in media 18 anni di età. "Bisogna affrontare questo problema se vogliamo più sicurezza nel trasporto per le strade", ha sottolineato.

NEI PESANTI
ARRIVA FORD

Come parte del nuovo investimento di 455 milioni dollari in Brasile da qui al 2015, Ford Trucks ha annunciato l'arrivo di un camion pesante. L'annuncio è stato dato dal Presidente di Ford Brasile e Mercosur Marcos de Oliveira. La Casa americana non ha ancora elaborato il nuovo prodotto né fissato la data della sua uscita, ma gran parte degli investimenti sarà per il suo sviluppo. Per Oliveira, l'approdo al segmento dei truck pesanti "è parte della strategia di Ford a partecipare al mercato competitivo nazionale". Secondo lo Chief Operating Officer di Ford Trucks, Oswaldo Jardim, con gli investimenti previsti entro il 2015 l'azienda mantiene la ricerca sui nuovi prodotti in altri segmenti, tuttavia, "non correlati ad autocarri leggeri e furgoni". Nonostante l'introduzione dell'Euro 5 nel mercato interno, il presidente di Ford Brasile ha affermato che continuerà a fornire camion Euro 3, ad esempio in Argentina.

ERRATA CORRIGE

Per un errore tecnico i consumi del Man TGX EfficientLine sono stati riportati in modo errato sul numero di novembre. Sotto trovate quelli corretti. Ci scusiamo con i lettori per l'inconveniente.

Sul tratto A4 Barriera di Milano - Carisio



Km 66,65

Litri 17,06

Media 3,90 km/l

Sul tratto S.S. 230/S.S. 143 Crocicchio - Biella - Santhià



Km 42,82

Litri 16,34

Media 2,62 km/l

Sul tratto Autostrada A4 Santhià - Barriera di Milano



Km 76,13

Litri 18,8

Media 4,04 km/l



Efficienti in strada, efficienti nel lavoro.



SEMPLICEMENTE EFFICIENTE 

MAN TGX EfficientLine. 200 metri in più per ogni litro di gasolio.

Sempre più aziende scoprono la convenienza del nuovo TGX EfficientLine. Il perfetto binomio tra soluzioni tecniche d'avanguardia ed una cabina dotata di ogni comfort lo rendono il partner ideale nel lavoro di tutti i giorni. Lo sanno bene Fabio Bacci e Gilberto Buscherini del consorzio CTF di Faenza.

“Il cambio automatizzato è fluido e preciso e la cabina XLX è come una seconda casa. Ma soprattutto, con il TGX EfficientLine percorriamo in media 200 metri in più per ogni litro di gasolio e, a conti fatti, in un anno risparmiamo fino a 4.000,00 euro.”

I dati del Centro Ricerche Continental Autocarro

IMMATRICOLAZIONI IN CRESCITA

MILANO - Notizie incoraggianti dal fronte delle immatricolazioni italiane di autocarri pesanti, cioè con un peso di 16 tonnellate e oltre. Secondi i dati Acea rielaborati dal Centro Ricerche Continental Autocarro, a settembre le immatricolazioni sono aumentate dello 0,9 per cento rispetto allo stesso mese dello scorso anno.

Ancora meglio per quanto riguarda i primi nove mesi del 2011: le immatricolazioni di autocarri pesanti ha registrato una crescita del 12,3 per cento rispetto allo stesso periodo del 2010. Il Centro Ricerche Continental Autocarro mette tuttavia in evidenza che il tasso di crescita delle immatricolazioni di autocarri pesanti rilevato a set-

tembre nel nostro Paese è uno dei più bassi tra quelli dei Paesi che fanno parte dell'Unione Europea. Se si considerano i dati relativi ai primi nove mesi del 2011, poi, a far peggio dell'Italia sono solo Grecia e Portogallo.

“Le indicazioni che provengono dall'andamento delle immatricolazioni di autocarri pesanti - commenta Daniel Gainza, Direttore Commerciale di Continental CVT - rispecchiano appieno l'andamento attuale dell'economia italiana, caratterizzata da una fase di incertezza che frena gli investimenti delle aziende di trasporto causando quindi un rallentamento del ricambio nel parco di autocarri circolanti nel nostro Paese”.

Novità tecnologiche Multiprotection e Simatech per la logistica

MIGLIORARE L'EFFICIENZA

POZZOLENGO - A fine ottobre, nella prestigiosa cornice del Chervò Golf Resort di San Vigilio, nei pressi del Lago di Garda, Multiprotection e Simatech hanno organizzato una giornata di presentazione delle loro più recenti novità tecnologiche nell'ambito della gestione logistica delle flotte. All'evento, dedicato ai professionisti del settore, hanno partecipato oltre un centinaio di aziende di trasporto.

Sono state approfondite le tematiche dell'abbattimento dei costi di esercizio e del miglioramento dell'efficienza del trasporto grazie all'integrazione fra soluzioni telematiche d'avanguardia e sistemi gestionali. Introdotta da un esauriente

intervento dei Presidenti delle due aziende, Roberto De Laurentis di Simatech e Matteo Cavaioni di Multiprotection, la presentazione è stata seguita da sessioni dimostrative che hanno riscosso un vasto successo partecipativo.

La collaborazione tra Simatech e Multiprotection, leader nel loro settore, attraverso l'integrazione delle competenze e grazie alla pluriennale esperienza acquisita nel settore dei servizi a valore aggiunto per il trasporto e la mobilità, ha ribadito la professionalità e lo spirito d'innovazione volti a soddisfare tutte le esigenze attuali e future del settore, sia nel campo della logistica che della sicurezza.

FIAT INDUSTRIAL / POSITIVI I DATI DEL TERZO TRIMESTRE E DEI PRIMI NOVE MESI 2011

Brillanti risultati in tutti i settori

I ricavi nel periodo luglio, agosto e settembre sono stati pari a 5,9 miliardi di euro, in aumento dell'11,7 per cento rispetto all'analogo trimestre 2010. CNH ha registrato un rilevante incremento dei volumi.

Nils Ricky

TORINO - Fiat Industrial archivia un terzo trimestre 2011 positivo e allineato al dato altrettanto favorevole del consuntivo dei primi nove mesi dell'anno in corso. I ricavi nel periodo luglio, agosto e settembre sono stati pari a 5,9 miliardi di euro, in aumento dell'11,7 per cento rispetto all'analogo trimestre 2010. Incrementi significativi sono stati conseguiti da tutti i settori che compongono la galleria Fiat Industrial. CNH ha registrato un rilevante incremento dei volumi e, nel settore macchine per l'agricoltura, un mix prodotto più favorevole; le consegne di Iveco sono aumentate in alcuni importanti mercati europei e in America Latina; FPT Industrial ha realizzato una performance positiva delle vendite sia verso i clienti del Gruppo che verso terzi. Nei primi nove mesi del 2011 i ricavi ammontano a 17,5 miliardi di euro, il 13,5 per cento in più. Anche in questo caso, tutti i settori hanno registrato aumenti. Per l'anno che si sta chiudendo, Fiat Industrial prevede ricavi complessivi per circa 24 miliardi di euro.

EUROPA E AMERICA LATINA

Entrando più nel dettaglio, il terzo trimestre di Iveco ha consuntivato 2,2 miliardi di euro di ricavi, il 12 per cento in più rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, che già aveva evidenziato una ripresa rispetto ai precedenti trimestri. L'aumento è principalmente dovuto al miglior andamento della domanda complessiva in Europa occidentale e al continuo rafforzamento in America Latina. Globalmente Iveco ha consegnato 35.107 veicoli, inclusi autobus e veicoli speciali, il 15,3 per cento in più. I veicoli leggeri sono aumentati del 17,2 per cento, i medi del 10,6 per cento, i pesanti del 32,7 per cento. In Europa occidentale sono stati consegnati 19.132 veicoli, il 10,4 per cento in più, con incrementi in Germania (+30,6 per cento) e Gran Bretagna (+70,1 per cento); in flessione i dati relativi a Spagna (-1,8 per cento), Francia (-1,4 per cento) e Italia (-3,5 per

cento). Le consegne Iveco sono aumentate del 22,4 per cento in America Latina e del 20,3 per cento in Europa Orientale. Nel terzo trimestre la quota complessiva stimata per Iveco in Europa Occidentale si attesta sul 13 per cento, il miglior risultato trimestrale del 2011 con il +1,1 per cento rispetto al primo trimestre e +0,7 per cento rispetto al secondo. Ne è scaturito anche un recupero dello 0,3 per cento rispetto al terzo trimestre 2010. La quota dei veicoli leggeri è stimata al 13,8 per

cento. Nel segmento Iveco ha tuttavia segnato una flessione dello 0,5 per cento nei confronti del terzo trimestre 2010, condizionata ancora da uno sfavorevole mix prodotto/mercato.

Nel cumulo gennaio-settembre 2011, i ricavi di Iveco sono stati di 6,8 miliardi di euro, il 17,4 per cento in più. I veicoli consegnati sono 110.067, il 20 per cento in più. Sono aumentate del 21 per cento le consegne dei leggeri, del 25,4 per cento quelle dei medi e

cento, con una flessione dell'1,1 per cento; la quota dei leggeri, 13,2 per cento, è calata di 0,7 punti anche per effetto di un mix mercato sfavorevole. Viene invece segnalato un lieve recupero in Gran Bretagna (+0,3 per cento) e Francia (+0,1 per cento). Per quanto riguarda i medi, la quota è salita al 24,4 per cento (+0,3 per cento), con risultati positivi in Spagna (quota del 48,3 per cento, +8 per cento), Gran Bretagna (25,4 per cento, +4,6 per cento) e Italia (60,7 per cento, +1,7 per cento).

stati ottenuti in Nord America, il 29 per cento nell'area Eame & Cis (Europa, Africa, Medio Oriente e Comunità degli Stati Indipendenti), il 16 per cento in America Latina e il 13 per cento nell'area Asia-Pacifico. L'incremento dei ricavi nel comparto macchine per l'agricoltura è stato del 18 per cento, quelli del comparto macchine per le costruzioni del 25 per cento.

Nei primi nove mesi 2011, CNH ha registrato ricavi per 10,1 miliardi di euro, il 14,1 per cento in più. Nel comparto

più diverse richieste dei clienti. I prodotti di Semeato saranno commercializzati con i brand Semeato, Case IH e New Holland Agricolture tramite le rispettive reti di vendita. CNH ha anche stipulato con De Lage Landen, società controllata da Rabobank Group, un accordo per fornire ai propri clienti nella Federazione Russa un programma di finanziamenti retail, che saranno offerti con il brand di CNH Capital. Il programma diventerà operativo all'inizio del 2012. Inoltre, CNH ha annunciato un accordo con il gruppo Kverneland che ha lo scopo di acquisire macchine falciatrici e attrezzature agricole nell'area Nafta (Stati Uniti, Canada e Messico). Il fine è rafforzare ulteriormente l'offerta del brand nel mercato dell'allevamento di bestiame, dove è da tempo leader.

I SUCCESSI DI FPT INDUSTRIAL

I ricavi di FPT Industrial nel terzo trimestre ammontano a 742 milioni di euro, il 33 per cento in più. Come successo nei trimestri precedenti, la crescita del fatturato è derivata dal forte incremento dei volumi di vendita sia verso i clienti del Gruppo che verso i clienti esterni, le cui vendite hanno rappresentato il 29 per cento dei ricavi complessivi. I motori venduti sono stati 128.900, il 32 per cento in più; il 33 per cento è stato venduto a Iveco, il 30 per cento a CNH, il 37 per cento a clienti terzi. Sono stati inoltre consegnati 17.900 cambi (+15 per cento) e 40.200 ponti e assali (+35 per cento).

I ricavi realizzati nei primi nove mesi del 2011 sono stati pari a 2,3 miliardi di euro, il 36,6 per cento in più. Anche in questo è stato rilevante l'aumento delle vendite complessive a clienti del Gruppo ed esterni; questi ultimi hanno rappresentato il 32 per cento dei ricavi complessivi di FPT Industrial. Nel cumulo sono stati consegnati 404.600 motori (+36 per cento) di cui il 34 per cento a Iveco, il 26 per cento a CNH e il 40 per cento a clienti esterni. I cambi consegnati sono stati 57.900, il 15 per cento in più, i ponti e assali 130.700, il 30 per cento in più.



Una mietitrebbia della vasta e articolata gamma New Holland Agricolture al lavoro in un esteso campo agricolo.

cento, lo 0,6 per cento in più: ha beneficiato del significativo incremento sul mercato italiano (30,1 per cento di quota, il 2,9 per cento in più). Nel segmento dei veicoli medi la quota di mercato si attesta al 25,8 per cento, con un aumento di 2,5 punti percentuali distribuito su tutti i principali mercati dell'Europa Occidentale, in particolare in Italia (+5,7 per cento e quota del 63,6 per cento) e in Francia (+2,3 per cento e quota del 28,2 per cento). Nel segmento dei pesanti la quota stimata è del 7,8 per cento, in miglioramento rispetto ai prece-

del 25,6 per cento quelle dei pesanti. In Europa Occidentale le consegne ammontano a 64.758 veicoli, il 14,9 per cento in più. Aumenti sono stati registrati in quasi tutti i principali mercati: +2,2 per cento in Italia, +20,8 per cento in Germania, +21,2 per cento in Francia, +57,1 per cento in Gran Bretagna. Alla lieve contrazione in Spagna (-1,5 per cento) fa da contrappeso la forte crescita in America Latina (+30,9 per cento) e in Europa Orientale (+38,8 per cento). Nei primi nove mesi la quota di Iveco in Europa Occidentale si è attestata al 12,4 per

Infine, nei pesanti Iveco registra una quota del 7,5 per cento, con una leggera flessione dell'1,4 per cento dovuta allo sfavorevole mix di mercato e di prodotto.

I ricavi di CNH-Case New Holland nel terzo trimestre sono pari a 3,5 miliardi di euro, con una crescita del 16,4 per cento rispetto allo stesso trimestre 2010. Ciò grazie alla buona performance che i mercati delle macchine per l'agricoltura hanno mantenuto in tutte le aree geografiche e alla continua ripresa del mercato delle macchine per le costruzioni. Il 42 per cento dei ricavi trimestrali sono

macchine per l'agricoltura i ricavi sono aumentati del 15 per cento, in quello delle macchine per le costruzioni del 21 per cento. In ottobre CNH ha messo a segno importanti azioni strategiche. Innanzitutto è stata annunciata la collaborazione con Semeato, azienda leader in Brasile nel comparto delle attrezzature e macchine per l'agricoltura. La partnership ri-guarderà diverse aree di collaborazione e rafforzerà la leadership di CNH in America Latina. L'azienda di Fiat Industrial potrà infatti offrire piantatrici e seminatrici adatte a soddisfare le

MERCEDES-BENZ / FINALI INTERNAZIONALI DEL GLOBAL TECHMASTERS TRUCKS 2011

È italiano il miglior team di assistenza

“Il programma Global TechMasters - ha dichiarato Hubertus Troska, Responsabile Mercedes-Benz Trucks - offre al nostro personale di assistenza un'occasione unica per mettersi alla prova e testare le proprie competenze e la propria efficienza”. Le prove teoriche e pratiche della finale disputata nella prestigiosa sede Mercedes-Benz dedicata al training hanno eletto cinque italiani i migliori tecnici della Stella a livello mondiale.

Fabio Basilio

STOCCARDA - Non è stato facile, ma alla fine ce l'hanno fatta. È italiano il miglior team di assistenza in ambito veicoli industriali Mercedes-Benz. Questo il verdetto scaturito dalle finali svoltesi a Stoccarda dal 7 al 9 novembre dell'edizione 2011 della competizione Mercedes-Benz Global TechMasters Trucks. Il secondo posto è invece andato al team svizzero, mentre la Germania si è aggiudicata il terzo posto. In totale, si sono qualificati per la finale di Stoccarda 55 partecipanti selezionati tra più di 12mila partecipanti provenienti da 11 diverse nazioni (Belgio, Brasile, Germania, Paesi Bassi, Lussemburgo, Italia, Portogallo, Svezia, Svizzera, Spagna e Turchia). I premi sono stati consegnati ai vincitori da Hubertus Troska, Responsabile Mercedes-Benz Trucks, e da Frank Reintjes, Responsabile Global Service & Parts. La cerimonia ufficiale si è tenuta presso il museo Mercedes-Benz di Stoccarda.

I cinque italiani che hanno superato la dura selezione teorica e pratica all'interno del centro mondiale Mercedes-Benz dedicato al training provengono da altrettante realtà



che compongono la galassia italiana della rete di vendita e assistenza truck della Stella. Gianluca Sala, Certified Service Advisor, lavora presso l'Autorama Srl di Caresanablot, in provincia di Vercelli, Roberto Pozzi, Certified Diagnosis Technician, dall'Agricar Spa di San Zeno Naviglio (Bs), Lorenzo Marino, System Technician PowerTrain, da Comer Sud Spa di Catania, Leo Steinwandter, System Technician Driving Stability, da Autoindustriale Spa di Bolzano, Davide Maniero, Maintenance Technician, da Sartori Commerciale Spa di Padova. Il team vincitore si è aggiudicato un premio suggestivo: un weekend nella fredda e affascinante Svezia da

trascorrere non solo ammirando un paesaggio unico al mondo ma anche partecipando a un divertente e utile corso di guida automobilistica sicura su neve.

VANTAGGIO COMPETITIVO

“Per confermare nel tempo la promessa del nostro marchio 'Trucks you can trust', la soddisfazione dei clienti ha per noi un ruolo chiave - ha dichiarato Hubertus Troska - È importante offrire non solo prodotti affidabili, ma anche un servizio di assistenza impeccabile. Il programma Global TechMasters offre al nostro personale di assistenza un'occasione unica per



Sopra e in basso, il team italiano alle prese con le prove pratiche in officina. I tecnici hanno dimostrato un elevato grado di competenza misurandosi con il Mercedes-Benz Actros.

mettersi alla prova e testare le proprie competenze e la propria efficienza. Sono felice di poter premiare oggi i migliori tecnici del mondo”. Dal canto suo Frank Reintjes ha ribadito: “I dipendenti del settore After-Sales dell'intera Rete di concessionarie Mercedes-Benz forniscono ogni giorno un contributo fondamentale per la soddisfazione dei nostri clienti. Una qualità eccellente delle prestazioni nell'ambito dell'assistenza e dei ricambi è un vantaggio competitivo determinante”.

Si spiega dunque la motivata importanza che Mercedes-Benz attribuisce al Global TechMasters, ben testimoniata anche dal fatto che la meticolosa e precisissima organizzazione delle finali d'inizio novembre ha richiesto un anno di lavoro.

La competizione internazionale firmata Daimler è giunta quest'anno alla sua sesta edizione ribadendo il concetto chiave che ne ha decretato il successo in tutti questi anni: l'evento è volto a migliorare le competenze e stimolare la motivazione del personale di assistenza Mercedes-Benz, mettendo in primo piano la vocazione all'eccellenza e alla qualità nel-

l'assistenza clienti del marchio premium.

I partecipanti al Global TechMasters Trucks 2011 sono stati scelti dopo una selezione preliminare nazionale. Durante questa prima fase, i migliori tecnici e consulenti dell'assistenza dei singoli Paesi, in team composti da cinque persone, hanno affrontato diverse prove pratiche e teoriche.

Nella competizione internazionale, che si è concentrata nella giornata dell'8 novembre, i finalisti si sono confrontati in quattro diverse discipline, affrontando altrettante dure prove teoriche e pratiche. Sulla base dei profili professionali definiti dall'azienda nell'After-Sales, è stata testata la conoscenza teorica e pratica di ciascun partecipante, in considerazione dei rispettivi Job Profile. Inoltre, tutti i team sono stati sottoposti a una prova mirata a misurare la collaborazione interna al team e lo spirito di squadra.

Nel corso delle prove è stata valutata soprattutto l'interazione all'interno dei team, la corretta esecuzione della diagnosi e il rapporto instaurato con i clienti. È stato quindi esaminato l'intero processo di contatto

con i clienti: dall'accettazione del veicolo al colloquio pre-diagnosi, fino alla riconsegna del veicolo al cliente. I tecnici si sono ritrovati in officina a tu per tu con alcuni esemplari della precedente generazione Actros, quella a loro più congeniale dal momento che la nuova gamma dell'ammiraglia dei pesanti della Stella è stata da poco presentata al mercato.

FORMAZIONE PERMANENTE

Sono state poste anche domande di carattere generale relative ad attrezzi, prodotti e processi in ambito After-Sales. Inoltre, si è posta l'attenzione sui diversi atteggiamenti specifici, per cultura e Paese, dei consulenti nel rapporto con i clienti.

La competizione mette in luce l'importanza che in casa Daimler si dà alla formazione permanente di altissima qualità del personale di assistenza. Grazie alle capacità diverse dei singoli membri di un team, nasce lo spirito di squadra che stimola l'efficienza e la motivazione del personale di assistenza delle officine Mercedes-Benz in tutto il mondo.



Nella competizione internazionale, che si è concentrata nella giornata dell'8 novembre, i finalisti si sono confrontati in quattro diverse discipline, affrontando altrettante dure prove teoriche e pratiche.





Con la nuova cabina sono tre gli obiettivi che la Serie HD9 si propone di ottenere: maggior comfort, sia di marcia che acustico, migliore qualità percepita degli interni, adeguamento ai nuovi standard normativi. Obiettivi che paiono pienamente raggiunti.



forma anche il finestrino laterale integrato nella portiera, elemento fondamentale quando ci si trova, e ai camion Astra succede spesso, ad affrontare strette strade di montagne o una viabilità cittadina sovraffollata come quella comune nel Sud Est Asiatico. L'ultima rivoluzione riguarda il passaruota, che adesso può ospitare, senza bisogno di essere sostituito, pneumatici di varie dimensioni, dalle 13 R22.5 alle 16.00 R20. Cambia invece l'aspetto ma non la sostanza dello snorkel sistemato dietro la cabina e dotato di un filtro a doppio stadio derivato da quello in uso sui dumper del costruttore, con cartucce efficaci e semplici da sostituire.

TELAIO VALORE AGGIUNTO

Inalterato rimane anche il telaio, vero valore aggiunto per i camion Astra. In acciaio speciale a elevata resistenza e con un eccezionale limite elastico, è costituito da due longheroni piani e paralleli, con sezione a C, uniti da traverse. Un'accoppiata che permette al telaio del costruttore piacentino di poter vantare il più elevato Rail Bending Moment sul mercato, il che si traduce all'atto pratico

ASTRA / DEBUTTO DELLA NUOVA SERIE HD9 CON CABINE ACTIVE DAY E ACTIVE TIME

Conferma dell'eccellenza del marchio

Marco Chicicò

PIACENZA - A volte basta una cabina a far la differenza. Quella della nuova serie HD9 dei camion Astra si propone un compito impegnativo, rinnovare l'eccellenza del marchio nel campo delle lavorazioni su terreni difficili. Non a caso l'azienda piacentina sta ottenendo commesse e riconoscimenti proprio in quegli angoli del pianeta dove fango, dislivelli, temperature sono decisamente estremi. Un successo planetario che va a compensare la calma piatta sul mercato italiano del cava-cantiere, che anche quest'anno rimarrà inchiodato poco sotto i duemila pezzi venduti.

L'HD8 ESCE DI PRODUZIONE

La congiuntura difficile aveva spinto Astra a rimandare a tempi migliori lo sviluppo della nuova gamma, oggi il riposizionamento dell'intero gruppo Fiat Industrial ha invece invogliato il costruttore a riprendere il cammino iniziato nel 2009 e a presentare la serie HD9, che si differenzia dalla precedente soprattutto per la cabina, che oggi deriva direttamente da quelle adottate anche sul Trakker Iveco, in pratica le già ben co-

nosciute serie Active Day e Active Time, che sono però state profondamente modificate, mantenendo le doti di comfort e abitabilità ma adeguandone la robustezza alle imprese richieste ai camion Astra. Per il momento verranno lanciate soltanto le versioni a tre o quattro assi, seguite più avanti dalle due assi, in modo che agli inizi del prossimo anno l'HD8 esca del tutto di produzione.

Tre gli obiettivi principali perseguiti dal costruttore: incrementare il comfort, sia di marcia che acustico, fare lo stesso con la qualità percepita degli interni, oltre ad adeguarsi ai nuovi standard normativi. Obiettivi che paiono raggiunti fin da una prima occhiata alla linea estetica della nuova serie, che se pure a grandi linee richiama i tratti caratteristici di Astra è sicuramente più moderna.

La nuova cabina in acciaio trattato, materiale che ha sostituito la soluzione composita dell'attuale modello, pur presentandosi più ampia negli interni non ruba spazio agli allestitori, infatti non è cambiata la lunghezza massima carrozzabile, mentre il peso è addirittura diminuito, regalando circa 120 kg di carico utile in più. Come in precedenza è disponibile sia con guida a destra che sinistra e nelle versioni corta o lunga. Dato che si tratta di un prodotto

derivato dalla produzione Iveco è cambiato l'attacco al telaio, che è adesso doppio invece che singolo e se pure è stata mantenuto il sistema di sospensioni meccaniche regolabile, quelle posteriori sono di nuova progettazione; i vantaggi sono percepibili soprattutto quando si affrontano le sfide consuete per i



Ergonomia e completezza di dotazioni a vantaggio degli utilizzatori finali caratterizzano il posto guida della nuova serie HD9.

camion Astra e cioè con fondo dissestato. I rinforzi sotto scocca permettono poi al sistema di ammortizzatori di lavorare in modo fluido, in pratica azzerando i movimenti laterali della cabina.

All'interno, oltre a una di-

sposizione degli elementi più armonica, si nota subito l'abbassamento del tunnel centrale, che è ridotto ad appena 6 cm, una delle rivoluzioni più attese dai clienti Astra, che non soltanto regala una piacevole sensazione di ariosità all'interno dell'abitacolo, ma permette concretamente una maggior li-

lavabili. Cambia anche la scalletta di accesso, che è stata modificata in modo da risultare integrata nella struttura stessa della cabina, con il primo gradito più alto di 3 cm. Come già detto si è molto lavorato sul design, caratterizzato dall'ampia calandra, dotata di cantonali solidali, che una volta sollevata consente di accedere comodamente ai componenti che sono soggetti a una manutenzione più frequente. Tra le altre novità, da evidenziare anche gli specchi retrovisori, che possono essere sia motorizzati che riscaldati e che garantiscono una visibilità ottimale; e completamente rivista, anche nei materiali, è la visiera parasole che sovrasta la cabina, che non è più in plastica e ha dimensioni ridotte rispetto al passato, in modo da evitare alcuni piccoli problemi verificatisi sul modello precedente, l'ennesimo segnale della cura che è stata messa anche nei particolari. Cambia

con la possibilità di sopportare carichi che sarebbero in grado di piegare gran parte della concorrenza, e questo su qualsiasi terreno, reagendo a stress torsionali molto elevati e mantenendo un'ottima stabilità, il tutto senza bisogno di rinforzi, il che facilita di molto il lavoro per gli allestitori.

L'aver ricavato in fusione i supporti delle balestre e le spalle del carrello ben si sposa con le sospensioni paraboliche, presenti sia sull'anteriore che posteriormente, sempre con l'ausilio di barre stabilizzatrici. Come optional sono invece ordinabili delle balestre semiellittiche, che consentono di alzare molto il baricentro e di muoversi in condizioni oltre l'impossibile. A seconda della mission finale gli assali o motoassali sull'anteriore possono arrivare dalle 8 alle 9 t, con la possibilità di scegliere sulle versioni 6x6 o 6x8 una versione rinforzata con portata di 10 t.



La nuova cabina dell'Astra HD9 è in acciaio trattato, che ha sostituito la soluzione composita dell'attuale modello.

Sotto il cofano i propulsori Cursor da 8 e 13 litri Euro 5

GARANZIA DI AGGRESSIVITÀ SUI TERRENI PIÙ DIFFICILI

PIACENZA - La serie HD8 aveva già montato l'ultima serie dei motori Iveco e quindi anche per l'HD9 la dotazione comprende i Cursor da 8 e da 13 litri nella configurazione Euro 5, con in alternativa per i mercati extraeuropei la possibilità di avere ancora motorizzazioni Euro 3. Si tratta di propulsori ben conosciuti in Italia, con alla base una serie di iniettori pompa a gestione elettronica, abbinati ai classici alberi a camme in testa e alle quattro valvole per cilindro, soluzione che garantisce un'ottima coppia oltre a un approccio "aggressivo" che è ca-

ratteristica primaria, oltre che molto apprezzata, dei propulsori torinesi.

Da evidenziare anche le caratteristiche del freno motore, fondamentale per chi opera in condizioni difficili con carichi spesso ai limiti dell'incredibile. Per le potenze il Cursor 8 è disponibile con 243 o 265 cv, mentre il Cursor 13 va dai 410 ai 520 cv. Per quel che riguarda i cambi si può scegliere tra il meccanico ZF Ecosplit 4 a 16 marce, l'automatizzato Astronic, sempre a 16 marce, oppure l'automatico Allison 4700.

VOLVO TRUCKS / SENZA INTERRUZIONI IL TREND POSITIVO DELLA GAMMA MEDIA E PESANTE

Pietro Vinci

GÖTEBORG - Continua l'escalation delle vendite di Volvo Trucks a livello globale. In settembre, il costruttore svedese ha incrementato rispetto allo stesso mese del 2010 le unità commercializzate del 46 per cento a un totale di 10.731 veicoli. Nel terzo trimestre del 2011 (luglio-agosto-settembre) le vendite sono salite del 44 per cento a 26.439 unità. Ancora più consistente il dato sul positivo andamento delle vendite nei primi nove mesi dell'anno: 81.006 unità contro le 50.082 dello stesso periodo del 2010, con un incremento del 62 per cento. Sempre in settembre le consegne in Europa sono state 4.066, il 26 per cento in più; il totale cumulato dei primi nove mesi ammonta a 32.648 unità, il 73 per cento in più.

DA UN EMISFERO ALL'ALTRO

In Europa orientale, le consegne di trucks sono cresciute in settembre del 73 per cento a 1.276 unità, che diventano 9.674 nel lungo periodo (+141 per cento). Le performance registrate sul mercato russo continuano: il numero delle consegne nel mese sono aumentate addirittura del 148 per cento a 394 camion. In Europa occidentale, Volvo Trucks mette a segno un +12 per cento in settembre (2.790 unità) e un +55 per cento nel periodo gennaio-settembre (22.974 unità). Grandi soddisfazioni arrivano anche dal continente americano. Nell'emisfero nord, le consegne di settembre sono state il 151 per cento in più per un totale di 2.709 veicoli. Ciò riflette in particolare la permanenza di una forte domanda di sostituzione di mezzi per il lungo raggio. Il buon andamento di Volvo Trucks è anche dovuto alla positiva immagine conquistata dalla trasmissione I-Shift in abbinamento ai motori Volvo US10. Gli alti standard di efficienza nella riduzione dei consumi di carburante raccolgono consensi tra gli operatori del trasporto nordamericani.

Nel cumulato gennaio-settembre 2011, Volvo Trucks ha registrato in Nord America

Non calano le performance

Per Volvo Trucks, il 2011 continua a riservare piacevoli sorprese commerciali. La Casa di Göteborg registra lusinghieri incrementi di vendite praticamente ovunque nel mondo. In Europa spicca il dato della Russia, in Brasile è stata conquistata in settembre la leadership del segmento pesanti, in Australia è stato messo a segno il miglior risultato mensile dal dicembre 2007.



Volvo Trucks inventa un gioco per smartphone e tablet

UN FH16 PRONTO A TUTTO

GÖTEBORG - Festeggiare il 25esimo anniversario del veicolo di maggior successo della gamma con un nuovo gioco per smartphone e tablet. Volvo Trucks punta sul divertimento per accontentare gli appassionati di camion e in particolare dell'FH16, ammiraglia della Casa. Al volante della potente versione da 750 cv, i giocatori vengono messi alla prova in un'avvincente sfida il cui scopo è eliminare rapidamente gli ostacoli che appaiono davanti al veicolo con una serie di movimenti delle

ditte: pressione, trascinamento lineare e trascinamento circolare. Se il giocatore è veloce e sceglie i movimenti giusti, guadagna i punti necessari per passare al livello successivo. E se è davvero abile, entrerà nella classifica dei migliori e potrà vantare il suo primato su Facebook o Twitter. La community Volvo Trucks, Worldtrucker, promuove anche un concorso che mette in palio premi ogni settimana. Il gioco può essere scaricato gratuitamente dall'App Store di Apple o dall'Android Market. Pre-

senta otto percorsi di difficoltà progressivamente più elevata e una serie di informazioni sull'FH16 750, fiore all'occhiello di Volvo Trucks, recentemente introdotto sul mercato. È la seconda volta che Volvo Trucks inserisce un gioco tra le sue iniziative di marketing. Il sito web del gioco, strongesttruck.com, è stato creato nel 2009, in occasione del lancio del Volvo FH16 700. Fu un enorme successo e continua ad attirare visitatori. A oggi, hanno giocato sul sito ben 15 milioni di utenti.

complessive 17.079 consegne, il 118 per cento in più. Elevata domanda anche in Sud America, specialmente in Brasile dove Volvo Trucks ha conquistato la leadership del segmento pesanti proprio in settembre. In totale, le consegne del mese in tutta l'area sudamericana sono cresciute del 34 per cento a 2.005 unità. Importanti anche i dati sul terzo trimestre 2011 (6.576 unità, +47 per cento) e quelli dei primi nove mesi dell'anno (18.386, +38 per cento). Sui mercati asiatici, spicca il dato dell'Australia, che con le 153 unità di settembre mette a segno il miglior risultato mensile dal dicembre 2007.

FORTI ANCHE IN ASIA

In Asia, Volvo Trucks ha consegnato nel mese 1.510 unità complessive, il 26 per cento in più; sono invece 9.560 i trucks consegnati da gennaio a settembre, con un aumento del 36 per cento. A sottolineatura conclusiva del positivo andamento commerciale della Casa di Göteborg a livello globale ci sono i dati riferiti agli altri mercati: l'aumento di settembre è del 17 per cento (441 unità) e quello del cumulato gennaio-settembre del 9 per cento (3.333 unità).

Nel segmento dei medi (7-16 tonnellate), Volvo Trucks ha aumentato le consegne globali del 16 per cento in settembre (173 unità) e del 3 per cento nei primi nove mesi del 2011 (1.338 unità). Nel segmento dei pesanti (oltre le 16 tonnellate), il marchio svedese ha registrato 10.558 consegne in settembre (+46 per cento) e 79.668 nei primi nove mesi (+63 per cento).

VOLVO TRUCKS / Il servizio Web Calcolo aiuta a risparmiare carburante e ridurre le emissioni

NUMERI CHE FANNO BENE ALL'AMBIENTE

Il Calcolo dell'impatto ambientale è una nuova versione più semplice e intuitiva dell'applicazione Web che Volvo Trucks aveva presentato dieci anni fa. Lo strumento offre alcune nuove funzionalità, tra cui la possibilità di confrontare l'impatto ambientale specifico del proprio veicolo con quello dei nuovi modelli Volvo Trucks appena introdotti sul mercato: FH16 750 cv, FM MetanoDiesel e FE Hybrid.

GÖTEBORG - Volvo Trucks ha messo a punto il nuovo servizio Web Calcolo dell'impatto ambientale del trasporto su strada. Il prezioso aggiornamento del dispositivo consente ai clienti di acquisire una maggiore consapevolezza delle esigenze dell'ambiente e offre utili suggerimenti per ridurre le emissioni generate dai veicoli. Del resto, non è certo un mistero che gli autotrasporti siano basati sull'uso di carburanti, ma è anche vero che con metodi relativamente semplici il consumo di carburante, e di conseguenza le emissioni, potrebbero essere considerevolmente ridotti.

Il Calcolo dell'impatto ambientale è una nuova versione più semplice e intuitiva dell'applicazione Web che Volvo Trucks aveva presentato dieci anni fa, nel 2001. Lo strumento offre alcune nuove funzionalità, tra cui la possibilità di confrontare l'impatto ambientale specifico del proprio veicolo con quello dei nuovi modelli Volvo Trucks appena introdotti sul mercato: FH16 750 cv, FM MetanoDiesel e FE Hybrid. Web Calcolo consente anche di valutare i benefici ambientali legati all'utilizzo di carburanti alternativi in sostituzione di quelli fossili. Inoltre, i clienti hanno ora la

possibilità di analizzare l'intera flotta e confrontare l'impatto ambientale di tre veicoli. Funzionalità che non erano disponibili nella versione precedente. "Il settore dei trasporti - ha dichiarato Lars Mårtensson, Direttore degli Affari Ambientali di Volvo Trucks - subisce una pressione crescente affinché si impegni attivamente per ridurre le emissioni e i consumi energetici. Per aumentare l'interesse sull'argomento e aiutare un maggior numero di operatori del settore a soddisfare gli obiettivi ambientali e le richieste dei clienti, abbiamo reso Calcolo dell'impatto ambientale ancora più

semplice da utilizzare".

Lo strumento è il risultato di una dettagliatissima compilazione di dati relativi alle emissioni dei singoli veicoli durante l'intero ciclo di vita, dalla produzione alla rottamazione. Questi dati includono vari parametri, tra cui il calcolo dell'impatto ambientale generato da materiali, carburanti, emissioni di scario e manutenzione. L'analisi può essere utilizzata per confrontare diversi modelli di camion o per esaminare i vari metodi disponibili per ridurre l'impatto ambientale di ognuno di essi. Calcolare il consumo d'acqua del veicolo durante

l'intero ciclo di vita, per esempio, è un parametro importante, perché l'impatto ambientale complessivo del veicolo dipende da diversi fattori e non solo dall'impatto sul clima.

La creazione di un'applicazione più semplice e intuitiva ha richiesto un considerevole impegno da parte dei tecnici del costruttore svedese. Tra le altre caratteristiche della versione aggiornata del Calcolo basato sul Web include un maggior numero di elementi visivi e interattivi. "In qualità di azienda produttrice di camion operativa a livello mondiale - ha aggiunto Lars Mårtensson - riteniamo che sia nostra responsabilità

trovare nuovi ed efficienti metodi per ampliare la nostra conoscenza dei problemi ambientali. Una maggiore consapevolezza è un importante punto di partenza per scoprire come sia possibile ridurre le emissioni e il nostro impatto ambientale".

Come si è detto, Web Calcolo non solo aiuta i clienti a valutare il proprio impatto ambientale, ma offre anche suggerimenti pratici per limitare l'impatto sul clima. È la guida economica. "Insegnare ai conducenti le basi per una guida più economica, garantire un corretto allineamento delle ruote o verificare che la pressione dei pneumatici sia adeguata sono tutte iniziative che contribuiscono a una significativa riduzione delle emissioni anche dei veicoli già circolanti - ha detto ancora il dottor Mårtensson - Un corretto allineamento e la scelta di pneumatici adatti, ad esempio, possono diminuire i consumi di oltre il 10 per cento. Le misure che è possibile adottare per giungere a uno sviluppo più sostenibile sono numerose e non prevedono necessariamente l'acquisto di un nuovo veicolo dotato di un motore più efficiente dal punto di vista del consumo energetico".

FASSI GRU / INAUGURATA LA NUOVA CONCESSIONARIA A LAINATE

Un'efficiente struttura in attesa della ripresa



Il nuovo impianto è affidato in gestione a Hydracar che già da tempo copre per il costruttore di gru bergamasco la zona sud di Milano con la propria sede di Carpiano. Intanto il mercato in Italia è ancora in difficoltà.

Paolo Romani

LAINATE - La posizione è strategica, lo è sempre stata, ben visibile dall'Autostrada dei Laghi e a poche centinaia di metri dal casello. Oggi più che mai, dato che la nuova concessionaria Fassi Gru Milano è in pratica adiacente all'area in cui sorgerà l'Expo del 2015. In realtà è da tempo che il costruttore bergamasco occupa l'area, di oltre 20mila mq, fin dalla metà degli anni Novanta, cedendole in uso al concessionario Franchi, che successivamente si è disimpegnato. Dopo un



Oltre alla vendita la Fassi Milano assicurerà anche i servizi di allestimento e assistenza per gru retrocabina, sponde montacarichi, caricatori, piattaforme aeree e allestimenti per veicoli industriali. Il nuovo centro si aggiunge ai trenta disseminati in tutta Italia.

sionaria sarà, così come ai tempi di Ferrari, completamente autonoma, come ribadisce Luigi Porta, Direttore vendite Fassi. "La posizione favorevole aiuta anche se oggi a Milano il mercato è in difficoltà, come in tutto il resto del Paese".

Neanche l'avvicinarsi dell'inaugurazione dell'Expo sta muovendo il mercato?

"Per il momento non influisce, i grandi lavori non sono partiti e l'offerta resta ampiamente superiore alla domanda".

Per questo vi siete concentrati sul mercato globale?

"Rispetto all'Italia sta andando effettivamente meglio. In particolare si stanno muovendo le ex repubbliche sovietiche e la stessa Russia. In tutti quegli stati come Bielorussia, Lettonia, Ucraina ci stiamo muovendo bene tramite i nostri vari importatori. Questo ci permette di stare sul mercato in attesa di tempi migliori, che però in Italia tardano. I primi mesi dell'anno sembrava potessimo contare su di una certa ripresa,

La partecipazione di Fassi al Truck Racing

OTTIMA VETRINA PER I CLIENTI

LAINATE - Anche il campionato europeo Truck Race può essere una vetrina ideale per chi produce gru retrocabina. È quanto ha dimostrato quest'anno Fassi, che al consueto impegno per la tappa italiana di Misano della competizione continentale, in cui l'azienda, oltre che allestire un campo prova di oltre mille mq, ha voluto incontrare tutta la propria rete commerciale, ha deciso di presenziare anche alla tappa in programma allo storico Nurburgring, in cui è stata allestita un'area espositiva di 350 mq, in cui hanno trovato posto cinque allestimenti: una gru F90AKXP.22 su Atego Mercedes Benz, una F185AS.23 su Volvo FH, una F950AXP.28 L616 su una motrice Scania e una F950AXP.27 L426 su di un Actros ancora di Mercedes Benz. A giudicare molto positivo l'esperimento è

stato prima di tutto Wolfgang Feldmann, responsabile della filiale Fassi in Germania. "Questo appuntamento - ha dichiarato - può diventare molto interessante anche per chi opera come noi nel settore del sollevamento". Stesso entusiasmo da parte dell'Amministratore delegato Giovanni Fassi: "Sarà sicuramente la prima di una serie di nostre partecipazioni a questo evento, che coniuga la passione delle corse con l'interesse per le proposte delle aziende costruttrici legate al mondo del veicolo industriale".

Ulteriore conferma arriva dai dati relativi alle presenze in Italia, con più di 600 clienti Fassi che hanno partecipato alla tre giorni di gare, tra questi 120 hanno effettuato un test sulle macchine presenti nel campo prove.



Presentate alle imprese lombarde le più recenti novità

IL PRODOTTO UN' ASSOLUTA GARANZIA

LAINATE - Il vernissage della nuova concessionaria è stato per Fassi anche l'occasione per presentare alle imprese lombarde le più recenti novità inserite in gamma, con un occhio di riguardo per la serie F1950, a oggi la gru retrocabina più grande del mondo, un colosso sviluppato sulla base della serie F1500RA, che con appena un 8 per cento in più di peso garantisce prestazioni superiori del 32 per cento, e che nonostante la massa può essere tranquillamente montata su di un normale veicolo industriale stando all'interno delle 32 tonnellate di peso totale a terra.

Le versioni di base saranno tre, la .24 a quattro sfilii idraulici, con sbraccio di 11 metri, capacità di sollevamento di 137,6 tm e peso di 12.700 kg, la .26 a sei sfilii idraulici, con sbraccio di 15,25 m, capacità di sollevamento di 131,5 tm e peso di 13.450 kg e il top di gamma, la versione .28 a otto sfilii idraulici, con sbraccio di 19,4 m, capacità di sollevamento di 129 tm e peso di 14.250 kg. Le caratteristiche tecniche della serie F1950 comprendono la rotazione continua sulla ralla, un basamento con falso telaio incorporato, la doppia biella e il doppio martinetto

sul sistema di collegamento dei bracci, l'adozione del sistema di sfilio MPES, stabilizzatori rotanti idraulici, con interasse di 11.000 mm, comandabili via radio, due serbatoi dell'olio da 260 kg ciascuno, due scambiatori di calore e un doppio circuito idraulico con portata della pompa pari a 100 più 100 litri. Non mancano naturalmente tutti i dispositivi elettronici utilizzati sui modelli Fassi, come il Load Sensing, il Fassi Electronic Control System, l'Integrated Machine Control e l'Automatic Dynamic Control.

Alcuni modelli di F1950 sono già stati venduti e installati all'estero, in Canada e nel Sud Est asiatico, mentre il primo esemplare in Italia verrà consegnato a Napoli all'inizio del prossimo anno e andrà ad equipaggiare un camion Scania a cinque assi.

Per quanto riguarda invece le gru di minori dimensioni, le modifiche che verranno presentate tra poco riguardano la capacità di lavorare con il braccio disteso a 90° e più in generale un miglioramento della capacità di operare in orizzontale, molto utile quando si deve caricare e scaricare all'interno di capannoni.

breve periodo di gestione in proprio, Fassi si è ora affidata al team di Hydracar, che già da tempo copre per il costruttore di gru la zona sud di Milano con la propria sede di Carpiano. Il nuovo centro si aggiunge ai trenta disseminati in tutta Italia e aiuterà il marchio a raggiungere risultati migliori nell'area milanese e dei laghi.

TANTI SERVIZI OFFERTI

Oltre alla vendita la Fassi Milano assicurerà anche i servizi di allestimento e assistenza per gru retrocabina, sponde montacarichi, caricatori, piattaforme aeree e allestimenti per veicoli industriali.

Anche se l'area rimane di proprietà di Fassi, la conces-

invece a giugno si è fermato tutto".

Nonostante la congiuntura poco favorevole i soci di Hydracar Mauro Moschi, Marco Trivella e Gabriele Cavalieri si presentano molto motivati per l'inizio della nuova avventura. "Con cui - spiega Cavalieri - speriamo di replicare i buoni risultati avuti a Carpiano. Molto dipenderà dalla ripresa del mercato nell'area milanese ma noi siamo comunque fiduciosi".

Oltre alle gru Fassi, la struttura si occuperà anche del montaggio e delle riparazioni di scarrabili e caricatori. "Il tutto per ora - conclude Gabriele Cavalieri - con tre dipendenti, uno preso dalla nostra attuale sede e gli altri neoassunti. A regime speriamo di arrivare a impiegare una decina di meccanici".

CARRIER TRANSICOLD / CON SUPRA CITY Z
RIDOTTO IMPATTO AMBIENTALE

Refrigerazione al top per motrici

Supra City Z elimina il motore diesel all'interno del gruppo frigorifero per ridurre drasticamente le emissioni e i livelli di rumorosità, offrendo al contempo una capacità di refrigerazione costante anche a regime minimo.



Fabio Basilico

RUEIL MALMAISON - Carrier Transicold fa un nuovo passo avanti sulla strada della refrigerazione ottimale. L'azienda ha infatti lanciato la nuova unità di refrigerazione per motrici Supra City Z, dove la lettera Z sta per "zero motore". Infatti Supra City Z elimina il motore diesel all'interno del gruppo frigorifero per ridurre drasticamente le emissioni e i livelli di rumorosità, offrendo al contempo una capacità di refrigerazione costante anche a regime minimo.

Supra City Z è progettata per soddisfare le esigenze dei trasportatori che distribuiscono merci sensibili alla temperatura in aree urbane o soggette al controllo delle emissioni e di coloro che desiderano ridurre l'impatto ambientale senza interrompere la catena del freddo. L'unità zero motore è la più recente novità introdotta nella sempre più ricca gamma "City" che presenta soluzioni ottimali nel rispetto dell'ambiente. La gamma City comprende anche l'unità Vector 1550 City certificata Piek e le unità Vector 1850 City.

"I nostri clienti sono sempre più interessati a investire in soluzioni eco-compatibili, pur senza compromettere la catena del freddo e gli standard di sicurezza alimentare - afferma David Appel, Presidente di Carrier Transicold - L'unità Supra City Z è la risposta alla domanda dei clienti in merito allo sviluppo di una soluzione che combini al meglio l'affidabilità delle unità Supra standard con una maggiore attenzione alla tutela dell'ambiente".

Eliminando il motore diesel, Supra City Z funziona grazie a un motore idraulico inserito all'interno dell'unità alimentato da una pompa collegata direttamente alla presa di forza (PTO) del motore dell'autocarro. In questo modo è possibile convertire sia la trasmissione della

forza meccanica tramite il sistema idraulico, sia l'energia prodotta dal motore dell'autocarro in alimentazione costante per il sistema di refrigerazione. Grazie a una tecnologia di distribuzione variabile, costituita dalla combinazione tra pompa dell'olio e regolatore elettronico per il motore idraulico, Supra City Z garantisce capacità di refrigerazione elevate e costanti, indipendentemente dalla velocità del motore del camion.

Il motore dell'autocarro è di tipo Euro 5 e quindi consente di ridurre sensibilmente le emissioni di ossidi di azoto (NOx), monossido di carbonio (CO), idrocarburi e polveri sottili. Inoltre, l'utilizzo di un motore idraulico elimina la fonte principale di inquinamento acustico derivato dal sistema di refrigerazione. Nell'unità sono integrati gli impianti di insonorizzazione della versione Supra "Silent", che riducono i livelli di rumore a 62 dB in modalità stand-by. Supra City Z è disponibile con una configurazione multitemperatura per garantire la massima flessibilità nella distribuzione multiprodotto.

INTEGRIZIONE RIUSCITA

"L'unità Supra City Z coniuga il rispetto per l'ambiente con l'affidabilità e le prestazioni della gamma Supra - spiega Lionel Pourcheresse, Product Manager di Carrier Transicold - offrendo nel contempo maggiore protezione dei prodotti e minori costi operativi grazie a una maggiore durata e a tempi di fermo ridotti". Supra City Z è anche in grado di ottimizzare il sistema di tracciamento Data-Cold di Carrier Transicold per registrare in modo indipendente le temperature, in conformità alla normativa dell'Unione Europea. Inoltre, la soluzione telematica ColdTrans di Carrier consente agli autotrasportatori di ottimizzare la gestione della flotta e di monitorare la catena

del freddo da remoto e in tempo reale tramite tecnologia GPS/GPRS. In questo modo, il cliente può ricevere informazioni sulle temperature, le prestazioni dell'unità di refrigerazione e la localizzazione del veicolo via e-mail, SMS o tramite web.

Supra City Z è supportata da una rete capillare e affidabile di servizi post-vendita Carrier Transicold che garantisce la massima efficienza operativa e assiste i clienti soddisfacendo ogni esigenza in un settore competitivo quale è quello dei trasporti refrigerati. La rete europea di Carrier Transicold è costituita da oltre 550 centri di assistenza con 1.700 tecnici qualificati e specializzati nell'installazione, nella manutenzione e nella riparazione di tutti i prodotti di refrigerazione Carrier Transicold. Inoltre, un call center multilingue fornisce assistenza ai clienti 24 ore su 24 in 17 lingue. "Con Carrier Transicold, i nostri clienti sanno di poter contare su servizi di assistenza sempre disponibili - garantisce Johan Duysters, responsabile dei servizi post-vendita di Carrier Transicold - Siamo orgogliosi dell'efficienza e della capacità di risposta dei nostri team, sempre in grado di intervenire tempestivamente sul posto per aiutare a proteggere i beni di valore o deperibili trasportati dai nostri clienti". Supra City Z è disponibile in tre versioni: Supra City Z 900 (9.020 watt), Supra City Z 1000 (11.100 watt) e Supra City Z 1000 MT (da 11.100 watt, multitemperatura) per carichi fino a 19 tonnellate.

Carrier Transicold, divisione di Carrier, azienda leader a livello mondiale nel settore delle soluzioni tecnologicamente avanzate per refrigerazione, climatizzazione e riscaldamento, aiuta a migliorare il controllo globale del trasporto e delle temperature di spedizione con una linea completa di apparecchiature per camion frigorifero, rimorchi e container.



www.extranetvdo.it

www.dtco.it

VDO Telematics: per orientarsi nella telematica senza imprevisti.

VDO affianca la tecnologia telematica al tachigrafo digitale per rendere più efficiente la tua flotta.

VDO Telematics offre soluzioni modulari che, nel rispetto degli obblighi di legge, permettono di scaricare i dati tachigrafici da remoto, localizzare i propri mezzi, pianificare viaggi e percorsi da seguire (navigazione assistita truck), comunicare tramite messaggistica con i propri autisti e ricevere, elaborare e valutare i dati relativi al consumo di carburante e ad altre informazioni tecniche del veicolo (dati FMS/CAN-bus).



vdotelematics.it@continental-corporation.com

Continental Automotive Trading Italia Srl
Via Vialba, 50
20026 Novate Milanese (MI) - Italia
Tel.: +39 02356801 - Fax: +39 0238204339

VDO

DAIMLER / 25 TRUCKER DI 13 PAESI ALLA FINALE DELLA NONA EDIZIONE DELLA FLEETBOARD DRIVERS' LEAGUE

Nils Ricky

MÜNSINGEN - Non solo su strada ma anche nel corso delle prove di guida della finale della nona edizione della FleetBoard Drivers' League, l'azienda tedesca Doego Fruchthandel è riuscita a dimostrare le qualità del sistema di gestione telematica delle flotte del Gruppo Daimler. La Doego Fruchthandel utilizza FleetBoard dal 2006 e grazie all'efficiente sistema ha conseguito un costante miglioramento dello stile di guida dei suoi conducenti, tra cui Karsten Krüger, che è riuscito a difendere il titolo di "Campione della Drivers' League" superando brillantemente le quattro impegnative prove di guida che hanno decretato il vincitore del campionato internazionale 2011, svoltosi presso l'area "Altes Lager" di Münsingen.

L'inseguitore più agguerrito, l'olandese Dawied Walczak della Smeets Beheer B.V., ha conquistato il secondo posto dopo un emozionante fase finale che lo ha visto competere fino all'ultimo. Infine, con un breve distacco, Jürgen Breginski, altro driver della Doego Fruchthandel, si è piazzato terzo. Inoltre, per la prima volta nella storia della Drivers' League, una donna è arrivata in finale. Si tratta di Patrizia Kofler, dell'azienda austriaca Tanzer Handels-und Speditionsgesellschaft mbH, che si è piazzata al ventiduesimo posto. Alla finale hanno partecipato complessivamente 25 trucker provenienti da 13 Paesi.

ABILITÀ DA DIMOSTRARE

Una delle prove si è svolta su un percorso di 30 chilometri di strade pubbliche: autostrade, strade extraurbane e percorsi cittadini. Lo stile di guida economico dei conducenti è stato valutato sulla base dell'Analisi d'impiego FleetBoard. Si tratta di un'analisi che riguarda l'utilizzo del veicolo in condizioni di guida quotidiane, con particolare attenzione ai consumi e all'usura dei componenti. I conducenti hanno dimostrato grande abilità nel preservare le risorse del loro autocarro, raggiungendo anche punteggi ec-

Telematica in pole position

Il tedesco Karsten Krüger della Doego Fruchthandel ha difeso il titolo di "Campione della Drivers' League" dopo aver tenacemente combattuto nelle quattro impegnative prove di guida. L'azienda vincitrice utilizza FleetBoard dal 2006 e grazie a questo efficace sistema di gestione telematica delle flotte ha conseguito un costante miglioramento dello stile di guida dei suoi conducenti.



Foto di gruppo alla finale dello FleetBoard Drivers' League 2011, alle cui selezioni hanno partecipato un totale di ben 9.000 conducenti.

cellenti tra 8,1 e 9,9 (su una scala da 1 a 10). Una particolare sfida consisteva nella capacità di valutare la velocità di percorrenza con il tachimetro coperto, dove i finalisti hanno potuto dimostrare la loro sensibilità alla guida nel percorrere un tratto di strada rispettando, il più possibile, il limite di 30 km/h.

La prova più divertente è stata, invece, quella di guidare su una pista sterrata un Actros ribaltabile con un peso effettivo di 32 tonnellate. Il carico del ribaltabile si è fatto particolarmente sentire in corrispondenza dei tratti di percorso con pendenza del 20 per cento. Condizioni che hanno richiesto, al fine di consumare meno carburante possibile, una totale e completa concentrazione dei

partecipanti. Infine, un percorso a dossi per prove di torsione e l'attraversamento di pozze d'acqua hanno riprodotto perfettamente le condizioni tipiche della guida fuoristrada, mettendo duramente alla prova le capacità degli autisti.

Tutti i finalisti si sono distinti per un grande spirito di sana competitività, offrendo prestazioni di tutto rispetto, in una gara combattuta fino agli ultimi metri.

Su un totale di 9.000 partecipanti, i finalisti si erano già distinti e qualificati nei rispettivi Paesi: Germania, Svizzera, Austria, Francia, Olanda, Spagna, Gran Bretagna, Italia, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Sudafrica e anche in Medio Oriente. Per la prima volta, all'evento hanno preso parte

camionisti provenienti da Francia, Spagna e Medio Oriente.

Quest'anno, che coincide con l'introduzione di "FleetBoard inside", ovvero del sistema FleetBoard standard sul nuovo Actros, i partecipanti sono entrati in una nuova dimensione, confrontandosi anche al volante della nuova ammiraglia Mercedes-Benz. Anche gli accompagnatori, dotati di patente, hanno avuto il piacere di provare il nuovo Actros. Per tutti i finalisti sono stati giorni entusiasmanti, ricchi di coinvolgenti esperienze di guida e forti sensazioni. Oltre a divertirsi, è stata un'occasione di confronto per discutere su importanti tematiche, quali il modo migliore di usare il retarder, sfruttare il Tempomat e adottare uno stile di guida economico.

La Drivers' League 2011 è stata un trionfo anche per l'ambiente: i 9.000 partecipanti sono stati in grado di ridurre le emissioni di CO₂ dell'1 per cento, che corrispondono a circa una tonnellata in meno all'anno per ogni camion. Emozionato per la vittoria, Karsten Krüger ha commentato: "Anche stavolta è stata una gara entusiasmante, divertente, eccitante e piena d'azione. Sono davvero contento di portare nuovamente il trofeo a casa". Krüger ha vinto una settimana a Madrid per due persone offerta da FleetBoard. Oltre a vivere la frizzante atmosfera della capitale spagnola, il due volte vincitore della Drivers' League, ha potuto assistere dal vivo all'European Championship Truck Race del 2 ottobre.

"I finalisti della Drivers' League - ha dichiarato Markus Lipinsky, Amministratore delegato di Daimler FleetBoard GmbH, presente alla finale - sono i migliori conducenti di autocarri Mercedes-Benz al mondo. Grazie a FleetBoard ogni conducente può dimostrare di possedere uno stile di guida previdente, economico e attento nel preservare l'usura dei componenti del veicolo. In questo modo gli autisti possono contribuire e partecipare attivamente al successo della loro azienda nonché al rispetto dell'ambiente. Tutti i partecipanti ringraziano e salutano con grande entusiasmo questa iniziativa, augurandosi di poter partecipare nuovamente il prossimo anno a una divertente e stimolante Drivers' League!".

DAIMLER/ Approvata dal Ministro del Commercio cinese la joint venture con Foton Motor

IL DRAGO CONTINUA A CRESCERE

PECHINO - Beijing Foton Daimler Automotive ha ricevuto l'approvazione finale da parte del Ministero cinese del Commercio.

"Si tratta - ha affermato Dieter Zetsche, Chairman del Board of Management di Daimler - di un passo importante per la strategia di crescita globale di Daimler, così come per l'espansione locale del nostro portafoglio clienti. Con la nostra quota del 50 per cento in Beijing Foton Daimler Automotive, stiamo rafforzando ulteriormente la nostra posizione come importante player nel mercato cinese. Avendo ora ricevuto il via libera definitivo per la joint venture, questo rappresenta il chiaro segnale che manterremo le nostre promesse".

mo le nostre promesse".

L'approvazione finale per la joint venture tra Daimler Trucks e Foton Motor segna un altro passo importante nell'attuazione della strategia di eccellenza globale di Daimler Trucks e permetterà di partecipare a fondo alla crescita del mercato cinese del camion.

Nel 2010, il mercato cinese del camion oltre le sei tonnellate di Ptt ha registrato un volume di 1,2 milioni di unità.

Le previsioni indicano che circa 1,5 milioni di camion oltre sei tonnellate di Ptt saranno venduti ogni anno in Cina da qui al 2020.

Ma Daimler Trucks rimane in generale ottimista nono-



stante il calo dei mercati azionari e l'aumento dei rischi dell'economia globale: "La produzione di veicoli industriali - ha detto Andreas Renschler, membro del Consiglio di Amministrazione Daimler con responsabilità per Daimler Trucks e Daimler Buses, in occasione della presentazione alla stampa del nuovo truck pesante Mercedes-Benz Actros a Münsingen - è un commercio di beni capitali e quindi soggetta a fluttuazioni cicliche. Siamo pronti per questi alti e bassi ciclici. La situazione eccezionale nel 2008 ha chiaramente dimostrato che abbiamo il nostro sistema di business ben sotto controllo. Il nostro programma strategico Global



Un'altra tappa miliare nell'attuazione della strategia di crescita. Alla Stella sono ottimisti sul futuro della Global Excellence.

Excellence ci permette di adattare in modo flessibile i nostri sistemi di produzione globale per le vendite nei rispettivi mercati e di offrire la giusta formazione del prodotto con la tecnologia giusta per ogni mercato".

CONTINENTAL INDUSTRIA / POSITIVE INDICAZIONI DA UN'IMPORTANTE INIZIATIVA

Clients chiamati a testimoni della qualità



Partito anche in Italia per le coperture per carrelli industriali il Programma Testimonial di Continental che coinvolge una serie di clienti di riferimento che mettono i nuovi prodotti alla prova in condizioni di normale esercizio, per poi rilevarne, con l'ausilio del personale tecnico del produttore tedesco, dati e impressioni di guida.

Paolo Romani

MILANO - Il modo migliore per verificare quanto i propri prodotti siano funzionali alle esigenze di chi li dovrebbe comprare è di farglieli provare e poi



La serie SC 20 Clean abbina durata d'esercizio, guidabilità, bassa resistenza al rotolamento e alta resistenza agli urti occasionali.

farsi raccontare com'è andata. Si tratta di una regola antica quanto il mercato, che Continental già da tempo ha strutturato con i pneumatici autocarro e che ora è stata attivata anche per le coperture per carrelli industriali dando il via al Pro-

gramma Testimonial Industria, grazie al quale una serie di clienti di riferimento mettono i nuovi pneumatici alla prova in condizioni di normale esercizio, per poi rilevarne, con l'ausilio del personale tecnico del produttore tedesco, dati e impres-

sioni di guida. Per avere una panoramica il più ampia possibile il programma viene svolto a livello internazionale, Italia compresa. Il test sul campo segue le prime impressioni ricavate in laboratorio ed è, rispetto a queste, forse ancora più importante, dato che si svolge in condizioni di normale operatività quotidiana.

ADATTI ALLA MOVIMENTAZIONE

La categoria di prodotti di cui più di recente i clienti Continental hanno direttamente testato le capacità sono state le coperture per carrelli elevatori. Come l'SC 20 Clean, per cui la testimonianza è stata affidata all'azienda Conserve Alimentari Coppola SpA, di Scafati, in provincia di Salerno. Si tratta di un nome storico per quel che riguarda la lavorazione e trasformazione del pomodoro, oltre che leader nella produzione di semilavorati di frutta, verdura e ortaggi. L'avventura imprenditoriale della famiglia Coppola prende il via nel 1960. Attualmente negli impianti del gruppo campano si lavorano circa 700.000 quintali di materie prime, equamente suddivise tra frutta e pomodoro, il tutto puntando soprattutto sulla qualità dei prodotti, oltre che sull'efficienza dei processi produttivi e dei macchinari impiegati.

Le qualità delle coperture Continental SC 20 Clean, secondo l'esperienza dei carrellisti della Coppola, emergono soprattutto quando devono essere movimentati bancali di merci delicate che pesano diverse tonnellate. "Abbiamo scelto coperture Continental Industria -

spiega Pasquale Coppola, uno dei titolari - non solo per la garanzia della loro durata, ma anche per la loro precisione ed affidabilità nell'uso quotidiano".

Un altro esempio di utilizzo è quello dei pneumatici ContiRT20 Performance, radiali caratterizzati da un battistrada particolarmente profondo. Molto efficace si è rivelata la collaborazione della CSP Prefabbricati SpA, un'affermata azienda della provincia di Bergamo che, fin dagli anni '60, produce elementi prefabbricati e sistemi costruttivi che comprendono pilastri, sistemi di copertura, travi, facciate ed elementi strutturali, componenti che pesano diverse tonnellate e che vanno movimentate più volte al giorno su superfici cantieristiche, quindi in gran parte molto irregolari, con tratti sabbiosi e sconnessi. Per l'attività della CSP è dunque necessario l'utilizzo di un pneumatico estremamente resistente alle condizioni del terreno su cui opera e che possa offrire la massima stabilità al carrello. Per questo motivo i tecnici della CSP hanno voluto utilizzare il modello ContiRT20 Performance, che oltre a garantire un'ottima resa chilometrica, un'elevata produttività e minori costi, è anche capace di mantenere una trazione ottima su diverse tipologie di terreno e di garantire sicurezza nel sollevamento e nel trasporto di carichi pesanti. "Nei cinquant'anni di attività di questa azienda - commenta il direttore della produzione Massimiliano Signorelli - abbiamo sempre apprezzato l'alta qualità e affidabilità delle coperture Continental Industria." Ulteriore conferma delle

qualità del pneumatico ContiRT20, che è in grado di superare le 5.000 ore di vita utile media, arriva dai dati forniti dall'analisi di gestione della flotta di veicoli per la movimentazione di merci in dotazione allo stabilimento Homanit a Losheim am See, in Germania.

CONSUMI ENERGETICI RIDOTTI

Homanit, azienda che produce pannelli in fibra di legno, ha sperimentato per un anno l'utilizzo sui suoi carrelli elevatori dei pneumatici ContiRT20. Dal periodo di test è risultato, oltre al dato sulla vita media utile già riportato, che l'uso di ContiRT20 garantisce anche consumi energetici ridotti rispetto agli altri pneumatici. A conferma dell'efficacia della soluzione proposta da Continental arriva la dichiarazione dei vertici dell'azienda tedesca: "Prima dovevamo smontare circa dieci coperture alla settimana, mentre oggi la media è scesa a solo tre al mese".

Lo stabilimento Homanit a Losheim am See produce e movimentava in media 65 milioni di metri quadrati di pannelli in fibra di legno all'anno. Per il trasporto dei pannelli finiti in fibra di legno all'interno dello stabilimento a Losheim, vengono utilizzati trentasei carrelli elevatori con una capacità di carico compresa tra i 12 e i 25 quintali. Avendo già alle spalle un'ottima esperienza con le coperture piene Continental sui carrelli di dimensioni minori, la flotta di Homanit ha deciso di provarle anche sui carrelli di grandi dimensioni, scegliendo il ContiRT20.

Una gamma completa di pneumatici per carrelli elevatori

PROTAGONISTI IN MAGAZZINO

MILANO - Continental offre un'intera gamma di coperture industria compresa la serie SC 20 Clean, che abbina una spiccata durata d'esercizio a un'eccellente guidabilità, ed è inoltre caratterizzata da una bassa resistenza al rotolamento e da una alta resistenza agli urti occasionali. In particolare rispetto alla serie precedente la resa chilometrica è stata aumentata del 20 per cento, riducendo la resistenza al rotolamento e di conseguenza le emissioni di CO2 del 5 per cento. Il tutto è stato ottenuto aumentando il volume utile del battistrada e dando allo stesso una maggior profondità, inoltre i due incavi circolari e longitudinali migliorano la direzionalità e la banda centrale continua, con frazionamento ridotto dei tasselli, assicura la massima silenziosità operativa.

ContiRT20 Performance invece è un pneumatico radiale per carrelli elevatori che, grazie alla scolpitura del battistrada extraprofondo, consente una trazione efficiente su terreni e superfici anche fortemente irregolari. La composi-

zione particolare della miscela permette inoltre una maggiore resistenza alle abrasioni e ai tagli, oltre a una riduzione della resistenza al rotolamento per un minor consumo energetico, senza però compromettere la stabilità di guida.

La stabilità di questo pneumatico è data dalla cintura piatta e larga, con cerchietti rinforzati in acciaio, che permette di adattarsi a tutte le superfici, anche quelle più difficili, e da una struttura di rinforzo del fianco frutto della leadership tecnologica di Continental. La resistenza ai danni, notevolmente migliorata, permette a questo pneumatico di offrire una durata d'esercizio superiore alla media. Grazie al montaggio dell'anello di tenuta tubeless TSR, il pneumatico ContiRT20 Performance offre vantaggi pratici anche in caso di accidentale foratura senza perdita improvvisa della pressione, aumentando quindi i benefici operativi e d'esercizio. Il nuovo sistema TSR infatti consente il montaggio senza camere d'aria sui cerchi Industria standard.



Per i carrellisti della Coppola le coperture Continental SC 20 Clean, sono valide soprattutto quando devono essere movimentati bancali di merci delicate che pesano diversi quintali.



LIGHT COMMERCIAL VEHICLES

FIAT PROFESSIONAL
DOBLÒ WORKUP

Mauro Zola

TORINO Sembrava impossibile trovare nel settore dei veicoli commerciali una nicchia totalmente nuova, un prodotto che ancora non esistesse nei cataloghi dei vari costruttori. Invece l'impresa era soltanto piuttosto difficile e infatti prima di decidersi a produrlo davvero questo Doblò in versione WorkUp, Fiat Professional ci ha pensato parecchio. In realtà l'idea di base è piuttosto semplice: prendere un Doblò e metterci sul posteriore un cassone; il WorkUp però non è semplicemente un pick up, perché il cassone posteriore è strutturato come quelli fissi dei piccoli camion, dal Ducato in giù, quindi ha una gran superficie utile, sponde in alluminio e più in generale tutte le caratteristiche di un vero e proprio cassonato. Altro punto a favore di questo small truck, è che tutto è costruito direttamente nelle fabbriche del Gruppo, senza ricorrere ad allestitori esterni, il che vuol dire di conseguenza che garanzia e manutenzione sono competenza esclusiva dell'efficiente rete Fiat Professional.



Dotando la multispazio più apprezzata dagli italiani di un cassone posteriore, il costruttore torinese ha dato il via a un nuovo segmento, quello degli small truck, in cui si coniugano le prestazioni e il comfort caratteristiche del Doblò con una capacità di carico che arriva a mille kg, e a uno spazio posteriore che supera i 4 mq. Un compagno ideale per artigiani e imprese edili.

UN'IDEA TUTTA NUOVA

In più la parte meccanica e tecnica è direttamente derivata dal Doblò, quindi dalla multispazio di maggior successo in Italia, a partire dai motori, che sono per il momento tre, tutti turbodiesel con iniezione Multijet. Si parte con il classico 1.3, nella sua configurazione con 90 cv di potenza, per poi passare al 1.6 da 105 cv. Al vertice della piccola gamma sta il due litri, che sviluppa una potenza massima di 135 cv, con una coppia di 320 Nm già a partire dai 1.500 giri/min, e che può conta-

re su utili aggiunte come il sistema Start&Stop di serie. Dello stesso livello le componenti meccaniche, come la sospensione posteriore Bi Link, che fa crescere il carico fino a mille kg.

Ma la parte più interessante e innovativa è rappresentata naturalmente dal cassone, che poggia su di un telaio in acciaio ad alta resistenza, ed è composto da un pianale in legno multistrato antisdrucchiolo e da tre sponde in lega leggera di alluminio, a cui si aggiunge, appog-

giata all'abitacolo, una struttura porta scala piuttosto robusta, dotata anche di una griglia a protezione del lunotto posteriore.

La cura messa dai progettisti Fiat Professional nel disegnare il cassone è dimostrata da particolari utili come il vano di stivaggio ricavato direttamente sotto il pianale, in modo da ricoverare attrezzi da lavoro senza pericolo che si bagnino, e dai due gradini ricavati sui lati per consentire una agevole salita sul pianale, che viene facilitata

anche dai gradini pieghevoli piazzati strategicamente all'interno delle sponde.

Ottima la superficie utile, che permette di trasportare fino a 3 Europallet, grazie a una lunghezza che raggiunge i 2.300 mm e a una larghezza di 1.818, cifre che non trovano paragoni nella produzione attuale.

Passando alla prova vera e propria, bisogna notare che il comfort dell'abitacolo non ha subito variazioni, e anche il fatto che venga tagliato giusto dietro il guidatore non rende la cabina più soffocante, merito del tetto abbastanza alto e dell'ampio spazio per i sedili.

Il cambio a sei marce è quello che già più volte vi abbiamo descritto per le altre versioni del Doblò, preciso e con una spaziatrice dei rapporti che si dimostra azzeccata sia se ci si deve muovere in ambito urbano che autostradale. Stesso discorso per il propulsore, in questo caso da due litri, i cui 135 cv sono graditi se ci si deve muovere a pieno carico, questo però naturalmente dipende dall'utilizzo, chi è sicuro di non sfiorare mai il peso massimo consentito può avventurarsi anche sul 1.3, un Multijet da sempre garanzia di prestazioni e consumi accettabili.

Tornando al protagonista del test, pur se a un primo approccio il 2 litri può sembrare un po' pigro a bassi regimi, basta agire sull'acceleratore con un minimo di decisione, non troppo però perché altrimenti i consumi salgono, e si ottiene tutta la cavalleria che ci si aspetta.

La carta d'identità



Cognome - Fiat Professional
Nome - Doblò WorkUp

Configurazione - Cassonato.

Motore - Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Multijet Common Rail, turbocompressore con intercooler. Distribuzione: 4 valvole per cilindro, doppio albero a camme in testa con cinghia dentata. Livello ecologico: Euro 5 con filtro antiparticolato. Cilindrata: 1.956 cc. Potenza max CE: 99 kW/135 cv a 3.500 giri/min. Coppia max CE: 320 Nm a 1.500 giri/min.

Cambio - A sei marce + retromarcia.

Pneumatici - 195/60 R16.

Sospensioni - Anteriori a ruote indipendenti tipo Mac Pherson con bracci oscillanti ancorati a una traversa ausiliaria, ammortizzatori idraulici telescopici, molle elicoidali e barra stabilizzatrice. Posteriori a ruote indipendenti Bi Link, con molle a elica, ammortizzatori telescopici a doppia taratura e barra stabilizzatrice.

Freni - Anteriori a disco, posteriori a tamburo con ABS, EBD.

Dimensioni - Passo 3.105 mm. Lunghezza massima 4.965 mm, altezza massima 2.049 mm, larghezza massima 1.872 mm.

Dimensioni cassone - Lunghezza interna 2.300 mm, larghezza interna 1.818 mm, altezza sponde 368 mm, area di carico 4,2 mq, altezza soglia di carico 890 mm.

Masse - Mtt 2.505 kg. Peso a vuoto 1.505 kg. Portata 1.000 kg. Serbatoio carburante - 60 l.

GASTRONOMIA / Iniziativa dedicata a chi usa veicoli commerciali

UNA GUIDA MA SINCERA

TORINO - Cosa si chiede a una guida gastronomica? Soprattutto che sia sincera. Ha visto giusto quindi Fiat Professional nel battezzare la prima guida per i possessori di veicoli commerciali "La Guida Sincera Fiat Professional". Si tratta dell'ultima iniziativa di marketing varata dal costruttore torinese, che per realizzarla ha stretto un accordo con il sito internet 2 Spaghi, la cui particolarità è di riportare esclusivamente le valutazioni su cucina e servizio fornite dai clienti stessi dei ristoranti.

Il medesimo concetto è alla base della "Guida Sincera", che trova spazio sul sito principale, però in una sezione apposita ben segnalata in home page. "Diversamente dal resto di 2 Spaghi - spiega Roberto Bandoli, direttore marketing di Fiat Professional - in cui vengono trattati ristoranti di ogni tipo, abbiamo chiesto a chi vuole scrivere per la 'Guida Sincera' di tenere conto di tre caratteristiche, indispensabili per chi vuole soddisfare una clientela lavorativa: cioè di avere un rapporto qualità/prezzo favorevole, di essere aperti a pranzo e di poter contare su di un parcheggio nelle vicinanze, meglio ancora se custodito".

Si tratta di un'iniziativa unica nel suo genere, perché si rivolge a una categoria, quella degli abituali fruitori di veicoli commerciali, tanto numerosa quanto poco considerata in questo campo, soprattutto rispetto a quella dei camionisti, per cui sono già state create da anni pubblicazioni specifiche. Chi guida un furgone o più in generale un van diversamente dal camionista si muove anche in ambito urbano e ha esigenze molto diverse, che ora possono venire soddisfatte.

Al momento hanno passato la scrematura circa duemila esercizi pubblici, ben distribuiti su tutto il territorio nazionale, un numero che sta aumentando velocemente, mano a mano che l'iniziativa si diffonde.

"Questo è soltanto un primo passo - prosegue Bandoli - il prossimo anno, quando potremo contare su di un numero di ristoranti adeguato, usciremo anche con una versione cartacea della Guida. Era però sbagliato partire direttamente da lì, volevamo infatti che i pareri sui singoli ristoranti non fossero scritti da noi o comunque da professionisti, ma dai nostri clienti".

ZTL. ZERO TRAFFICO LIMITATO.



**GAMMA A METANO. PERFETTA PER QUALUNQUE LAVORO,
MA NON PER UN LAVORO QUALUNQUE.**

- Il metano è il carburante con il prezzo più stabile
- Circoli liberamente, anche con i blocchi del traffico
- Impianto metano montato in stabilimento e garantito Fiat



PROFESSIONAL

www.fiatprofessional.it



Lubrificanti originali

PETRONAS
SELENIA

MITSUBISHI FUSO / A BORDO DEL NUOVO CANTER SULLE STRADE TEDESCHE

Fabio Basilico

LUDWIGSBURG - È partita alla grande l'avventura dell'ottava generazione del Mitsubishi Fuso Canter, di cui abbiamo avuto occasione di effettuare un primo test drive sulle strade che circondano la città di Ludwigsburg, in Germania. La nuova sigla interna è TF, come successore dell'affermato TD, la settima generazione apparsa in Europa nel 2005. Il bestseller mondiale di Daimler Trucks, sul mercato dal 1963, ribadisce la sua leadership tecnica nel segmento degli autocarri leggeri non solo per merito dell'ennesima evoluzione di un progetto vincente ma anche per una novità di rilievo che oggi lo caratterizza. Si tratta del Duonic, il primo cambio a doppia frizione per autocarri, proposto in alternativa al cambio manuale. Il test drive tedesco ci ha permesso di sperimentare le qualità di questo cambio che oltre a garantire un calo dei consumi, riduce le sollecitazioni dei gruppi meccanici e l'impegno del conducente. Duonic coniuga i vantaggi in termini di comfort tipici di un cambio automatico ai consumi ridotti di uno manuale. Si rileva dunque uno strumento ideale per i professionisti del trasporto.

Il compatto cambio a doppia frizione si basa su un cambio manuale a sei marce con due frizioni idrauliche a bagno d'olio e sistema di gestione elettronica. Le due frizioni esenti da usura sono montate in posizione concentrica e integrate nella scatola del cambio. La frizione numero 1 è dedicata alle marce avanti prima, terza e quinta, mentre la numero 2 alle marce seconda, quarta e sesta. Il grande vantaggio di un cambio a doppia frizione consiste nel fatto che durante la marcia il rapporto successivo risulta già inserito; pertanto gli innesti si verificano con estrema rapidità e praticamente senza fastidiosi strappi.

CONFRONTO
VINCENTE

Rispetto a un tradizionale convertitore di coppia, il Duonic con frizione esente da usura presenta evidenti passi avanti, messi ben in evidenza durante il percorso di prova: il cambio marcia è ancora più confortevole, senza i già citati strappi e eventuali interruzioni del flusso di potenza; vengono ridotte le perdite di coppia del convertitore normalmente associate ai cambi automatici, garantendo lo stesso elevato rendimento di un cambio manuale.

Dal cambio automatico il Duonic ha ripreso tuttavia la pratica funzione di marcia lenta che permette di effettuare manovre a bassa velocità, utilizzando solamente il pedale del freno. Inoltre, il cambio dispone di un'utile posizione di parcheggio. Non è tutto. Così, come per i cambi automatizzati tradizionali o un qualsiasi moderno cambio automatico con convertitore di coppia, è possibile passare in qualsiasi momento alla modalità di innesto manuale toccando lievemente l'apposita leva a joystick sulla plancia. Per passare dalla modalità automatica a quella manuale, il guidatore deve semplicemente spostare brevemente la leva del cambio verso sinistra. Questa segue due percorsi di instradamento: seguendo quello a

Inno all'efficienza



Tante le novità che caratterizzano l'ottava generazione di un modello che ribadisce la sua leadership tecnica nel segmento degli autocarri leggeri. A cominciare dal Duonic, il primo cambio a doppia frizione per autocarri. Più versioni, un maggior carico utile e soluzioni per la massima efficienza.

sinistra, la leva si ritrova in posizione "D" per la modalità totalmente automatica. Se necessario, tuttavia, il guidatore può cambiare le marce in modo manuale spingendo lievemente la leva verso l'alto o verso il basso. Se viene spinta verso destra, la leva si ritrova invece nel percorso di instradamento a destra, sulla posizione "N", ovvero di folle. Da qui basta uno spostamento verso l'alto per inserire la posizione di parcheggio, o verso il basso per inserire la retromarcia.

Le misurazioni comparative condotte da Fuso dimostrano che il cambio a doppia frizione Duonic è parsimonioso quanto il cambio manuale del Canter. Nel caso di conducenti meno esperti, il Duonic può far registrare anche una significativa riduzione dei consumi di carburante. Lo stesso vale per l'Eco Mode con punti di innesto ottimizzati per ridurre i consumi, attivabile mediante pulsante.

Canter è equipaggiato con il collaudato motore turbodiesel a quattro cilindri Euro 5. Con 3 litri di cilindrata, il propulsore è disponibile oggi in tre diversi livelli di potenza da 96 kW/130 cv, 110 kW/150 cv e 129 kW/175 cv. Dal punto di vista tecnologico il 3 litri a corsa lun-

ga si distingue per i due alberi a camme in testa con una robusta trasmissione a catena, quattro valvole per cilindro, turbocompressore a gas di scarico con turbine a geometria variabile, sistema d'iniezione common rail e iniettori piezoelettrici per un dosaggio preciso del carburante. Se per il livello inferiore e superiore di potenza non ci sono state variazioni rispetto al Canter precedente, quello intermedio ha registrato un incremento nominale da 107 kW/145 cv a 110 kW/150 cv a 3.500 giri/min. La coppia massima di 370 Nm è rimasta invariata, pur essendo adesso disponibile su una fascia di regimi straordinariamente ampia, compresa tra 1.320 e 2.840 giri/min. Grazie a questo accorgimento, il nuovo Canter con questa motorizzazione si rivela un modello esemplare in termini di capacità di ripresa e guidabilità. La motorizzazione da 130 cv a 3.000-3.500 giri/min registra una coppia massima di 300 Nm a 1.300-3.050 giri/min, quella da 175 cv a 3.500 giri/min 430 Nm a 1.600-2.860 giri/min.

Come già in passato, il Canter è disponibile con due sistemi di post-trattamento delle emissioni. Una combinazione tra ricircolo dei gas di scarico e fil-

tro antiparticolato depura le emissioni dei modelli da 3,5 e 6 tonnellate di Ptt e quelle dei due livelli di potenza inferiori con un peso complessivo di 7,5 tonnellate.

AUTONOMIA
DI 8MILA KM

La versione più potente da 175 cv nella categoria di peso da 7,5 tonnellate si avvale come sempre anche della tecnica SCR con iniezione di AdBlue. Questa avveniristica combinazione, adottata sui veicoli industriali pesanti, assicura una maggiore potenza a fronte di consumi ulteriormente ridotti. Il serbatoio di AdBlue del Canter ha una capacità di 12 litri che, considerato il minimo consumo di AdBlue, corrisponde a un'autonomia di circa 8mila km. Fuso Canter dispone di un sistema di rigenerazione automatica del filtro antiparticolato diesel. In caso d'intenso utilizzo su brevi tragitti, a causa delle basse temperature del motore, può essere necessaria una rigenerazione manuale del filtro antiparticolato.

A richiesta Canter può essere equipaggiato con funzione start/stop abbinata sia al cambio a doppia frizione Duonic che

alla trasmissione manuale. Ad aumentare ulteriormente la redditività contribuiscono l'incremento del carico utile (anche di 85 kg nei modelli da 3,5 t e fino a un massimo di 95 kg sui modelli da 7,5 t) e la netta riduzione dei costi di manutenzione (gli intervalli sono prolungati da 30mila a 40mila km). Con un peso totale a terra di 3,5 tonnellate, 6 tonnellate (nuova configurazione) e 7,5 tonnellate, Canter copre tutti i principali comparti del segmento degli autocarri leggeri. Il nuovo modello da 6 t con cabina Standard e una potenza di 150 cv sostituisce quello precedente da 5,5 t di peso totale a terra. Inoltre, sono state introdotte sia una versione da 3,5 tonnellate con cabina Standard e potenza di 150 cv, che una da 3,5 tonnellate con cabina Comfort e 175 cv di potenza. La cabina Standard (S) è larga 1.695 mm, quella Comfort (C) 1.995 mm. In gamma, la cabina Comfort è proposta in versione singola o doppia.

Degno di nota è l'asse posteriore con una portata di 6 t per il Canter 7C con peso totale a terra di 7,5 t, valore record nella categoria in termini di portata e carico utile. La capacità di carico, a seconda del passo, corrisponde a oltre 5 t per l'autote-

laio cabinato: il dato migliore nel segmento. Canter è sempre stato un punto di riferimento per l'estrema facilità di allestimento. Una qualità ulteriormente accentuata, ridefinendo anche le misure di passo. Sono disponibili, infatti, ben sei versioni da 2.500 mm, 2.800 mm, 3.400 mm, 3.850 mm e 4.300 mm, fino ad arrivare al passo extralungo di 4.750 mm, ora idoneo per le sovrastrutture di lunghezza superiore a 7 metri.

A seconda del rispettivo modello, Fuso produce il nuovo Canter con tre tipologie diverse di telaio, totalmente di nuova concezione, il cui peso è stato ridotto di circa 20 kg senza scendere a compromessi in fatto di stabilità.

MANEGGEVOLEZZA
E COMFORT DI MARCIA

L'assetto della versione da 3,5 tonnellate si avvale per la prima volta di sospensioni anteriori a ruote indipendenti con molle elicoidali che conferiscono al veicolo evidenti vantaggi in termini di maneggevolezza e comfort di marcia. Tutti i Canter dispongono di freni a disco su entrambi gli assali, come pure di un sistema frenante elettronico che rappresenta un'altra importante novità. I modelli più pesanti (6 e 7,5 tonnellate di Ptt) adesso possono essere equipaggiati a richiesta dell'ESP, in cui è integrato anche il sistema di regolazione antislittamento, il Brake Assist idraulico, un amplificatore idraulico della forza frenante che previene lo slittamento e il bloccaggio delle ruote durante i cambi marcia su fondo stradale scivoloso. A richiesta è possibile equipaggiare il Canter con airbag lato guida e passeggero. Per tutte le versioni resta di serie il freno motore. Il dispositivo raggiunge una potenza frenante di 50 kW, si aziona tramite la leva di comando dello sterzo, aumenta i livelli di sicurezza limitando l'usura del freno di esercizio e contemporaneamente allunga la durata delle guarnizioni, permettendo di risparmiare sui costi.

La funzionale cabina di guida avanzata, profondamente rielaborata, definisce nuovi livelli di comfort nel segmento. La plancia è nuova e si presenta con tonalità bicolore. Gli strumenti circolari sono chiaramente leggibili, soprattutto la zona del contagiri, fondamentale per la redditività. A bordo, i materiali utilizzati sono di pregio e ancora più piacevoli al tatto. Guidatore e passeggero trovano posto su nuovi sedili con poggiatesta integrati. Il sedile di guida adesso è dotato di supporto lombare regolabile di serie mentre sul sedile doppio del passeggero, di serie, il posto a sinistra in direzione di marcia è dotato di un poggiatesta "a telaio", per favorire la visibilità posteriore. Questo vale anche per i sedili posteriori del nuovo Canter con cabina doppia. Il sedile di guida, a richiesta, può essere dotato di sospensioni e di braccioli.

Il rinnovato design del frontale di Canter ne migliora l'efficienza aerodinamica. All'occhio risalta soprattutto la forma a V della mascherina del radiatore che prosegue al disopra dei grandi fari, fino alla nervatura sulla porta. Nel gruppo dei fendinebbia è integrata una luce di marcia diurna e sia i fendinebbia che le luci diurne sono di serie per tutti i modelli.



Una delle numerose e più efficaci configurazioni della nuova gamma Canter. A destra, la leva del Duonic, primo cambio a doppia frizione per autocarri.





ULTERIORMENTE ARRICCHITA L'OFFERTA DI VEICOLI COMMERCIALI NISSAN

GRANDI AMBIZIONI CON NV400

A cura di Mauro Zola

Per Andrea Alessi, Amministratore delegato di Nissan Italia, l'NV400 ha tutte le qualità per dare un'ulteriore spinta alle già brillanti vendite dei veicoli da lavoro. Il nuovo veicolo, che vanta costi d'esercizio molto bassi, sarà accompagnato da iniziative importanti come quella denominata Business Ready, nel senso che sarà disponibile anche con allestimenti montati direttamente in fabbrica, nelle versioni cassonato fisso, ribaltabile e furgonatura gran volume.

MARBELLA - La presentazione della nuova gamma NV400 non fa che confermare le grandi ambizioni di Nissan nel campo dei veicoli commerciali, prima fra tutte quella di diventare il maggior produttore mondiale nel settore. Per ottenere questo risultato è indispensabile raddoppiare le vendite in Europa, passando dai 50mila furgoni attuali a 100mila, risultato secondo i vertici della Casa raggiungibile entro il 2016, arrivando a un 5 per cento di quota di mercato. A livello mondiale Nissan nel 2010 ha venduto circa 850mila commerciali, grazie all'exploit di prodotti riusciti come NV200, a cui adesso si affianca NV400. "E questo - ha spiegato Sergio Alcaraz, Vicepresidente della divisione LCV di Nissan per l'Europa - è soltanto l'inizio. Sono infatti in arrivo modelli dotati di tecnologie all'avanguardia, alcuni dei quali esploreranno segmenti inediti tra cui quello dell'alimentazione elettrica che le poste giapponesi stanno già testando sul campo".

Al successo europeo di Nissan è pronta a contribuire anche la filiale italiana, che sta ottenendo risultati brillanti, nonostante la contrazione del mercato, come ha sottolineato l'Amministratore delegato Andrea Alessi, che ha voluto suddividere la storia dei veicoli commerciali Nissan in Italia in tre fasi. "La prima - ha detto - arriva fino al 2000 e in questo periodo, grazie a modelli come il Vanette e al debutto del Cabstar, siamo riusciti a raggiungere il primo posto tra gli importatori per quel che riguarda i commerciali leggeri. Nella seconda fase, durata invece fino al 2009, abbiamo dovuto affrontare una concorrenza molto più dura, dovuta all'ingresso sul mercato italiano di molti costruttori agguerriti".

La terza fase descritta da Alessi ha invece un protagonista assoluto. "È l'NV200 - sottolinea Alessi - lanciato nel 2009 ed eletto l'anno successivo Van of the Year. È stato proprio il veicolo che serviva per un deciso rilancio che vede Nissan sempre protagonista nel settore, con un volume di vendite nei primi dieci mesi di quest'anno di 5.778 veicoli, per una quota di mercato che supera di poco il 4,5 per cento, mentre prevediamo di chiudere l'anno a 7.700 unità. L'obiettivo adesso è di raggiungere le 10mila unità entro il 2014, arrivando a una quota di mercato del 5,5 per cento".

Le buone prospettive per il raggiungimento del risultato sono dovute al caso quasi unico rappresentato da Nissan, che nonostante il quadro generale poco incoraggiante continua a crescere. "Manteniamo un trend in crescita - prosegue Alessi - sia in termini di volumi, sia in termini di quota di mercato, il che ci conferma come uno dei pochi costruttori in grado di vantare una crescita a due cifre. Nei



Andrea Alessi, Amministratore delegato Nissan Italia

primi mesi del 2011 infatti Nissan ha immatricolato complessivamente tra autovetture e commerciali oltre 60mila unità, raggiungendo una quota di mercato del 3,7 per cento, con un incremento del 17,9 per cento in termini di volumi e del 27,6 per cento in termini di quota di mercato. Questo in un quadro che vede un calo generale del 10,7 per cento, con la perdita complessiva in dieci mesi di quasi 190mila vetture, mentre Nissan ne ha guadagnate 9.000".

Nel campo dei veicoli commerciali, che vale poco meno di 200mila immatricolazioni, Nissan dispone di un prodotto in ogni segmento. "Nei furgoni leggeri fino a 25 quintali, che valgono il 32 per cento del totale, disponiamo del bestseller NV200 con cui raggiungeremo presto il 4,5 per cento. Nei Medium Van, tra i 25 e i 32 quintali, che coprono il 13,5 per cento del totale, ci affidiamo al Primastar, la cui quota è dell'1,5 per cento. Nei Pick Up, che valgono il 6 per cento, siamo leader con Navara e NP300, che insieme rag-

giungono una quota del 12,5 per cento".

L'analisi di Alessi continua con il segmento delle autovetture trasformate in van. "Che vale il 24 per cento e in cui possiamo contare su di una presenza importante con Qashqai, Murano, Pathfinder e Note. Mentre per gli Heavy Van, furgoni con Ptt dalle 3,2 alle 3,5 ton, che conta per l'11,4 per cento, adesso possiamo giocare la carta NV400, da cui ci aspettiamo un 3 per cento a breve, per arrivare al 4 per cento nel giro di un anno. Nella stessa categoria di peso, ma per gli autotelai, che vale il 13 per cento, l'NV400 andrà a rafforzare la nostra leadership tra gli importatori, aggiungendosi a Cabstar e Atleon che arrivano a un totale del 14,3 per cento".

L'ingresso in listino dell'ampia gamma, che è una delle caratteristiche principali di NV400, descritto da Alessi come affidabile, confortevole e performante con il valore aggiunto dei costi d'esercizio molto bassi, verrà ulteriormente accompagnato da iniziative come quella denominata Business Ready. "Il nuovo modello sarà infatti disponibile anche con allestimenti montati direttamente in fabbrica, nelle versioni cassonato fisso, ribaltabile e furgonatura gran volume. Si tratta di un'iniziativa con cui vogliamo venire incontro a esigenze primarie nel campo della piccola impresa, ad esempio delle vetrerie, dei vivai, dei corrieri e dell'edilizia".

Anche la rete di vendita ha di recente subito un'importante evoluzione. "A oggi possiamo contare su 80 concessionari che hanno il mandato per i veicoli commerciali, un numero che ci permette di coprire in maniera capillare l'intera Penisola. Trenta di questi sono inoltre entrati a far parte del progetto Nissan For Business, che prevede standard più elevati proprio nel campo dei veicoli da lavoro, con una particolare attenzione a quel tipo di clientela sia nella vendita che nell'assistenza".

L'ultimo vantaggio offerto ai clienti è di tipo economico. "La gamma NV400 è disponibile a partire da 21.150 euro per la versione base, con passo corto, tetto basso, Ptt da 28 q e motore da 100 cv, ogni aumento di lunghezza, di altezza e di peso costerà 700 euro, mentre ogni aumento di potenza del propulsore richiederà 1.200 euro in più. Per accompagnare il lancio abbiamo inoltre studiato una tripla offerta finanziaria, che comprende o un Leasing al 3,99 per cento, oppure un finanziamento a tasso zero per un massimo di 48 mesi e per un importo che può arrivare fino a 16mila euro. Invece per chi vuole pagare in tempi più lunghi, abbiamo predisposto un finanziamento fino a 72 mesi, senza anticipo e con Tan del 3,99 per cento".

TUTTI I SEGRETI CHE SI NASCONDONO SOTTO IL VESTITO DEL NUOVO NISSAN NV400

Nato per soddisfare al meglio chi lo sceglie

Un look decisamente ricco di personalità, trazione anteriore e posteriore, motorizzazioni prestazionali, affidabili e parsimoniose, un ambiente di lavoro sicuro e confortevole, e un comportamento stradale ineccepibile, l'NV 400 ha tutti numeri per sorprendere la clientela. Positivamente.

MARBELLA - Il progetto che sta alla base dell'NV400, come già per l'Interstar e l'attuale Primastar, è quello comune a Renault e Opel ma Nissan ha voluto in questo caso differenziarsi, ridisegnando completamente il frontale del furgone. Nuovi sono quindi cofano, griglia, paraurti, parafranghi e gruppi ottici. L'obiettivo, riuscito, era quello di sottolineare il family feeling con gli altri modelli del costruttore, per cui sono state riprese le barre diagonali sulla calandra. Per il resto l'impostazione di base è la stessa del progetto condiviso, a partire dalla possibilità di avere un NV400 sia con trazione anteriore che posteriore, il che contribuisce ad ampliare una gamma che ha pochi paragoni e che può contare su una eccellen-

te versatilità, con una massa totale a terra che va dalle 2,8 alle 4,5 t e un volume di carico sui furgoni dagli 8 ai 17 metri.

Scendendo nel dettaglio, i modelli a trazione anteriore possono contare su tre lunghezze (5.048, 5.548 e 6.198 mm), altrettante altezze (2.307, 2.499, 2.749 mm) e Mtt di 2,8, 3,3 e 3,5 t. Due lunghezze invece riservate ai modelli a trazione posteriore (6.198 e 6.848 mm), così come due altezze (2.557 e 2.815 mm) e Mtt di 3,5 o 4,5 t. L'incrocio tra tutte queste caratteristiche, oltre alla possibilità di avere l'NV400 come furgone, combi, pianale cabinato, autobus, e anche direttamente dal concessionario con allestimenti come cassone fisso, ribaltabile e cella gran volume, danno un to-

tale che supera le 3.500 combinazioni, in grado quindi di soddisfare qualsiasi esigenza.

Per quel che riguarda le differenze operative, la trazione anteriore, che può essere abbinata a sospensioni posteriori pneumatiche autolivellanti, comporta un minor peso in ordine di marcia, il che permette naturalmente di caricare di più, un'altezza da terra ridotta del telaio e consumi più contenuti. La trazione posteriore, che può contare su ruote posteriori singole o doppie, invece si adatta meglio a usi più estremi e quindi ad allestimenti importanti, come ad esempio i cassoni ribaltabili o per il trasporto di animali, grazie alla robustezza dell'assale motore; inoltre, la diversa disposizione dei pesi permette di gestire me-



La carta d'identità

Cognome - Nissan

Nome - NV400

Configurazione - Furgone L2H2.

Trazione - Anteriore.

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

Cambio - A sei marce + retromarcia.

Pneumatici - 195/75 R16.

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

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

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

Dimensioni vano di carico - Lunghezza 3.083 mm, larghezza 1.765 mm, altezza 1.894 mm, larghezza tra i passaruota 1.380 mm, altezza soglia di carico 545 mm, volume 10,8 m³.

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

Serbatoio carburante - 80 l.



Rispetto alle versioni "gemelle" di Renault e Opel, Nissan ha rivoluzionato la linea del frontale dell'NV400 per richiamare i tratti caratteristici di furgoni e autovetture del marchio. Lavoro di fino anche per gli interni di cui è stato curato anche il minimo dettaglio funzionale, ricavando ad esempio un vano di stivaggio sotto il primo dei due sedili per il passeggero (nella foto a destra).



anche a pieno carico.

In entrambi i casi la motorizzazione consiste in un quattro cilindri da 2.3 litri, sviluppato da Renault. Si tratta di un turbodiesel con iniezione Common rail e 16 valvole, disponibile in tre livelli di potenza. Le prime due, 100 e 125 cv, con coppie rispettivamente di 285 e 310 Nm, sono equipaggiate con un turbocompressore a geometria fissa, mentre per la configurazione più performante, che raggiunge i 150 cv e una coppia di 350 Nm, è stato scelto un turbocompressore a geometria variabile. Montato trasversalmente sugli NV400 a trazione anteriore e longitudinalmente su quelli a trazione posteriore, il motore è abbinato a un cambio manuale a sei marce, che può essere sostituito

da un robotizzato a cinque marce. Rispetto al modello precedente non soltanto sono state migliorate le prestazioni, in particolare l'erogazione della potenza, ma anche le emissioni, con quelle di CO2 ridotte fino a 195 g/km. Per questo è stato adottato un nuovo filtro antiparticolato che permette all'NV400 di raggiungere standard Euro 5, che ha la caratteristica di rigenerarsi anche quando il veicolo è fermo, senza andare a incidere sui consumi o più in generale sull'attività del motore. Risultato raggiunto installando un quinto iniettore posizionato sulla linea di scarico, e totalmente staccato dal normale ciclo d'iniezione, che serve unicamente per rigenerare il filtro. Quando è presente nel filtro una

determinata quantità di fuliggine, viene iniettata nei gas di scarico una piccola quantità di carburante, che ne provoca un aumento della temperatura oltre i 570°. Il filtro antiparticolato utilizza proprio questo calore per dare il via alla distruzione del particolato immagazzinato. Altrettanta attenzione è stata posta dal costruttore nel limare le spese di gestione e quindi il cambio dell'olio è stato portato a 40mila km o due anni d'esercizio, quello del refrigerante a 160mila km.

Rispetto al precedente modello, l'Interstar, è stato completamente rinnovato anche l'abitacolo, prima di tutto allungato di 5,7 cm per lasciare un po' di spazio in più per le gambe. I sedili sono più larghi e lunghi, con

quello del conducente dotato di bracciolo e che può essere regolato in altezza, così come il volante. Tra quelli per i passeggeri, il posto centrale può essere reclinato, in modo che la spalliera si trasformi in un tavolino che può essere dotato anche di una base rotante, molto comoda, studiata in modo da facilitare l'eventuale utilizzo di un computer. Rialzando invece la seduta si accede a uno spazio molto capiente per riporre sia oggetti personali che attrezzi da lavoro.

Il cruscotto, che contiene un buon numero di spazi di stivaggio, è stato reso moderno ed elegante, caratterizzato da un colore nero di fondo. Questo può essere personalizzato andando a pescare nel catalogo degli optional, che è tanto vasto da riman-

dare a quello di un'autovettura. Tra le possibili aggiunte più interessanti, la telecamera posteriore, che riporta le immagini a un piccolo schermo montato sull'aletta parasole del conducente e il sistema di navigazione Nissan Connect by Tom Tom, che vede il popolare schermo touch screen montato sul parabrezza, posizione non facile da raggiungere mentre si guida, e proprio per questo è stato adottato un telecomando, piazzato in un apposito slot giusto alla destra del volante, a portata di mano.

Passando al test su strada vero e proprio, abbiamo potuto provare due diversi furgoni, un modello a trazione anteriore con motore da 125 cv e uno a trazione posteriore con la versione più potente dal 4 cilindri e quindi con 150 cv. In entrambi i casi il primo impatto con l'abitacolo è stato completamente positivo, si raggiunge infatti facilmente una posizione di guida comoda funzionale, con sott'occhio tutte le informazioni sensibili. Qualche dubbio lo dà soltanto il posizionamento del navigatore, forse innestato in basso sul cruscotto sarebbe più comodo da leggere senza togliere gli occhi dalla strada. Ottima la telecamera di retromarcia, che parte in automatico quando si innesta il rapporto e che in abbinamento con i sensori di parcheggio in pratica annulla i rischi di cozzare contro altre auto o contro protezioni varie nel caso si debbano affrontare manovre impegnative.

Il cambio a sei marce è perfetto nella risposta (meglio che sui modelli gemelli di altri marchi) e nella suddivisione dei vari rapporti, con una prima abba-

stanza corta (ma non quanto, ai limiti del troppo, che sembra diventata oggi la regola) e una sesta mediamente lunga, ottima in autostrada ma utilizzabile anche in città sulle direttrici di percorrenza veloce.

Il comportamento del modello a trazione anteriore è piuttosto neutro e regala fin da subito una piacevole confidenza, che invoglia a cercare un limite posto molto in alto. Il veicolo del test è carico e si sente soprattutto quando si affrontano lunghi tratti in salita, su cui il motore deve essere tenuto adeguatamente su di giri. In pianura, o in città, invece la risposta è adeguata fin da subito, più per quanto riguarda la spinta che l'accelerazione, che richiede un uso accorto del cambio, per trovare un giusto compromesso tra percorrenza veloce e consumi ridotti.

La questione diventa invece pleonastica alla guida del veicolo con motore da 150 cv, che se giudicati in base all'andazzo odierno, non saranno moltissimi, ma regalano una coppia molto apprezzata anche ai bassi regimi. In questo caso poi la sorpresa arriva dal comportamento del furgone, che nonostante la trazione posteriore risulta stabile ed essenzialmente senza richiedere grandi variazioni nello stile di guida rispetto al tutto avanti, anche con l'ausilio dell'ESP che con questo tipo di motricità è fornito di serie.

Ultime note per il vano di carico, che è facilmente raggiungibile sia tramite le due porte laterali a battente, che possono essere aperte fino a 180° o tramite il portellone laterale, che è abbastanza ampio da far passare fino a un europallet.

La carta d'identità

Cognome - Nissan

Nome - NV400

Configurazione - Furgone L3H2.

Trazione - Posteriore.

Motore - Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Common Rail, turbocompressore con intercooler, catalizzatore EGR. Distribuzione: 4 valvole per cilindro, doppio albero a camme in testa con cinghia dentata. Livello ecologico; Euro 5 con filtro antiparticolato. Cilindrata: 2.298 cc. Potenza max CE: 107 kW/145 cv a 3.500 giri/min. Coppia max CE: 350 Nm a 1.500 giri/min.

Cambio - A sei marce + retromarcia.

Pneumatici - 235/65 R16.

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

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

Dimensioni - Passo 3.682 mm. Lunghezza massima 6.198 mm, altezza massima 2.549 mm, larghezza massima 2.470 mm.

Dimensioni vano di carico - Lunghezza 3.733 mm, larghezza 1.765 mm, altezza 1.798 mm, larghezza tra i passaruota 1.380 mm, altezza soglia di carico 674 mm, volume 12,4 m3.

Masse - Mtt 3.500 kg. Peso a vuoto 2.110 kg. Portata 1.390 kg.

Serbatoio carburante - 80 l.



La versione a trazione posteriore del nuovo furgone multifunzione Nissan mantiene inalterate le caratteristiche di guidabilità e versatilità. Per personalizzarla è possibile pescare nel ricco catalogo degli optional in cui si trova anche un pratico tavolino portacomputer (a sinistra).

INTERVENTI INTELLIGENTI SU CABSTAR, ATLEON, NV200, PRIMASTAR E NAVARA

Minori consumi e maggiore funzionalità

A partire dal Cabstar, che resta uno dei punti di forza dell'offerta dei veicoli da lavoro Nissan, tutta la gamma è stata recentemente rivista con l'introduzione di serie di propulsori Euro 5 e miglioramenti finalizzati a ottimizzare il lavoro dei suoi utilizzatori.

MARBELLA - Oltre all'introduzione di NV400, la gamma dei veicoli commerciali e dei piccoli camion Nissan è stata recentemente rivista, con l'ingresso in listino di tutta una serie di propulsori Euro 5 e miglioramenti che hanno toccato in pratica tutti i modelli. A partire dal Cabstar, che resta uno dei punti di forza dell'offerta del costruttore, un autotelaio robusto e molto versatile proposto anche come furgonato o cassonato, sia fisso che ribaltabile, che può contare su tre varianti di passo, un range di masse complessive che va dalle 2,8 alle 4,5 t e un carico utile che raggiungendo i 2.760 kg risulta essere il migliore della categoria. Tutte qualità che ne hanno fatto un must, soprattutto per gli impegni più gravosi, rendendolo dominatore assoluto in segmenti come quello delle piattaforme aeree.

I due motori che equipaggiano il Cabstar, un 2.5 e un 3 litri, in regola con la normativa Euro 5, sono stati resi più potenti



Anche il Cabstar è adesso disponibile con propulsori Euro 5. Si può scegliere tra un 2.5 e un 3 litri. Nel passaggio il primo dei due motori ha anche guadagnato qualche cavallo in più, arrivando fino a 136.

sistema Easy Hill Start di assistenza alle partenze in salita, oltre a una nutrita serie di optional, tra cui spicca la combina-

pre con 150 cv e filtro antiparticolato a doppia rigenerazione, e un 4.5 litri, Euro 5, in grado di sviluppare 185 cv, con una cop-

condotta di ritorno del carburante e una inedita centralina di controllo, che migliora l'efficienza nel campo dei consumi,

con l'ausilio di una pressione d'iniezione portata a 1.650 bar; una messa a punto delle candele favorisce inoltre le partenze a freddo. L'ultima modifica di rilievo riguarda la trasmissione, che diventa su questa versione a sei marce, mentre resta a cinque con la motorizzazione da 90 cv.

La "cura Euro 5" ha toccato anche il Primastar, furgone leggero frutto dell'accordo di collaborazione con Renault e Opel, la cui versione 2011 è alimentata da un 2 litri dCi con due livelli di potenza: 90 e 115 cv, con coppie rispettivamente di 260 e 300 Nm. Trattandosi del pick up più venduto in Europa è normale, inoltre, che al Navara sia stato riservato un trattamento di riguardo, che se non ha toccato la struttura di base, già di per se abbastanza robusta e funzionale, si è concentrato sui motori, che sono due: un sei cilindri a V da 3 litri, con potenza di 131 cv e il classico 2.5 litri, per cui è stata prima di tutto incrementata l'efficienza dell'iniezione diretta, ora abbinata a

una nuova testata che migliora la turbolenza dell'aria all'interno dei cilindri, agevolando scarico e aspirazione. Completamente rinnovato anche il turbocompressore a geometria variabile, che è stato dotato di un controllo elettrico e non più idraulico. Tutto l'insieme contribuisce a incrementare la potenza, che è arrivata a 190 cv, 19 in più della versione precedente, oltre alla coppia, ora sui 450 Nm, 47 in più rispetto al passato. A ridurre le emissioni pensa invece la valvola di bypass inserita nel sistema di raffreddamento dei gas di scarico EGR, la cui presenza migliora le partenze a freddo, riducendo ulteriormente le emissioni.

Tra le altre migliorie, l'adozione dell'ESP e il rinnovo delle dotazioni, che comprendono un navigatore satellitare con schermo touchscreen, impianto audio Bose e telecamera posteriore per il parcheggio. Né sono stati tralasciati gli interni che si presentano più raffinati e accattivanti.



Più potente e più ecologico: si presenta così il pick up Navara, punto di forza del marchio oltre che modello più venduto della categoria. Per lui 19 cv in più è una coppia che arriva fino a 450 Nm.

passando da 110 a 130 e da 121 a 136 cv per la cilindrata minore mentre il 3 litri, che raggiunge lo standard EEV, resta a 150 cv, con una coppia di 350 Nm. In tutti i casi sono dotati di un filtro antiparticolato a doppia rigenerazione, con questa che può essere innescata anche manualmente. A ciò si aggiunge un nuovo albero di trasmissione che non richiede manutenzione, così come nuovi sono lo scarico, il sistema di raffreddamento e la frizione, che poggia su un disco più grande.

Migliorate anche le dotazioni, che ora comprendono una centralina (permette di visualizzare sul cruscotto le informazioni sulla manutenzione ed è anche in grado di verificare la qualità dell'olio utilizzato), il

ziona di navigatore satellitare e centro di comunicazione Nissan Connect, basata su un'unità con touchscreen da 5 pollici inserita in alto nel centro della plancia. Questo inoltre integra il canale Tmc, le funzioni Bluetooth per i telefoni cellulari e gli ingressi Usb e Aux per ascoltare musica contenuta in chiavette o lettori Mp3.

Interventi simili sono stati adottati anche sull'Atleon, il camion di maggiori dimensioni tra quelli venduti in Europa da Nissan, prodotto in Spagna come il Cabstar in diverse varianti di lunghezza, da 5.390 a 7.920 mm, con portate tra i 3,5 e le 8 t. Due i motori adottati in questo caso: un 3 litri identico a quello del Cabstar, disponibile sia come Euro 5 che EEV, sem-

pia massima di 700 Nm. In entrambi, un contenimento del rapporto finale di riduzione garantisce, rispetto al passato, un calo dei consumi che si avvicina al 7 per cento.

Anche per l'NV200 si è lavorato a migliorare la dotazione motoristica, aggiungendo alle configurazioni base il motore dCi da 1.5 litri con una potenza di 90 cv e una coppia di 200 Nm e il benzina 1.6, che invece sviluppa 110 cv e una coppia di 153 Nm. Una seconda opzione diesel è rappresentata dal Common rail a otto valvole, sempre con cilindrata di 1.5 litri, con una potenza massima di 110 cv e una coppia di 240 Nm disponibile già a 1.750 giri/min. Rispetto alla versione precedente questo motore utilizza un nuovo

Derivata dalla furgonetta NV200

EVALLIA: AUTO PER FAMIGLIA

MARBELLA - Il successo commerciale dell'NV 200 ha spinto Nissan a lanciare anche una versione autovettura della riuscita multispaio, denominata Evalia, disponibile sia con cinque che con sette posti. A caratterizzarla sono prima di tutto gli ampi spazi interni, con un bagagliaio che, con tutti i sedili rialzati, raggiunge i 900 litri, che diventano 2.900 abbattendone la fila posteriore. Il tutto mantenendo dimensioni esterne piuttosto compatte (lunghezza di 4,4 m, altezza di 1,86 e larghezza di 1,69) che la rendono ideale anche per affrontare il traffico cittadino.

Dal punto di vista estetico, la differenziano dalla versione commerciale soluzioni come i finestrini laterali che si estendono per l'intera lunghezza della vettura, senza essere interrotti né dalle portiere né dai montanti, con in più le maniglie che spariscono nella

carrozzeria, oltre alle cromature che impreziosiscono la griglia anteriore, mentre i paraurti, le maniglie e i retrovisori sono in tinta con la carrozzeria.

I motori sono in pratica gli stessi della versione da lavoro e comprendono un 1.6 a benzina, con quattro valvole per cilindro e un'iniezione multipoint con la regolazione a palette dell'albero a camme di aspirazione, e due diesel da 1.5 litri, entrambi Common rail, con potenze di 90 e 110 cv.

Vista l'ambizione di diventare il veicolo preferito dalle famiglie italiane, molta attenzione è stata messa nel progettare gli interni, che possono contare su di una ricca dotazione di accessori di serie e di scomparti portaoggetti, ma soprattutto su una grande versatilità, grazie alle numerose configurazioni che si possono ottenere ripiegando o abbattendo i sedili.



FORD / SUL MERCATO IL NUOVISSIMO RANGER, CAMPIONE DI RESISTENZA E VERSATILITÀ

Corsa al primato tra i pick up

Il modello è in grado di offrire carichi più elevati e una capacità di traino leader nel segmento, con funzioni innovative e tutti i comfort richiesti e apprezzati dai clienti che ne fanno un duplice uso, per lavoro e per il tempo libero. Viene offerto in tre versioni per l'abitacolo (Cabina Singola, Supercab e Doppia Cabina) e due unità motrici 4x2 e 4x4.

Lino Sinari

ROMA - Il nuovo pick up Ford Ranger è un valido esempio di resistenza e capacità richieste a un veicolo di questa categoria. Non solo: Ranger propone elevati standard tecnologici, di sicurezza, comfort e qualità. Viene offerto in tre versioni per l'abitacolo (Cabina Singola, Supercab e Doppia Cabina), a cui si aggiunge una lunga serie di funzioni disponibili in quattro allestimenti per il mercato europeo. Inoltre, è possibile scegliere fra unità motrici 4x2 e 4x4.

Ranger è completamente nuovo e nella sua progettazione i tecnici Ford hanno fortemente voluto sviluppare un punto di riferimento del suo segmento, in grado di soddisfare appieno le esigenze dei clienti, coloro che lo utilizzano sia per lavoro che per il tempo libero. Il modello è in grado di offrire una capacità di carico ancora più elevata e una capacità di traino leader nel segmento, con funzioni innovative e tutti i comfort richiesti e apprezzati dai clienti che ne fanno un duplice uso. Ranger è un esempio riuscito della strategia globale "One Ford": invece di produrre un veicolo costretto a sottostare ai compromessi necessari per soddisfare requisiti di mercato diversi, il Ranger è stato sviluppato attingendo a risorse, strutture e competenze dei vari stabilimenti Ford nel mondo per fornire un prodotto in grado di soddisfare i clienti a livello globale.

SFRUTTARE LE SINERGIE

Progettata e sviluppata da un team globale con sede in Australia, la nuova piattaforma del Ford Ranger sfrutta i vantaggi delle risorse globali del marchio, in particolare i motori affidabili e le trasmissioni a sei rapporti, la cui efficacia è già stata sperimentata nell'uso intensivo dei veicoli commerciali. Tutto è nuovo quando si parla di nuovo Ranger: i motori, le trasmissioni, il telaio, le sospensioni, il sistema di sterzata, i freni, la lamiera esterna e gli interni del veicolo, le dotazioni per la sicurezza e il comfort dei passeggeri.

Il frontale ha uno sbalzo ridotto e presenta la caratteristica griglia a tre barre che contraddistingue i pick up e gli autocarri Ford a vocazione globale. Per ottenere una silhouette più sportiva e vivace, è stata aumentata l'inclinazione del parabrezza, mentre la tradizionale forma squadrata del pick up è stata smussata conferendo al veicolo un look più moderno e aerodinamico. I modelli Cabina Singola e Supercab vantano il volume di carico più grande nel segmento, con 1,82 metri cubi e 1,45 metri cubi di spazio rispettivamente, mentre la versione Doppia Cabina è fra le più capienti sul mercato con i suoi



1,21 metri cubi di capacità. Con una lunghezza di 5.359 mm e una larghezza di 1.850 mm, Ranger è più grande del modello precedente, ma comunque facilmente manovrabile grazie a un sistema di sterzata reattiva che prevede un massimo di 3,5 giri di volante tra un fine corsa e l'altro.

All'interno, lo stile è moderno, grazie ad accessori e livelli di comfort normalmente riservati delle autovetture. Ampio l'assortimento di tecnologie intelligenti: in alcuni modelli dotati di connettività Bluetooth, USB e iPod, sono previsti comandi vocali per radio, lettore CD, iPod, porta USB, climatizzatore con controllo elettronico e telefono cellulare. Il climatizzatore bizona e il cruise control sono disponibili sulle versioni di fascia più alta. Tra queste, alcune vantano uno schermo a colori da cinque pollici con navigatore satellitare.

Per quanto riguarda le motorizzazioni, il fiore all'occhiello è il diesel da 3,2 litri a cinque cilindri. Con una curva di coppia lineare e molto regolare, il Ranger così equipaggiato è in grado di procedere senza sforzo in autostrada e senza la necessità di scalare marcia anche quando è a pieno carico. Il 90 per cento della coppia massima di

470 Nm viene raggiunto già a 1.700 giri e fino a 3.500, a garanzia della grande regolarità del motore. Il consumo di carburante nel ciclo combinato va dai 10 litri/100 km della versione a trasmissione manuale 4x4 ai 10,6 litri/100 km del 4x4 con trasmissione automatica. Il nuovo Ranger propone anche un propulsore diesel quattro cilindri da 2 litri e 150 cv che può essere associato a una trasmissione manuale o automatica a sei rapporti. A inizio 2012 que-

sto motore sarà disponibile anche in una versione da 125 cv con trasmissione manuale. Grazie alla capacità della coppia, si ottengono una spinta e qualità di guida migliori, senza trascurare il risparmio di carburante: montato su un modello 4x2, il motore da 2 litri consuma 8,3 litri/100 km nel ciclo combinato.

Le capacità di traino e guado sono autentici plus distintivi nel segmento. Ranger è in grado di trainare fino a 3.350 kg in alcuni modelli dotati di motori die-

sel, mentre il 4x4 può guadare 800 millimetri di acqua a pieno carico. Ranger vanta anche capacità di carico eccezionali, superiori a 1.350 kg in alcuni modelli 4x2, nonché una straordinaria altezza libera dal suolo fino a 241 mm.

La capacità fuoristrada è stata ulteriormente migliorata grazie al nuovo differenziale anteriore compatto, un nuovo asse posteriore ammodernato e rapporti complessivamente più bassi. Un robusto gruppo di rin-

vio con controllo elettronico, sia per la trasmissione manuale che automatica, consente ai conducenti di passare dalla modalità 4x2 alla 4x4 in qualsiasi momento, durante la marcia, grazie a un selettore ubicato sulla consolle centrale.

PRECISIONE NELLA TRAZIONE

Per offrire maggiore sicurezza durante i percorsi off-road, alcune versioni sono dotate del sistema di controllo della trazione che mantiene la stabilità del veicolo ottimizzando la trazione a livello di singola ruota motrice. Diversamente dal differenziale a slittamento limitato, il sistema è in grado di ridurre la coppia motrice a un livello preciso che può essere trasmesso al suolo tramite le ruote e per frenare completamente la ruota che sta slittando; in questo modo, tutta la coppia motrice disponibile viene trasferita alla ruota o alle ruote con la maggiore aderenza.

La produzione su vasta scala del nuovo Ranger è partita in Thailandia per quanto riguarda i mercati di Asia e Pacifico; hanno poi fatto seguito gli stabilimenti produttivi appena rimodernati in Sudafrica, per il mercato interno, quello europeo e i mercati emergenti in Africa. Nei prossimi mesi in Argentina inizierà la produzione del pick up per il Sud America. Ford Ranger verrà venduto in 180 mercati: è uno dei prodotti Ford più diffusi nel mondo.

È il primo pick up a ottenere 5 stelle ai crash-test Euro NCAP

RANGER IN DIFESA DELLA SICUREZZA

ROMA - Il nuovo Ranger ha già conquistato un primato invidiabile. È infatti il primo pick up a ottenere le celebri 5 stelle nella valutazione dei crash-test Euro NCAP. Nata nel 1997 e supportata da diversi governi, organizzazioni di consumatori e associazioni di categoria, Euro NCAP è la principale e più rappresentativa autorità europea per la valutazione dei veicoli nei crash-test. Il nuovo pick up Ford ha registrato tra l'altro uno dei punteggi più elevati in assoluto mai conseguiti in un test Euro NCAP, ben 89 per cento. Le 5 stelle ben riflettono le sue prestazioni nella protezione di adulti, bambini e pedoni. E proprio in riferimento ai pedoni, Ranger ha ottenuto il punteggio più elevato mai raggiunto da qualsiasi tipo di veicolo per quanto riguarda la loro protezione (81 per cento). Grazie a uno specifico progetto di ricerca di Ford, per la prima volta un pick up dispone di tecnologie sviluppate per la protezione dei pedoni, come uno speciale inserto esagonale posizionato nel cofano che riduce il rischio di traumi alla testa, e un

paraurti frontale che incorpora materiali in grado di assorbire gli urti.

Ford Ranger è stato progettato per garantire un elevato livello di protezione sotto ogni punto di vista, a partire da una struttura per la scocca che si avvale di acciai ad alta resistenza per proteggere gli occupanti in caso di incidente, e un telaio completamente ridisegnato e sviluppato per assorbire e disperdere l'energia dell'impatto. Gli airbag laterali a tendina, per la prima volta standard su tutte le versioni del Ranger destinato ai mercati europei, si aprono dal tettuccio e proteggono la testa degli occupanti in caso di impatti laterali. La tendina, per le versioni Doppia Cabina e Supercab, protegge anche gli occupanti dei sedili posteriori, estendendosi dal montante A fino al retro dell'abitacolo. I nuovi airbag laterali sono integrati nell'imbottitura laterale dei sedili anteriori, e proteggono ulteriormente il torace in caso di impatti laterali, lavorando in sinergia con gli airbag frontali per il guidatore e il passeggero. Inoltre, uno speciale airbag per le ginocchia del guidatore è standard per tutte le versioni. La dotazione include anche le cinture di sicurezza a tre punti per tutti gli occupanti, con pretensionatori e limitatori di carico per i sedili anteriori. La tecnologia BeltMinder di Ford aiuta poi a ricordare agli occupanti dei sedili anteriori di allacciare le cinture.

Il nuovo Ranger è dotato anche di tecnologie di sicurezza attiva e di ausilio alla guida che aiutano i conducenti a evitare possibili incidenti. Una caratteristica standard è il programma elettronico di stabilità (Esp) che include una serie di caratteristiche specifiche per l'off road e riconosce automaticamente quando il fondo stradale è sconnesso e irregolare, adattandosi alla situazione per assicurare il miglior comportamento possibile del veicolo. L'Esp inoltre integra altre nuove funzioni: il Controllo Antisbandamento del Traino (Trailer Sway Control), controllo adattivo del carico (Adaptive Load Control), sistema di controllo della discesa (Hill Descent Control), Assistenza alla partenza in salita (Hill Launch Assist), ausilio alla frenata d'emergenza, luci della frenata di emergenza, sistema di controllo del rollo.



DAIMLER / DOPO VITO E VIANO IN CINA VIENE PRODOTTO ANCHE SPRINTER IN VERSIONE BUS

Estremo Oriente sempre più strategico



Continua con successo l'espansione di Daimler nel grande Paese asiatico. Nell'impianto della Fujian Daimler Automotive è ufficialmente iniziata la produzione dello Sprinter in versione trasporto passeggeri che segna l'ingresso di Mercedes-Benz nel segmento cinese dei grandi van.



Da sinistra a destra Lian Xiaoqiang, Presidente di Fujian Motor Industry Group e Fujian Daimler Automotive, Zheng Songyan, Assistente del Governo della Provincia di Fujian, Volker Mornhinweg, Direttore di Mercedes-Benz Vans, Rene Reif, Presidente e Ceo di Fujian Daimler Automotive.

Pietro Vinci

FUZHOU - Sprinter alla conquista della Cina. È ufficialmente iniziata la produzione del van Mercedes-Benz presso l'impianto della Fujian Daimler Automotive. "Proseguiamo costantemente sulla strada della strategia di crescita globale - ha dichiarato Volker Mornhinweg, Direttore di Mercedes-Benz Vans, presente alla cerimonia di inaugurazione della linea produttiva dello Sprinter in Cina - e vogliamo ogni giorno concretizzare quello che è il nostro motto: Mercedes-Benz Vans diventa globale! In Cina siamo il primo costruttore di categoria premium con una sua produzione locale di van. E sono particolarmente soddisfatto del fatto che Mercedes-Benz Vans è in grado ora di offrire una versione bus dello Sprinter per il mercato cinese".

PIETRA MILIARE PER DAIMLER

Gli ha fatto eco Ulrich Walker, Presidente e Ceo di Daimler Asia Nord-Est: "La produzione veicolistica locale è una pietra miliare dell'impegno Daimler rivolto al mercato cinese e un tassello fondamentale della strategia di Daimler per la Cina. Grazie all'avvio nel 2010 della produzione di Vito e Viano presso la Fujian Daimler Automotive, la Cina è immediatamente entrata nella classifica dei cinque mercati più importanti per la divisione Van di Mercedes-Benz. Sono convinto che lo Sprinter prodotto localmente segnerà un altro significativo capitolo della storia di successo della nostra joint venture a Fuzhou".

Dunque, Sprinter è, dopo Viano e Vito, il terzo veicolo premium della Stella a essere

immesso nel mercato van cinese, colmando il gap nel segmento dei grandi van. Inoltre, Sprinter è il terzo veicolo assemblato dalla Fujian Daimler per il mercato interno. Il sito produttivo localizzato a Fuzhou, nel Sud-Est della Cina, ha iniziato a produrre Vito e Viano nell'aprile dello scorso anno. Fuzhou è la capitale della provincia cinese del Fujian, posta sull'estuario del fiume Min sullo stretto di Formosa.

Costituita nell'ottobre del 2007 a Fuzhou, la Fujian Daimler Automotive è la joint venture

che Daimler AG ha creato con Fujian Motor Industry Group e con la società con sede a Taiwan Cina Motors Corporation. Lo stabilimento di Fuzhou è stato completato nel tempo record di 18 mesi: l'attività produttiva è partita nell'aprile 2010, a seguito del lancio sul mercato cinese di Vito e Viano nel giugno dello stesso anno. L'impianto, localizzato nella zona industriale Qingkou di Minhou, si estende su un'area di circa 330mila metri quadrati. Con una capacità produttiva di 40mila veicoli, lo stabilimento della Fujian Daimler

Automotive è uno dei più avanzati del mondo dal momento che incorpora l'avanzato know-how tecnologico rappresentato dal Sistema produttivo Mercedes-Benz nonché severi controlli di qualità. Risorse umane dalla grande professionalità provenienti da Cina, Germania e altri Paesi lavorano insieme in un team internazionale affiatato ed efficiente, che mette a frutto il prezioso patrimonio di conoscenze e competenze nel settore automotive accumulate da Daimler nei suoi 125 anni di storia.

Sono tre i modelli della gamma Sprinter pronti per il mercato cinese, con tre differenti lunghezze e diversi tipologia di allestimento dei sedili. A seconda delle loro esigenze, i clienti possono scegliere tra la configurazione a 14, 17 o 20 sedili per assicurare un trasporto passeggeri adeguato.

CLIENTI SEMPRE PIÙ ESIGENTI

"Fujian Daimler Automotive - ha detto Rene Reif, Presidente e Ceo dell'azienda - continua a

migliorare i suoi modelli per venire incontro in modo soddisfacente alla crescente domanda del mercato cinese. Ciò è evidente in particolare per quanto riguarda il nuovo Sprinter che amplia la nostra gamma prodotta e aumenta la nostra competitività. Come primo luxury brand che ha fatto il suo ingresso nel segmento dei grandi van in Cina, Sprinter propone ai clienti contenuti di qualità superiore e una mobilità improntata alla massima sicurezza. Lo Sprinter prodotto a Fuzhou eredita le qualità costruttive tedesche e una dotazione tecnologica avanzata, ed è pienamente adatto per i bisogni dei clienti locali, rappresentando un punto di riferimento nel segmento dei grandi van".

SICUREZZA PER I PASSEGGERI

In accordo con i principi operativi di Daimler e Mercedes-Benz, la sicurezza dei passeggeri che viaggiano a bordo di Sprinter bus viene garantita da una serie di dispositivi elettronici, come l'ESP più avanzato del segmento e la più recente tecnologia per la progettazione della cellula di sicurezza. Il design interno che prevede l'impiego di materiali e rifiniture di qualità così come una cabina in stile aeronautico, consente di vivere un viaggio all'insegna del massimo comfort. Daimler è al momento l'unico costruttore straniero che ha costituito in Cina joint venture per la produzione locale complessiva di truck, van e automobili. L'arrivo dello Sprinter non potrà che aumentare presso il grande pubblico cinese le possibilità di fruire dei contenuti luxury incarnati da Mercedes-Benz.



"In Cina - ha spiegato Volker Mornhinweg, Direttore di Mercedes-Benz Vans - siamo il primo costruttore di categoria premium con una sua produzione locale di van. Mercedes-Benz Vans è in grado ora di offrire una versione di bus dello Sprinter per il mercato cinese".



DLV B300

Non sentirti in colpa se non l'hai pagato.

Nuovo Sprinter. Anticipo zero e prima rata nel 2012. Taeg 4,25%.*

*Esempio di leasing su Sprinter Friendly 313 CDI 37/33 con tetto alto e aria condizionata. Prezzo netto 24.320€, anticipo zero, pagamento dopo 3 mesi, riscatto 9.015€, durata 42 mesi, 38 canoni mensili, rata mensile da 455,70€. TAN 3,31%, TAEG 4,25% di cui spese d'istruttoria 300€. I valori sono IVA esclusa. Offerta valida fino al 31/12/2011, per le concessionarie che aderiscono all'iniziativa e salvo approvazione di Mercedes-Benz Financial Services Italia S.p.A.

www.mercedes-benz.it/van

125!anni di innovazione



Mercedes-Benz

CITROËN / GRANDE DINAMISMO DEL DEALER AUTOPLANET DI PADOVA

Punta di diamante



Il concessionario veneto vanta nella zona la quota di mercato migliore tra i marchi esteri. “La nostra filosofia - sottolinea il titolare Massimo Artusi - è quella di concentrarci sulle piccole aziende e sui tanti artigiani che operano in provincia di Padova. Per loro siamo un riferimento preciso da tempo e l’attenzione che gli riserviamo è sempre stata ben ripagata”.



Mauro Zola

PADOVA - La regola è sempre la stessa, un marchio funziona tanto quanto è efficace l’azione del concessionario di zona. Lo dimostra chiaramente l’esperienza della AutoPlanet di Padova, che fa parte del Gruppo Artusi, e che ha portato i veicoli commerciali Citroën ai vertici nella provincia veneta, confermandosi anno dopo anno uno dei dealer legati al costruttore francese più attivi sul fronte dei mezzi da lavoro.

“In effetti possiamo contare - commenta il titolare Massimo Artusi - su una penetrazione piuttosto sostanziosa. Attualmente la nostra quota di mercato è posizionata attorno al 23 per cento, cioè molto più in alto dei diretti concorrenti. Ci supera nel totale Fiat Professional ma soltanto sommando i propri risultati nel comparto delle flotte”.

Che è un settore che a voi non interessa?

“Di flotte - risponde l’imprenditore - non voglio neanche sentire parlare, vendendo a loro non si guadagna. Poi naturalmente se un cliente con numerosi mezzi sceglie di rifornirsi da noi cerchiamo di soddisfarlo, ma non è certo quella la nostra dimensione ideale. Preferiamo concentrarci sulle piccole aziende e sui tanti artigiani che operano in provincia di Padova. Per loro siamo un riferimento preciso da tempo e l’attenzione che gli riserviamo è sempre stata ben ripagata”.

Benché la penetrazione di Citroën nel campo dei veicoli commerciali sia in continuo aumento è raro vedere simili risultati, come li avete ottenuti?

“Grazie all’esperienza maturata sul campo. A partire da dieci anni fa, quando ho aperto

la mia prima concessionaria Citroën, allora si trattava di un marchio che trattava poco i mezzi da lavoro. Noi invece da sempre disponevamo di un venditore dedicato, che adesso sono diventati tre sempre impegnati nella prospezione, e avevamo attivato servizi specifici legati all’assistenza, come l’apertura dell’officina il sabato mattina. Siamo stati il primo centro specializzato e da allora tutte le volte che in Citroën si parlava di commerciali si faceva l’esempio di Padova”.

Da cosa deriva questa vocazione?

“Al fatto che in precedenza eravamo concessionari Fiat e Alfa Romeo, inseriti quindi in un gruppo in cui è sempre stata forte la cultura del commerciale. Abbiamo imparato molto e l’abbiamo messo a frutto”.

Come è andato il 2011 nel settore dei veicoli da lavoro?

“Fino a settembre siamo andati bene, poi da ottobre c’è stato un forte rallentamento. In definitiva siamo abbastanza in linea con i risultati dell’anno scorso. Nel 2010 abbiamo venduto 521 veicoli commerciali, alla fine di ottobre di quest’anno siamo invece sui 470 pezzi, quello che manca dovremmo riuscire a recuperarlo nel tempo che ci resta”.

Qual è il furgone Citroën preferito dai vostri clienti?

“Il mezzo che vendiamo meglio è sicuramente il Jumper, che ci permette di lavorare molto anche sugli allestimenti che rappresentano un nostro punto di forza, che riguarda circa il 15 per cento del totale delle vendite. Noi ci proponiamo come dei consulenti al servizio delle aziende, il cliente viene da noi ci spiega che tipo di funzione deve assolvere e noi lo consigliamo”.

Quali sono le trasformazioni più richieste?



Massimo Artusi, titolare della concessionaria AutoPlanet di Padova, parte del Gruppo Artusi. AutoPlanet ha portato i veicoli commerciali Citroën ai vertici nella provincia veneta.

“Dipendono molto dalle necessità del periodo, in primavera ad esempio vanno molto gli allestimenti refrigerati, poi ci sono soluzioni che funzionano sempre, come i cassonati, sia fissi che ribaltabili”.

Per quel che riguarda gli allestitori, vi rivolgete ad artigiani locali oppure sfruttate accordi comuni a tutta la rete Citroën?

“In questo siamo molto legati al territorio e preferiamo quindi collaborare con carrozzerie che conosciamo da tanti anni e che ci garantiscono il giusto livello di qualità e assistenza che vogliamo proporre ai nostri clienti. Per tutti i refrigerati e coibentati, che sono una buona parte del totale, la nostra scelta cade principalmente sulla Furgotech di Piove di Sacco, mentre per le furgonature in lega leggera ci rivolgiamo alla Centrocar di Treviso. Per funzionare bene con gli allestimenti bisogna però che a monte ci sia una strategia: quindi se ci vengono proposti

dei ribaltabili a un prezzo conveniente li compriamo volentieri, sicuri di riuscire a venderli, anche grazie al fatto che la nostra clientela ci permette di muovere dei buoni volumi e di

sfruttare i momenti di picco sul mercato, così come eventuali offerte speciali da parte dei carrozzieri”.

Come è strutturata la vostra assistenza?

“Le officine al momento sono due, posizionate una a est e una a ovest di Padova. In entrambe abbiamo sia linee che personale dedicati nello specifico ai mezzi da lavoro e proponiamo una buona selezione di veicoli sostitutivi, forniti a noleggio. Quando infatti creiamo un nuovo servizio, crediamo sia giusto che questo sia a pagamento”.

Il lavoro in officina è rimasto costante nonostante la crisi?

“Quello è cresciuto circa dell’8,5 per cento nell’ultimo anno, anche se di recente abbiamo dismesso il settore dei noleggi, che era appunto legato alle officine. Quello che va più a rilente è invece il lavoro della carrozzeria, che è legata a una delle due strutture di servizio. In quel caso influisce pesantemente il difficile momento economico. Chi ha un bozzo sul proprio furgone per il momento lascia correre e se il danno non è grave non lo ripara in attesa di tempi migliori”.

I rugbisti del Petrarca all’inaugurazione della nuova sede

MIGLIORE ASSISTENZA AI CLIENTI

PADOVA - Anche la squadra di Rugby del Petrarca Padova ha partecipato all’importante appuntamento dell’inaugurazione della nuova sede della concessionaria Artusi, situata in viale della Regione Veneto.

“La struttura che si trova a poche centinaia di metri dalla nostra attuale officina - spiega Massimo Artusi - va a coprire la zona di Padova Est. Si tratta di un complesso di grandi dimensioni, che in totale comprende novemila mq di area coperta. Per il momento sono stati terminati i lavori per la concessionaria vera e propria e per il magazzino ricambi che sono già operativi. Mentre sono ancora in corso quelli per l’officina e la carrozzeria”.

Che andranno a sostituire quelle attuali?

“Sì, però potendo contare su di uno spazio più ampio, per un totale di 3.500 mq, il che ci permetterà di impiantare tutta una serie di nuove attrezzature, una tecnologia più avanzata al servizio del cliente. Oltre ai normali servizi disporremo anche di un centro per le revisioni e di un gommista”.

Anche quel servizio lo svolgete in proprio?

“Certo, da tre anni. Prima l’avevamo appaltato a una ditta esterna poi fatti i dovuti calcoli abbiamo verificato che portandolo all’interno poteva essere conveniente per noi oltre che estremamente gradito alla clientela”.

VEICOLI COMMERCIALI CITROËN. GIÀ PRONTI ALLE SFIDE DI DOMANI.



CITROËN NEMO

ABS, cambio manuale pilotato a 5 rapporti, volume di carico fino a 2,8 m³, portata utile fino a 660 kg*, motori Euro 5.

CITROËN BERLINGO

ABS, Cabina Extenso (3 posti in cabina, lunghezza di carico fino a 3 metri), volume di carico fino a 4,1 m³, portata utile fino a 890 kg*, Filtro Antiparticolato, motori Euro 5.



CITROËN JUMPY

ABS, volume di carico fino a 7 m³, portata utile fino a 1212 kg*, Filtro Antiparticolato, motori Euro 5.

CITROËN JUMPER

ABS, volume di carico fino a 17 m³, portata utile fino a 1850 kg*, Filtro Antiparticolato, motori Euro 5.



CITROËN preferisce **TOTAL**

Offerta valida fino al 31/01/2012. *Il valore della portata utile comprende anche il peso del conducente. Le foto sono inserite a titolo informativo.

**SU TUTTA LA GAMMA DEI VEICOLI COMMERCIALI CITROËN
UN ANNO DI INCENDIO E FURTO INCLUSO NEL PREZZO.**

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Lino Sinari

PARIGI - Chi ben comincia è a metà dell'opera. Un proverbio che si addice alla perfezione a Kangoo Z.E., versione elettrica della celebre furgonetta Renault, premiata con il prestigioso "Van of the Year 2012", che si è aggiudicata il primo lotto di un bando di gara promosso dalle istituzioni francesi e gestito dall'Unione dei Gruppi di Acquisti Pubblici (UGAP). Da poco immessa sul mercato, Kangoo Z.E. parte con il piede giusto e inizia con successo la sua carriera commerciale. Più di 15mila Kangoo Z.E. (15.637 per la precisione) verranno infatti ordinati in quattro anni da 19 delle più grandi aziende francesi, così come dalle amministrazioni e dallo Stato, che hanno partecipato al bando di gara. Diecimila unità sono destinate a La Poste, 1.500 a ERDF, 1.200 a UGAP, 510 a Veolia Environnement, 450 a GDF-Suez e 330 a Spie. Sono aderenti al raggruppamento di ordinativi anche ADP, Air France, Areva, Bouygues, EDF, Eiffage, France Télécom Orange, GRT Gaz, GrDF, RATP, SAUR, SNCF, Suez Environnement e Vinci.

Viene così premiata la strategia Renault nel settore della motorizzazione zero emissioni, che prevede entro la metà del 2012 il lancio in Italia di ben quattro modelli: oltre a Kangoo, disponibile anche in versione Maxi, all'inizio del prossimo anno sarà la volta della berlina Fluence e della city car Twizy mentre a metà anno toccherà alla berlina compatta Zoe. Tutti i modelli sono contrassegnati



In Italia, Kangoo Z.E. viene proposto a 20mila euro, iva esclusa. Il noleggio della batteria parte da un costo mensile di 75 euro, iva esclusa, comprendente l'assistenza. Kangoo Z.E. Maxi viene invece offerto a partire da 21.200 euro, iva esclusa.

dall'acronimo Z.E.. Il veicolo elettrico è dunque ormai una realtà in Renault, sia per i clienti privati che per quelli aziendali.

IL VALORE DI UN'OFFERTA

Il bando di gara è stato lanciato un anno e mezzo fa dalle istituzioni francesi che hanno chiesto a Jean-Paul Bailly, Presidente di La Poste, di costituire un raggruppamento di ordinativi delle grandi aziende interessate ai veicoli elettrici. L'aggiudicazione è stata affidata all'Unione dei Gruppi degli Ac-

quisti Pubblici (UGAP).

La prima fase del processo di selezione è stata chiamata "dialogo competitivo". Ogni mese, le Case automobilistiche che hanno partecipato alla gara hanno incontrato i responsabili degli acquisti di questo gruppo per rispondere alle loro domande, e nel caso di Renault presentare l'offerta Renault Z.E. e raccogliere le loro esigenze. Questa fase ha permesso di stabilire una panoramica dell'offerta e di creare un capitolato tecnico per soddisfare le esigenze dei membri del gruppo di questo bando di gara.

"Questo successo di Renault - ha commentato Jerome Stoll, Vice Direttore Generale Commercio e Divisione Veicoli Commerciali di Renault - premia il valore della nostra offerta elettrica, sia come prodotto che come servizio, per i clienti professionali. Le 19 grandi aziende che si doteranno del Kangoo Z.E. sono state attratte dalle qualità intrinseche del veicolo, così come dal nostro business model originale, basato in particolare modo sul noleggio delle batterie. Vorrei ringraziare di cuore tutti i clienti del bando di gara che ci hanno dato fiducia,

nonché i collaboratori Renault che hanno reso possibile questo successo".

Renault Kangoo Z.E., la prima gamma di furgonette 100 per cento elettriche è accessibile a partire da 15mila euro in Francia, grazie anche al bonus ecologico di 5mila euro. È disponibile per le ordinazioni presso tutta la rete Renault dal 30 settembre. Da fine ottobre è invece arrivata fisicamente in oltre 370 concessionarie in Francia e sarà progressivamente commercializzata in tutti i paesi europei. In Italia, Kangoo Z.E. viene proposto a 20mila euro,

il suo equivalente termico, nella fabbrica di Maubeuge, in Francia. Specializzato nella produzione di veicoli commerciali da venti anni, il sito industriale sa adattarsi costantemente alla diversità insita in questo tipo di veicolo (dal modello base all'Express, al Maxi, al Contact e ora anche allo Z.E.) e alla domanda commerciale. Una scelta che consente una rapida industrializzazione, garantendo nel contempo un elevato livello di qualità.

SVILUPPO SOSTENIBILE

Nel 2010 a Maubeuge sono stati prodotti 139.259 veicoli, di cui il 54 per cento Kangoo Express e il 46 per cento Kangoo. Lo scorso anno sono stati esportati 84.948 Kangoo, il 61 per cento del totale. Nel primo semestre del 2011 i Kangoo prodotti sono stati 35.923, gli Express 43.291.

Lo sviluppo sostenibile e la conseguente tutela ambientale sono obiettivi prioritari per Renault. Lo dimostra anche il fatto che oltre mille ingegneri, in particolare presso il Technocentre di Guyancourt, partecipano attivamente da quasi tre anni alla progettazione dei veicoli elettrici del costruttore, garantendone qualità e sicurezza.

Leader dal 1998 sul mercato dei veicoli commerciali leggeri, con oltre il 15 per cento di quota di mercato in Europa e oltre il 32 per cento in Francia, la Losanga ha come obiettivo quello di imporsi anche come riferimento delle furgonette elettriche e consolidare così la sua presenza sul mercato del Vecchio Continente. Nel seg-

RENAULT / IL "VAN OF THE YEAR 2012" SCELTO DA DICIANNOVE GRANDI AZIENDE FRANCESI

Kangoo Z.E. parte in... quindicimila

La giuria internazionale premia la furgonetta elettrica che è ormai una realtà consolidata sia per i clienti privati che per quelli aziendali. Lo dimostra il fatto che la Casa francese si è aggiudicata il primo lotto di un bando di gara che prevede l'ordinazione, distribuita su quattro anni, di ben 15.637 Kangoo Z.E da parte di aziende e amministrazioni d'oltralpe.



Renault Kangoo continua a essere un asso nella manica dell'offerta dei veicoli commerciali della Losanga, che può vantare un'ampia gamma di veicoli con capacità che vanno da 2 a 22 metri cubi, in grado di rispondere alle esigenze della clientela professionale.

iva esclusa. Il noleggio della batteria parte da un costo mensile di 75 euro, iva esclusa, comprendente l'assistenza. Kangoo Z.E. Maxi viene invece offerto a partire da 21.200 euro, iva esclusa.

Kangoo Z.E. è lungo 4,2 metri ed è equipaggiato con una motorizzazione elettrica da 44 kW/60 cv che eroga una coppia di 226 Nm. Inoltre, è dotato di una batteria agli ioni di litio di ultima generazione che consente un'autonomia media di 170 km. Kangoo Z.E., al pari della versione sorella termica, offre alti standard di comfort, abitabilità e sicurezza, unitamente a quella praticità e funzionalità che si dimostra ideale per il trasporto di merci in ambito urbano e quindi per le consegne o gli interventi di prossimità. La capacità di carico è di 650 kg.

Kangoo Z.E. è prodotto, come

mento delle furgonette, Kangoo Express è leader di mercato con oltre il 17 per cento in Europa (Francia inclusa) e oltre il 32 per cento in Francia.

Nel settore dei veicoli commerciali, Renault offre una un'ampia gamma di veicoli con capacità dai 2 ai 22 metri cubi e in grado di rispondere alle esigenze della clientela professionale. Parte integrante della strategia di espansione è l'implementazione progressiva della Rete Renault Pro+. Lanciata nel 2009, la Rete ha superato la metà del processo di completamento, con l'apertura di oltre 200 dei 400 centri previsti entro la fine del 2012. L'obiettivo è offrire un servizio di qualità "one stop shop" per venire incontro in modo specifico alle esigenze dei clienti professionali, con spazi, attrezzature e personale dedicati per la vendita e l'assistenza.

Nuovo

IRIZAR *i6*

Un autobus di ultima generazione.



 **IRIZAR**
www.irizaritalia.com

Irizar Italia Srl

Via Varisco angolo Via Macanno
47924 Rimini (RN)

Tel. 0541/392920
Fax 0541/392921
Mail: info@irizaritalia.com



IRISBUS / AL BUSWORLD 2011 IL MAGELYS PRO HA OTTENUTO IL PREMIO STYLE & DESIGN

La star di Courtrai

Importante riconoscimento per il marchio del Delfino e per la sua incessante attività di ricerca e sviluppo finalizzata a rafforzare l'attrattività del trasporto collettivo di persone.

Massimiliano Campanella

COURTRAI - Protagonista di spicco nella mobilità sostenibile su scala europea, Iveco Irisbus persegue da anni un'attività di ricerca e sviluppo che abbia in sintesi un unico obiettivo: realizzare prodotti amici dell'ambiente e allo stesso tempo moderni e attraenti. Un impegno che è stato pubblicamente riconosciuto al costruttore nazionale nel corso della Settimana Europea dell'Autobus, come da tradizione ospitata anche quest'anno al Busworld 2011, il salone internazionale dedicato al trasporto collettivo tenutosi a Courtrai, in Belgio.

LA NUOVA IDEA TURISTICA

Per la prima volta Iveco Irisbus ha partecipato con il Magelys Pro - bus da 12,8 m, turistico di Classe III, vero e proprio attaccante di punta nel settore dei turistici - che è risultato vincitore del Premio Style & Design. Autobus gran turismo presentato nel giugno 2007 per il premio "Coach of the Year 2008", nella versione Pro il Magelys rappresenta la nuova idea turistica di Iribus Iveco: un nuovo bus progettato per soddisfare tutti quei turisti che girano in lungo e

largo. E grazie al quale oggi il delfino del marchio Irisbus Iveco è l'emblema di una gamma di autobus al gran completo.

Un riconoscimento che rende merito all'estetica di questa gamma di autobus, che si caratterizza per la sua linea accattivante e al comfort uniti a prestazioni elevate: l'interno ha sedotto in modo particolare la giuria per la sua grande luminosità, grazie alle ampie vetrate, che offrono una panoramica unica sul mondo esterno. Questa caratteristica, associata a portabagagli estremamente stilizzati e un accogliente ambiente interno, ha permesso di fare la differenza rispetto ai competitor.

Magelys è un autobus che, grazie a soluzioni tecniche rispettose dell'ambiente, fa sì che il desiderio di viaggiare non sia più un costo per le generazioni future. La curva sottile dei finestrini e le linee pulite della carrozzeria contribuiscono alla fluidità e alla morbidezza che è propria del Magelys. Lussuoso ma contemporaneo al tempo stesso, tutti i dettagli di questo veicolo ne fanno un vero autobus Gran Turismo. Magelys ha tra il 30 e il 45 per cento di superficie vetrata in più rispetto agli altri autobus. A bordo, il campo di visibilità è aumentato di oltre un terzo e addirittura di due terzi

nella versione con il tetto parzialmente vetrato, in modo che il passeggero possa sedersi e godersi lo spettacolo all'interno della sua bolla di vetro. Questo veicolo ha una struttura in acciaio a monoblocco rigido trattata cataforeticamente contro la corrosione e beneficia anche delle tecnologie più avanzate per aiutare il conducente nel lavoro quotidiano. La funzione di fre-

nata è migliorata grazie al sistema elettronico EBS, il sistema ESP controlla la stabilità del veicolo e l'ACC (Adaptive Cruise Control), disponibile in opzione, garantisce una distanza costante dal veicolo precedente. La scelta di una catena cinematica ben collaudata, con il motore Cursor 10 che soddisfa le più esigenti norme ambientali (Euro 5 o EEV), garantisce l'affidabi-

lità di un veicolo costruito per durare nel tempo.

Ultimo nato della gamma, nella versione Pro Magelys riunisce in sé tutte le carte vincenti di un autobus turistico: il veicolo conserva la fluidità delle forme che caratterizza la gamma Magelys, le luci diurne e la climatizzazione integrata accentuano il suo design innovativo, è dotato di un volante multifun-

zione per la prima volta in questo segmento. Esiste in versione UFR (per utenti con sedia a rotelle) per offrire il massimo di accessibilità. Offre gli equipaggiamenti della gamma Magelys per la sicurezza attiva, di serie o come optional (EBS, ESP, LDW, ACC ecc.).

VINCERE LE SFIDE DEL TRASPORTO

Iveco Irisbus era presente a Busworld 2011 con un'ampia gamma di prodotti innovativi, a basso impatto ambientale e di facile accesso a bordo (la maggior parte dei veicoli esposti erano dotati di pianale ribassato o attrezzature specificamente adibite al trasporto dei passeggeri a mobilità ridotta). Lo stand di oltre 1.200 mq ospitava in primo luogo il nuovo Daily, in versione minibus, recentemente lanciato al Fiat Industrial Village di Torino. Il nuovo Daily minibus, equipaggiato con motori FPT Industrial da 3 litri in due versioni Diesel EEV (da 146 cv e 170 cv) e CNG (da 136 cv), si caratterizza per il piacere di guida e il rispetto per l'ambiente, con bassi livelli di emissioni, consumi ridotti, uniti a potenza ed elasticità. Anche il benessere a bordo è una priorità. L'imponente vetrata laterale del nuovo Daily minibus garantisce una grande luminosità al veicolo e offre una vista panoramica del paesaggio circostante. L'equipaggiamento di serie - come l'antibloccaggio delle ruote (ABS), il controllo della trazione (ASR), il controllo elettronico di stabilità di ultima generazione (ESP), il sistema di assistenza alla partenza in salita (Hill Holder) e i fendinebbia con funzione Fog Cornering - rende il nuovo Daily minibus uno dei veicoli più sicuri della sua categoria.

Oltre al nuovo Daily minibus, Busworld 2011 ha rappresentato per Iveco Irisbus l'occasione ideale per presentare il nuovo Crossway LE, nella versione corta da 10,80 m. Si tratta del completamento della gamma di un modello che nello scorso giugno ha superato i 10mila esemplari prodotti.

Lo stand Iveco Irisbus, accanto al premiato Magelys Pro, ospitava infine il Citelis, punta di diamante della nuova generazione di autobus particolarmente performanti in termini di risparmio energetico e riduzione delle emissioni inquinanti, in piena conformità con gli adeguamenti previsti per il trasporto pubblico del domani.



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

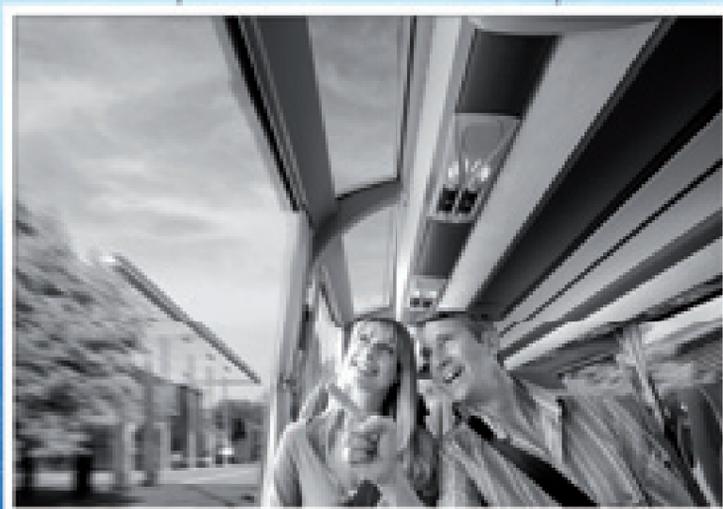
Magelys Pro, via verso una vita più libera!



**irisbus
IVECO**

www.irisbus.com

MAGELYS
PRO



Magelys Pro.
Quando l'emozione parla alla ragione.

Paolo Altieri

MALPENSA - "Dobbiamo pensare al traffico come a un sistema globale", dice Thomas Rösch, Managing Director Openmatics nello spiegare l'innovazione apportata dal sistema Openmatics di ZF. Le caratteristiche e le potenzialità della piattaforma telematica sono state illustrate in un incontro organizzato all'Aeroporto di Milano Malpensa in collaborazione con Air Pullman, importante realtà aziendale nel comparto del trasporto pubblico in Lombardia. Air Pullman è di fatto in assoluto in Europa la prima azienda cliente ad aver adottato Openmatics a bordo di alcuni veicoli della propria flotta.

Se non è più sufficiente concentrare l'attenzione unicamente su soluzioni parziali, Openmatics apre le porte al futuro, quello della visione d'insieme. L'obiettivo è infatti quello di unificare il mercato dei servizi telematici con una soluzione indipendente. Per questo, il Gruppo ZF ha creato un'alleanza strategica con il gigante americano Intel Corporation. ZF e Intel hanno collaborato allo sviluppo e all'implementazione di Openmatics. In aggiunta alla tecnologia chip, Intel ha messo a disposizione la sua provata competenza nel progettare l'architettura IT e le soluzioni di comunicazione. Altrettanto importante il contributo di ZF che ha sfruttato il suo know-how di specialista nella catena cinematica e nella componentistica in-



Il mercato telematico frammentato propone soluzioni diversificate, specifiche ma anche isolate. Ciò non consente di ottenere uno standard tecnologico uniforme a vantaggio di un impiego più razionale ed efficace di importanti strumenti per la gestione dei trasporti. Tutto questo può essere superato grazie a ZF Openmatics, una piattaforma che combina un ampio spettro di applicazioni.

tegrata dei veicoli.

"Abbiamo creato un sistema base che offre una chance a tutti i provider telematici di uscire dall'isolamento", spiega il dottor Rösch. Se infatti oggi è un dato di fatto che la comunicazione sotto forma d'informazione digitale da e verso i veicoli in movimento sia essenziale per garantire la profittabilità della flotta e l'ottimizzazione del trasporto in termini di redditività, efficienza, riduzione dei consumi ed eco-compatibilità, è pur vero che ogni applicazione telematica disponibile è attualmente una soluzione isolata rispetto alle altre.

RIDURRE I COSTI DEGLI INVESTIMENTI

"Il mercato telematico è frammentato - afferma Thomas Rösch - Le case costruttrici di veicoli e componentistica offrono ciascuno i propri sistemi. Come conseguenza, le soluzioni proposte, specifiche e isolate, non consentono di ottenere uno standard tecnologico uniforme. Uno svantaggio per i gestori delle flotte che devono richiedere sistemi telematici diversi per ogni applicazione e, se gestiscono flotte miste, lo specifico sistema di ogni singolo veicolo di una marca piuttosto che di un'altra; ciò comporta costi d'investimento continui in hardware e software".

Tutto questo può essere superato grazie a ZF Openmatics, un'unica piattaforma telematica che combina un ampio spettro di applicazioni. "Openmatics - prosegue Thomas Rösch - può scambiare dati con tutti i più importanti sistemi veicolari e ciò è possibile in più ambiti di intervento, dalla gestione delle flotte alle informazioni per i passeggeri, dalla diagnostica veicolare alle applicazioni multimediali, ecc.. Nel trasporto pubblico, poiché può essere impiegato negli autobus urbani di tutti i produttori, Openmatics è



Thomas Rösch, Managing Director Openmatics di ZF

particolarmente adatto per le flotte miste. Openmatics può essere utilizzato indipendentemente dalla tipologia di veicolo, così si adatta facilmente a fornitori, costruttori di veicoli e componentistica o sviluppatori di altre applicazioni che possono offrire i loro servizi telematici nella forma delle App per Openmatics. I requisiti sono presto detti: massima qualità. Ogni App è controllata e certificata prima del suo utilizzo".

Openmatics è composto di un'unità di bordo standardizzata per i veicoli e di un portale software supportato dal web per

ZF / L'INNOVATIVO SISTEMA OPENMATICS APRE

Una piattaforma,

web, tramite pc o Smartphone; i diversi servizi telematici sono offerti sotto forma di applicazioni software modulari denominate App: i gestori di flotte o gli utilizzatori di veicoli possono liberamente selezionare quelle che desiderano dal momento che l'App Shop permette la ricerca, l'acquisto e l'installazione di App.

Il risultato di tutto questo è la disponibilità di soluzioni telematiche fortemente orientate alla clientela. Inoltre, ed è un particolare non di poco conto, gli utilizzatori di Openmatics pagano solo quelle funzioni telematiche che usano, niente più e niente meno. E in ogni caso, i costi dell'investimento Openmatics e della sua installazione sono contenuti. Questo perché i clienti non devono acquistare e rendere operativa la tecnologia in se stessa, ma unicamente uti-

lizzare il dispositivo. Periodicamente viene assicurato il necessario aggiornamento e l'operatività del sistema è garantita per tutta la durata del contratto.

SCAMBIO DI INFORMAZIONI

L'unità di bordo "Mozart" con display è utilizzabile per diverse necessità. Ha un'interfaccia di tipo CAN, USB, Ethernet e comunica via GSM, UMTS o WLAN. L'alimentazione del dispositivo è assicurata da connessione con presa 12 V a bordo di un'automobile o 24 V a bordo di un veicolo commerciale. L'unità onboard può essere usata per trasferire dati da e verso il veicolo. Per esempio, da una parte possono essere inviate informazioni relative alla posizione e allo stato del mezzo in movimento, dal-



Alessandro Oldrini, Ad di Air Pullman (al centro), con Edoardo Vantellini (a sinistra) e Marco Civinini, rispettivamente Ad e Direttore Business Operations di ZF Italia.

La società lombarda di trasporto pubblico è il primo cliente Openmatics

LA TELEMATICA È DI CASA IN AIR PULLMAN

SOMMA LOMBARDO - Chi ha creduto fortemente nel sistema Openmatics, al punto da essere la prima azienda a impiegarlo, è stata l'Air Pullman, grande società di trasporto pubblico nelle province di Milano, Monza, Como e Varese che ha deciso per un contratto di attrezzatura della durata di 24 mesi. Openmatics verrà impiegato in 35 shuttle bus che viaggiano tra il centro città di Milano e l'aeroporto di Malpensa. I sistemi Openmatics verranno attrezzati per l'incarico della Air Pullman in un primo momento con due App: "All Vehicles Overview", che spiega la posizione e lo stato attuale dei veicoli equipaggiati con Openmatics su una mappa; "Work Report", che valuta i vari modi operativi degli autobus e distingue tra marcia, fermo con motore acceso e fermo con motore spento. In una seconda fase, Air Pullman e Openmatics intendono sviluppare altre App per la piattaforma telematica book-mark.

I segmenti che vengono serviti da Openmatics sono diversi: catena cinematica e sistemi di diagnosi, ecologia e risparmi, gestione flotte, intrattenimento. Per quanto riguarda la catena cinematica, con Openmatics è possibile effettuare il riconoscimento di errori e allarmi provenienti dal sistema di trasmissione. I vantaggi si concretizzano nella maggiore disponibilità dei veicoli grazie alla riduzione dei tempi morti nelle procedure di manutenzione, una migliore pianificazione della stessa e la riduzione dei costi. Su ecologia e risparmi, con Openmatics è possibile misurare in automatico i consumi di carburante attraverso l'interfaccia veicolo nonché la trasmissione dei dati di consumo al portale. Ciò permette un facile accesso ai dati di consumo e un'analisi dei consumi di flotta attraverso il confronto tra veicoli, i periodi di tempo, le notifiche di cam-

biamento, le dipendenze dal carico, i percorsi e altro ancora. Di particolare interesse anche la funzionalità nell'ambito della gestione flotta Air Pullman, con l'indicazione dei veicoli su una mappa stradale, inclusa la direzione, la posizione attuale e l'ora d'inizio viaggio, e l'assegnazione dei veicoli alle linee. I passeggeri possono così vedere la posizione del veicolo, riducendo lo stress derivante dal tempo di attesa e da eventuali lunghi tragitti. Per Air Pullman un altro vantaggio è dato dalla possibilità di utilizzare gli annunci per dimostrare che il trasporto con shuttle bus non dura di più e costa persino meno rispetto all'utilizzo di altri mezzi. Infine, per quanto attiene all'intrattenimento, gli autobus Air Pullman sono dotati di hotspot wifi e garantiscono un accesso a internet per eseguire il check-in online dei voli durante il viaggio con il bus fino all'aeroporto. Grazie a queste soluzioni la flotta Air Pullman acquista una maggior forza d'attrazione rispetto ai treni, garantisce risparmio di tempo e maggior comfort ai passeggeri, rafforza le relazioni con i clienti.

L'attività Air Pullman viene articolata attraverso quattro sedi: oltre al quartier generale di Somma Lombardo (Va), in Via Giusti 74 (7mila metri quadrati complessivi con ampia officina), ci sono le strutture in provincia di Milano: Solaro (8mila mq con officina), Cologno Monzese (8mila mq con officina) e Assago (2.500 mq con officina). L'attuale Air Pullman Spa, di cui è Presidente Ottavia Oldrini e Amministratore delegato il fratello Alessandro, viene fondata nel 1949 come Air Pullman Atal da Ottavio Oldrini, nonno di Alessandro e Ottavia, che con l'acquisto di un autobus Lancia 3/RO/PL inizia il servizio di linea nella tratta Malpensa-Milano. Nel 1952 la trasformazione sociale in Air Pullman

Spa e la realizzazione di un servizio urbano di collegamento tra i sobborghi di Gallarate.

Air Pullman ha un parco mezzi che comprende autobus di ultima generazione utilizzati per il servizio di linea granturismo, il trasporto pubblico locale e i servizi di noleggio. Gli autobus dell'azienda collegano l'Aeroporto di Malpensa con Milano Stazione Centrale con corse regolari ogni 20 minuti effettuando anche fermate intermedie a Milano Fiera nonché l'Aeroporto di Malpensa con quello di Linate; inoltre, collegano l'Aeroporto di Orio al Serio con Milano Sta-

zione Centrale. L'attività Tpl è svolta nell'area circostante l'Aeroporto di Malpensa e, all'interno del Consorzio CAL, Air Pullman è assegnataria di circa 4 milioni di km nel bacino Nord Ovest della Provincia di Milano e di Monza Brianza. Tramite la controllata Air Pullman Noleggi Srl opera nel settore del noleggio turistico e dei trasporti finalizzati a servizio delle comunità.

La flotta del Gruppo supera i 250 mezzi e i dipendenti sono circa 400, quasi tutti autisti. Il fatturato 2010 ha raggiunto i 35 milioni di euro.



NUOVE PROSPETTIVE PER IL SETTORE DEI TRASPORTI

mille opportunità

L'altra possono essere ricevute informazioni su rotta e direzione alternative. Un altro esempio: a bordo di un autobus, possono essere registrati aggiornati programmi di infotainment fruibili dai passeggeri. Queste e altre differenti possibilità di scambio dati aiutano il veicolo e i gestori delle flotte a ottimizzare i costi d'esercizio e a incrementare la redditività del mezzo (per esempio controllandone i dati di consumo) o il comfort dei passeggeri.

I dati sono ricevuti, elaborati e archiviati esternamente da un provider indipendente. Quali sono i vantaggi per gli utenti? Innanzitutto, risparmiano sui costi degli investimenti in hardware, tecnologia di comunicazione e infrastruttura IT. Inoltre, aumenta la sicurezza sui dati, l'accesso agli stessi e l'efficienza del back-up. I gestori delle flotte possono così concentrarsi maggiormente sul loro lavoro, non dovendo preoccuparsi direttamente della tecnologia che vi sottende. È il modo più economico, sicuro, efficace ed ecocompatibile per gestire l'operatività dei veicoli.

"Nel portale web - aggiunge Thomas Rösch - gli utenti possono crearsi dei profili individuali con la funzione 'Le mie pagine'. Grazie alla vasta gestione utenti (gestione utenti e diritti, configurazione di App, gestione veicoli e flotte), nonché un monitor di stato per gli update e box messages, è possibile personalizzare il portale perfettamente secondo le esigenze dei singoli clienti di flot-



Il tavolo dei relatori alla presentazione tenutasi all'aeroporto di Milano Malpensa dell'accordo tra ZF e Air Pullman per la fornitura di sistemi Openmatics all'azienda di trasporti lombarda.

ta. Si può eseguire anche la gestione di grandi quantità di veicoli in modo confortevole, ad esempio con il cosiddetto "batch upload" dei dati veicolo, per non doverli inserire singolarmente. Per proteggere i dati dall'intromissione di sconosciuti, il portale Openmatics dispone anche di un sistema di sicurezza molto fidato con trasmissione dati criptata e interventi di certificazione rigorosi".

Con l'App Shop online, le applicazioni telematiche comprate nel negozio virtuale sono

direttamente disponibili nel portale web e tenute aggiornate con una funzione di update. Anche tutta la gestione contratti tra il cliente e Openmatics si svolge attraverso lo shop, così come la fatturazione. Il modello delle App comprende una struttura di software aperta. In più, la possibilità di integrare anche servizi telematici di terzi, rende la piattaforma ancora più versatile e attraente per gli utenti. Dall'inizio del 2012 sarà disponibile il relativo software development kit. Mediante questo kit, anche sviluppatori terzi di

software possono mettere a disposizione le proprie applicazioni telematiche nell'App Shop. Alcune aziende di software hanno già annunciato di voler sviluppare programmi per Openmatics, ad esempio la Eurotelematik GmbH oppure la Cluetec GmbH.

TANTI POTENZIALI PROVIDER

All'interno dell'App Shop è possibile trovare variegate applicazioni software, come, per esempio, quelle che aiutano i

gestori delle flotte a ridurre i consumi di carburante e i costi operativi. A seconda della tipologia, le App possono essere gratuite o a pagamento.

"Openmatics è una piattaforma aperta alle buone idee - continua il dottor Rösch - Costruttori di componenti e veicoli, compagnia di assicurazioni e altre realtà aziendali possono diventare provider, sviluppare App e presentarle all'interno dello spazio shop. Anche gli utenti finali se hanno idee in materia telematica per le loro flotte o per le flotte in generale. Tutte le App sono controllate e certificate da Openmatics o da un'autorità esterna indipendente. La certificazione tecnica garantisce che App di differenti provider non interferiscano le une con le altre e funzionino in modo ottimale all'interno della piattaforma. Nel momento in cui un'App viene confermata, il suo sviluppatore decide se può essere utilizzata solo per le specifiche applicazioni da lui previste o se è disponibile in generale all'interno dello shop. Lo sviluppatore ha la responsabilità di decidere il prezzo. Il giro d'affari prevede che il 70 per cento degli introiti vadano allo sviluppatore; il 30 per cento è appannaggio di Openmatics che

deve preoccuparsi delle fasi di test e certificazione dell'App, la distribuzione, il materiale informativo, l'immagazzinamento dei dati e le operazioni di marketing".

NESSUNA INSIUREZZA

In definitiva, Openmatics, lo dice il nome stesso, è una piattaforma telematica aperta. Non per questo pecca d'insicurezza. L'ottimale protezione dei dati e la sicurezza generale del sistema è garantita in tutte le aree grazie a misure integrate di protezione.

"Il primo aspetto riguardante la sicurezza - conclude Thomas Rösch - è relativo al trasferimento dei dati da e per il veicolo. Fondamentale è anche il provider indipendente che gestisce l'hosting dei dati e il fatto che il portale web di Openmatics abbia un utilizzo professionale e un'accurata gestione dei diritti: solo gli utenti autorizzati possono avere accesso ai dati. Da ultimo, va considerato il fatto che tutti i componenti del sistema sono costantemente sottoposti a controllo di qualità e che, come già ricordato, tutte le App sono testate e certificate prima del loro rilascio".



Da sinistra: Edoardo Vantellini, Thomas Rösch e Sabine Ibele, responsabile Openmatics sales & marketing di ZF.

DAIMLER BUSES / LE GIORNATE DEGLI AUTOBUS NELL'ANNO DEL 125ESIMO ANNIVERSARIO



portando avanti con continuità gli sforzi in atto per compensare quanto è possibile gli aumenti dei costi. "Una valutazione dei costi basata sul complessivo ciclo di vita del veicolo - ha continuato l'Amministratore delegato del settore Sviluppo di Daimler Buses - rappresenta attualmente l'unico efficace approccio. All'interno di questa metodologia ci sono diverse aree di intervento in cui Mercedes-Benz propone valide soluzioni, come per esempio l'impiego di materiali high-tech e un design della carrozzeria che aiuta a contenere i costi derivanti dalle riparazioni. Il sistema telematico FleetBoard messo a punto da Daimler è uno strumento effettivo a supporto dei gestori delle flotte ed è applicabile ad autobus, trucks e van. Con FleetBoard, Daimler offre un sistema per monitorare e influenzare i costi su misura per le diverse esigenze degli operatori. Oltre al vantaggio della massima trasparenza sui dati operativi dei mezzi, l'operatore beneficia anche di una diretta riduzione dei costi, in particolare grazie alla possibilità di influenzare i consumi di carburante".

TUTTI I SETTORI D'IMPIEGO

Alle Giornate degli Autobus, Mercedes-Benz ha esposto la sua vasta gamma di autobus concepiti per le linee urbane ed extraurbane, le brevi escursioni o i lunghi viaggi, coprendo tutti i settori di impiego. Veicoli di tutte le taglie - dai veicoli su base Sprinter al Tourino, dal Turismo al Citaro e all'Integro fino al Travego da 14 metri. Sotto i riflettori il nuovo Travego Edition 1 in prima mondiale. Con il nuovo motore BlueEfficiency Power e un nuovo cambio, questo Travego speciale è il primo autobus da turismo a norma Euro 6 e si presenta come un tre assi Travego L da 14 metri da 57 posti. Nella coda si cela il nuovo sei cilindri in linea OM 471 con una potenza di 350 kW/476 cv e una poderosa coppia di 2.300 Nm. La trasmissione è affidata al nuovo cambio totalmente automatizzato GO 250-8 PowerShift 3 Mercedes. Nuovo è anche il leggero quanto efficiente retarder idraulico secondario. Accanto ai fratelli minibus Sprinter Travel 45 (7,35 m) e 65 (7,7 m), lo Sprinter City 77 può ben essere definito il "gigante" tra i minibus con la sua lunghezza complessiva di 8,7 metri. Si basa su un autoteleiaio a pianale ribassato a tre assi con sospensioni pneumatiche posteriori. Il peso totale a terra di 6,8 t permette di offrire dieci posti a sedere, più cinque seggiolini ribaltabili nella zona a pianale ribassato anteriore e posteriore. Trenta i posti in piedi. Sprinter City 77 è equipaggiato con un quattro cilindri CDI da 120 kW/163 cv, abbinata a un confortevole cambio automatico con convertitore di coppia.

In primo piano anche il nuovo autobus di linea Citaro, il pianale ribassato che nel corso della sua storia è diventato un bestseller mondiale con oltre 32mila unità vendute. La nuova generazione dell'urbano tedesco, presentata da poco, adotta il motore a sei cilindri in linea orizzontale OM 457 hLA con una potenza di 220 kW/299 cv e una coppia di 1.250 Nm a norma EEV senza filtro antiparticolato. Super tecnologico anche il cambio automatico con convertitore di coppia ZF Ecolife.

Moderne soluzioni per un trasporto di qualità

A Mannheim, la città di Carl Benz, l'inventore dell'automobile nel 1896 e dell'autobus dieci anni dopo, si sono celebrate le tradizionali Giornate degli Autobus Mercedes-Benz. Una preziosa occasione di confronto sul mondo del trasporto passeggeri che riunisce bus operatori privati, specialisti delle aziende di trasporto pubblico urbano, esperti di tutta Europa e giornalisti specializzati.

Fabio Basilico

MANNHEIM - Per il Gruppo Daimler il 2011 è stato un anno speciale. I festeggiamenti per i 125 anni dell'automobile hanno coinciso con diversi eventi di presentazione di novità importanti, come la nuova generazione dell'urbano best seller di Mercedes-Benz, il Citaro. A Mannheim, la città di Carl Benz, l'inventore dell'automobile nel 1896 e dell'autobus dieci anni dopo, si sono celebrate le Gior-

nate degli Autobus Mercedes-Benz, che tradizionalmente si svolgono negli anni dispari in cui non si tiene il Salone del Veicolo Industriale IAA di Hannover. Un appuntamento, quello della città del Baden-Württemberg, che riunisce bus operatori privati, specialisti delle aziende di trasporto pubblico urbano, esperti di tutta Europa, giornalisti specializzati. Presenti anche in qualità di partner numerosi fornitori di componenti, tra cui ZF.

Quest'anno i visitatori spe-

cializzati sono stati attratti anche da importanti novità firmate dalla Stella, come il Travego Edition 1 con una catena cinematica completamente nuova a norma Euro 6 e la nuova generazione dell'urbano Citaro. Il Simposio Mercedes-Benz organizzato nella giornata del 16 novembre, tradizionalmente tenuto da autorevoli personalità del settore, si è rivolto alle aziende di trasporto. Winfried Hermann, Ministro dei Trasporti e della Infrastrutture del Land Baden-Württemberg ha relazionato



Il Mercedes-Benz Sprinter City 77 da 8,7 metri. In alto, una presentazione del nuovo Citaro e, sotto, il Travego Edition 1, esposto in anteprima mondiale.

l'assemblea sul tema "Le aziende di trasporto pubblico urbano tra politica ed economia", mentre Günter Elste, Presidente del Consiglio Direttivo della Hamburger Hochbahn AG, ha gettato uno sguardo sul futuro delle aziende di trasporto. Il tema del suo intervento è stato: "La strategia delle linee metropolitane per il 2030". Richard Averbeck, Amministratore delegato del settore Sviluppo di Daimler Buses, ha invece trattato il complesso tema "Cambiamenti e pressione dei costi: le aziende di trasporto pubblico urbano sono in trappola?".

"Le condizioni che sottostanno a una pianificazione moderna dello sviluppo urbano favoriscono il trasporto pubblico - ha

detto nel suo intervento Richard Averbeck - I servizi a elevata qualità del trasporto pubblico locale vanno di comune accordo con i principi guida dell'ambiente urbano ideale. Nel contempo, le condizioni economiche con le quali gli operatori devono fare i conti per organizzare i servizi di trasporto locale stanno diventando sempre più dure: il trasporto pubblico locale di elevata qualità richiede investimenti nelle flotte, fermate per l'accesso a bordo e la discesa dei passeggeri, personale, solo per fare alcuni esempi. Ad aggravare la situazione c'è il fatto che i finanziamenti pubblici stanno diminuendo".

Mercedes-Benz, lo ha ribadito chiaramente Averbeck, sta



BREDAMENARINIBUS / PRESENTE PER IL SECONDO ANNO AL SALONE DI COURTRAI

Marco Chinicò

COURTRAI - Bredamenarinibus, secondo costruttore di autobus operante sul territorio nazionale, intende sempre più recitare un ruolo di player anche sui mercati esteri. Pur in un quadro di riferimento di grande difficoltà e di allargamento della competizione in Europa ai colossi mondiali dell'autobus, l'azienda bolognese non solo non si tira indietro dalla gara, ma conferma di voler proseguire nella sfida oltreconfine partecipando per la seconda volta al Salone di Courtrai: dopo l'e-sordio all'edizione 2009, Bredamenarinibus ha riconosciuto nel Salone delle Fiandre uno snodo fondamentale per il mercato dell'autobus in Europa e in molti Paesi extraeuropei.

Partendo da questo presupposto, l'azienda ha esposto tre prodotti: il VivaCity C CNG nella livrea della EMT Madrid che, a conferma dell'apprezzamento del prodotto BMB verificato con una prima fornitura di 54 unità a metano in due lotti e già in servizio da 10 mesi, ha acquistato un ulteriore lotto di 15 unità che saranno consegnate tra la fine del 2011 e l'inizio del 2012. Vale la pena ricordare che si tratta dell'unico vero autobus con propulsione a gas metano nella taglia degli 8 m presente sul mercato. Le sue dimensioni ridotte e la grande maneggevolezza ne permettono l'utilizzo in zone di difficile viabilità e centri storici di piccole e grandi realtà urbane. Insieme con la versione a motore diesel, il VivaCity è stato scelto da città quali Madrid, Marburg, Lille, Bayonne, Roma, Napoli, Ravenna, Brescia, Catania, Cagliari, Palermo e molte altre. Nella sola versione a metano, che ha debuttato nel 2002, a oggi, ne sono state costruite e consegnate oltre 320 unità.

AMPIA DIFFUSIONE

L'ampia e trasversale diffusione che ha avuto il modello VivaCity in Italia e in Europa porta ad un'ulteriore importante considerazione: molti costruttori hanno cessato di presidiare il segmento degli autobus corti, a dimostrazione di quanto sia complesso ottenere qualità e affidabilità convincenti per le aziende del TPL su prodotti che non garantiscono estese produzioni. Nel VivaCity quindi un ampio numero di autisti di bus e compagnie di viaggio hanno potuto riscontrare quelle doti di qualità e affidabilità tipiche dei prodotti di grande serie.

L'altro prodotto esposto era un autobus nella tradizionale taglia di 12 m: l'AvanCity L diesel. "Abbiamo esposto questo prodotto - ha spiegato Elena Cuppini, Personal Assistant CEO/Events and PR di Bredamenarinibus - per spiegare a pubblico e operatori che la Bredamenarinibus, già conosciuta all'estero per il minibus a batteria Zeus le cui vendite sono iniziate in Spagna, Francia, Repubblica Ceca e Germania, è un costruttore con quasi cent'anni di attività alle spalle, con una gamma molto estesa e completa di veicoli, in qualche caso più ampia di molti rinomati competitor, che va dal

“La crisi non ci ferma”



Oggi Bredamenarinibus è una realtà di 300 dipendenti che producono nello stabilimento di Bologna oltre 500 autobus l'anno. Dal 2006 è rientrata a pieno titolo nella holding Finmeccanica dove assieme ad AnsaldoBreda e Ansaldo STS costituisce la divisione Trasporti.

minibus a batteria da 6 m al filobus bimodale articolato da 18 m. Un'azienda che non presidia soltanto settori di nicchia o specialistici, ma che presenta estesa flessibilità operativa e capacità di rispondere sia alle esigenze di grandi aziende di TPL così come di piccoli operatori".

Il terzo prodotto, esposto in area esterna perché disponibile per prova su strada, era il Lander: un interurbano d'impostazione Regional da 12 m che segna il ritorno del costruttore bolognese, dopo un'assenza durata circa 15 anni, nel segmento degli autobus interurbani, che in passato aveva costituito un tradizionale punto di forza dell'azienda.

Diversi i contratti su cui Bredamenarinibus sta attualmente lavorando nel proprio stabilimento di Bologna, pur in presenza di una situazione di mercato, quale quello italiano, difficile e con volumi in netta contrazione. Sono in fase di consegna un lotto di 25 autobus corti VivaCity all'AMAT di Palermo e procede la costruzione della commessa di 45 filobus articolati bimodali per la città di Roma, che dovrebbe estendersi per buona parte del primo semestre 2012. Proseguono parallelamente gli investimenti di Bredamenarinibus sulla gamma e i programmi di sviluppo per nuovi prodotti. In particolare il Progetto "PBI Industria 2015" (finanziato dal Ministero dell'Ambiente) per la realizzazione di una nuova piattaforma di autobus in grado di ospitare, oltre alle propulsioni tradizionali, catene cinematiche innovative di tipo ibrido, elettrico o a celle a combustibile in un'ottica di estesa modularità delle soluzioni di carrozzeria (lunghezze da 8 a 18 m).

Nell'ambito di tale progetto è in fase avanzata la realizzazione di due prototipi industriali marcianti di autobus quali un 12 m ibrido e un 8 m tutto elettrico nella prima

parte del 2012. Si tratta di un progetto di grande rilievo dal momento che vi confluiranno le principali linee guida tecnologiche che saranno alla base dello sviluppo dei futuri modelli di autobus urbani.

L'attività di Bredamenarinibus, iniziata nel 1919, ha scandito l'evoluzione tecnologica dell'autobus italiano nel corso dei molti decenni che ci portano ai nostri giorni. In quasi cent'anni di attività,

dallo stabilimento di Bologna sono usciti oltre 34mila autobus che, circolando in tutte le nostre città, hanno trasportato milioni di passeggeri e hanno contribuito alla storia del trasporto pubblico italiano. At-

“

Con lo sguardo puntato oltre confine, il secondo costruttore nazionale ha esposto i suoi tre moschettieri: un VivaCity C a metano, un AvanCity L diesel e un Lander disponibile per prova su strada.

tualmente l'azienda occupa una superficie di 155mila mq di cui 46mila coperti; all'interno dello stabilimento vengono svolte attività produttive e di assemblaggio con collaudo finale effettuato su ogni autobus prodotto nella speciale pista di prova che si sviluppa per circa 2 km all'interno dell'area.

STORICA PRESENZA

Oggi Bredamenarinibus costituisce una realtà di 300 dipendenti e in virtù di una storica presenza sul territorio, avvalendosi dei collaudati legami con un indotto di grande potenzialità, può produrre nello stabilimento di Bologna oltre 500 autobus l'anno. Dal 2006 la Bredamenarinibus è rientrata a pieno titolo nella holding Finmeccanica dove assieme ad AnsaldoBreda e Ansaldo STS costituisce la divisione Trasporti. Negli ultimi anni sono stati raggiunti accordi di collaborazione tecnica con altri costruttori esteri del settore per ampliare ulteriormente le tradizionali linee di prodotto e acquisire maggiore competitività sui mercati internazionali.



SCANIA / 200 CITY BUSES PER IL NUOVO SISTEMA DI TRASPORTO URBANO DELLA METROPOLI BRASILIANA

Paolo Romani

RIO DE JANEIRO - Dalla Svezia al Brasile il passo è breve. Le prime unità di complessivi duecento city buses Scania saranno presto operative nella zona sud di Rio de Janeiro. Gli autobus del costruttore scandinavo saranno parte integrante del nuovo sistema di trasporto pubblico in corso di implementazione nella metropoli brasiliana.

“Questa consegna - ha dichiarato Wilson Pereira, Direttore delle vendite buses and coaches di Scania Brasile - è un passo significativo per i city buses Scania che adempiono alle richieste di Rio de Janeiro e di altre città quando decidono di sviluppare sistemi di trasporto pubblico efficienti e particolarmente interessanti per i passeggeri. Personalmente, vedo in questo un enorme potenziale futuro. La prossima organizzazione in Brasile di importanti manifestazioni sportiva internazionali come il Campionato del Mondo di calcio nel 2014 e le Olimpiadi nel 2016 incrementerà ulteriormente la domanda di autobus affidabili e confortevoli”.

I city buses Scania, che saranno operati dal Gruppo Breda Rio, sono stati progettati con l'obiettivo di migliorare la mobilità urbana all'interno della città. I veicoli hanno in dote un concetto che è completamente nuovo per Rio de Janeiro nel settore del trasporto pubblico urbano: alti standard di comfort e accessibilità.

I bus inseriti nella flotta sono unità del modello K 230 4x2, con una lunghezza di 12,5 metri e pianale ribassato, utile per fa-

La nuova mobilità di Rio de Janeiro



ilitare la salita a bordo e la discesa dei passeggeri. Il veicolo ha 35 posti a sedere e spazio riservato alla carrozzina di un diversamente abile. Inoltre, consente ad altri 47 passeggeri di viaggiare in piedi.

Il sistema di trasporto pubblico di Rio de Janeiro denominato BRS, Bus Rapid Service, è riconducibile al concetto di

BRT, Bus Rapid Transit, famoso in tutto il mondo. BRS è una soluzione intelligente adottabile sia da media che grandi città. Vengono utilizzate dedicate linee per la circolazione esclusiva degli autobus, che permettono altresì ai passeggeri di collegarsi direttamente con altre modalità di trasporto in modo semplice e veloce. Il sistema

include anche una migliore organizzazione dei punti di fermata autobus, l'adattamento delle dimensioni dell'autobus alle esigenze operative e altro ancora.

Rio de Janeiro può già contare su tre linee BRS attive nella zona sud della città. Ciò assicura la riduzione di ben il 40 per cento del tempo richiesto per il

trasporto di passeggeri lungo le diverse rotte. Dopo l'implementazione del sistema, la velocità media dei viaggi nella zona interessata è quasi raddoppiata, da 13 a 24 km/h. In accordo con l'amministrazione pubblica della metropoli sudamericana, Rio de Janeiro è pronta a implementare oltre 20 corridoi BRS nel medio periodo.



Le prime unità del modello K 230 4x2 da 12,5 metri saranno presto operative nella zona sud di Rio de Janeiro. Gli autobus Scania saranno parte integrante del nuovo sistema di trasporto pubblico BRS (Bus Rapid Service) in corso di implementazione nella metropoli brasiliana. Nei prossimi anni saranno attivati oltre 20 corridoi BRS, di cui tre sono già attivi.

VEISON / TRA LE ULTIME PROPOSTE IL NUOVO MIDIBUS PREMIUM C12HD

Serie C in continua espansione

Il giovane costruttore tedesco ha approfittato del Busworld di Kortrijk per presentare una serie di novità che testimoniano la voglia di crescere e in fretta del marchio di Pilsting.

Oltre al C12HD, Viseon ha esposto il modello C11 da 11,38 metri, il midibus C10 nella nuova versione equipaggiata con motore Man da 400 cv e il ribassato a due piani LDD14.

PILSTING - Sono passati solo tre anni dalla sua fondazione, eppure la tedesca Viseon Bus continua a proporre interessanti novità per il mercato. Lo ha dimostrato all'ultima edizione del Busworld di Kortrijk dove ha esposto il nuovo midibus premium C12HD che espande ulteriormente la Serie C. Non solo. Viseon ha anche presentato per la prima volta in un salone il modello C11, un coach lungo 11,38 metri particolarmente versatile con i suoi 45 posti, lanciato nel giugno scorso. Viseon ha anche presentato il midibus premium C10 nella nuova versione equipaggiata da un motore Man da 294 kW/400 cv nonché il ribassato a due piani LDD14, introdotto un anno fa.

Il nuovo modello C12HD, lungo 12 metri esatti, largo 2,55 metri e alto 3,78 metri (22 cm in più degli altri modelli della Serie C, è caratterizzato da elevati standard in termini di spaziosità e versatilità. C12HD convince anche per il suo design sofisticato, la dotazione

tecnologica (che comprende un ampio utilizzo di illuminazione a Led) e una vasta gamma di soluzioni pratiche, come la "Open Space", un rialzamento a forma di cupola nella zona posteriore del tetto che offre una vista panoramica dell'esterno. Viseon C12HD offre un'ampia modularità nella disposizione dei sedili, con possibilità di avere da 40 a 49 posti a sedere a seconda dell'allestimento. Lo spazio per i bagagli è di ben 9,9 metri cubi.

SEVERI STANDARD AMBIENTALI

La gamma motorizzazioni prevede due unità: il propulsore Man D 2066 LOH 28 (EEV) da 10,5 litri, sei cilindri in linea, eroga una potenza massima di 294 kW/400 cv a 1.900 giri/min con coppia massima di 1.900 Nm a 1.000-1.400 giri/min. I clienti possono optare per l'alternativa Man D 2676 LOH 26 (EEV) sei cilindri da 12,4 litri con potenza massima di 324 kW/440 cv e coppia

massima di 2.100 Nm a 950-1.400 giri/min. I due motori soddisfano i severi requisiti anti-emissioni EEV (Enhanced Environmentally friendly Vehicles) senza l'ausilio di additivi

ma solo grazie alla moderna tecnologia common rail, al ricircolo dei gas di scarico e a un filtro antiparticolato controllato elettronicamente. Viseon mette a disposizione anche due tra-

smisioni alternative. Di serie per la versione da 400 cavalli c'è il cambio manuale a sei marce ZF, mentre per la versione più potente l'equipaggiamento standard prevede



lo ZF As-Tronic da 12 marce, a sua volta opzionale per la versione da 400 cv.

Il due assi C11 da 11,38 metri può ospitare a bordo fino a 45 passeggeri. Con un passo di soli 5,43 metri, Viseon C11 ha una grande manovrabilità e versatilità, dimostrandosi una scelta adeguata per percorsi urbani ed extraurbani anche in presenza di strade strette. Anche in questo, Viseon ha voluto caratterizzare il suo coach con un design moderno ed esteticamente accattivante. Non manca la soluzione "Open Space" per un'ottima visuale.

DI SERIE ANCHE L'ESP

Il Viseon C10 è ora disponibile con motorizzazione Man da 294 kW/400 cv da 10,5 litri, la stessa che assicura prestazioni e una sostanziale riduzione di consumi ed emissioni a bordo del C12HD. A richiesta, il modello è anche equipaggiabile con il sei cilindri Man D 0836 LOH da 6,9 litri con potenza massima di 213 kW/290 cv. Viseon ha provveduto a rivisitare il telaio del midibus C10, ottimizzandolo. L'ESP è stato installato di serie, così come sono presenti cruise control e limitatore di velocità.

Nuova postazione di guida per il ribassato a due piani LDD14: il conducente ha ora a disposizione uno spazio più ergonomico e funzionale per svolgere al meglio il proprio lavoro. Il processo di ottimizzazione ha riguardato anche la strumentazione, la cui nuova configurazione interesserà tutti i coach Viseon della Serie C dal 2012.

SIEMENS / UN SETTORE ESCLUSIVAMENTE DEDICATO ALLA RICERCA DI "ARMI" TECNOLOGICHE

Lotta scientifica al caos urbano

Infrastructures & Cities impegna giornalmente 80mila persone nel fornire tecnologie sostenibili per le aree metropolitane. Obiettivo: combattere la congestione costruendo le città del futuro.

Nils Ricky

MILANO - Un nuovo settore globale dedicato esclusivamente alla fornitura di tecnologie sostenibili per le aree metropolitane e per le loro infrastrutture. Conta circa 80mila collaboratori, in Italia oltre 150 tecnici specializzati nell'automazione dei processi elettrici, una ventina dei quali lavora sulle applicazioni della mobilità elettrica. È il Settore Infrastructures & Cities di Siemens, nato per offrire soluzioni per la mobilità integrata.

A illustrarne le finalità è stato Federico Golla, Ad di Siemens Italia, nel corso di un intervento a MobilityTech 2011, sesta edizione del Forum internazionale sull'innovazione tecnologica per lo sviluppo della mobilità e dei trasporti, tenutosi a Milano a Palazzo Giureconsulti. "La sfida dei prossimi anni per le amministrazioni comunali - ha spiegato Golla - sarà quella di rendere le nostre città più efficienti, più amiche dell'ambiente, in una parola più vivibili. Il 75 per cento dei consumi di energia e l'80 per cento delle emissioni di gas serra derivano dalle aree urbane. In questo scenario è importante non solo conoscere le principali sfide legate alla tutela del territorio, ma anche essere in grado di proporre soluzioni che possa-

no assicurare tre obiettivi centrali: la qualità della vita per i cittadini, la competitività e lo sviluppo sostenibile".

La congestione del traffico, oltre a far perdere tempo e ad aumentare lo stress a discapito del nostro benessere, rappresenta anche un problema economico ed ambientale. "Vale però la pena precisare - ha detto Federico Golla - che i moderni mezzi di trasporto pubblico da soli non sono sufficienti a risolvere i problemi del traffico nelle nostre città. Sono necessari sistemi su rotaia automatici per il trasporto pubblico e una gestione integrata del traffico per il trasporto privato. Per questo noi proponiamo un approccio di 'mobilità completa' che integra più sistemi in modo pratico. Solo così il trasporto di persone e beni diventa sicuro ed efficiente. Ultima ma non ultima una maggiore regolarità del traffico nelle aree urbane ridurrebbe l'inquinamento ambientale".

Siemens, che ha investito nel settore della mobilità elettrica quando ancora questa non rappresentava un mercato maturo, continuerà a puntare sulle competenze locali. In occasione di Mobility Tech, Siemens era presente in qualità di Green Sponsor, con un'offerta completa per la mobilità sostenibile: da reti intelligenti e sistemi per la gestione del traffico fino a



tecnologie per auto e bus elettrici.

In questo contesto, Siemens ha presentato le iniziative più importanti intraprese per rispondere ai megatrend mondiali che vedono le città come centro del cambiamento.

Nell'ambito del convegno sulla mobilità sostenibile "Electric Mobility in Europe", Stefan Auxel di Siemens ha illustrato il ruolo dell'azienda all'interno di "Green E-Motion", il Progetto Europeo creato per promuovere la mobilità elettrica in Europa che coinvolge 42 società partner. Il tema centrale di "Green E-Motion", per il quale sono stati previsti investimenti per 42 milioni di euro (24 dei quali finanziati interamente dall'Unione Europea), è lo svilup-

po dei processi, degli standard e delle soluzioni IT per permettere ai veicoli elettrici un facile e continuo accesso alle infrastrutture di ricarica e ai relativi servizi in tutta l'UE.

SOLUZIONI PER IL TRAFFICO

Un ruolo cruciale nella mobilità del futuro lo avranno sicuramente tutte le tecnologie per la gestione del traffico urbano ed extraurbano. Su questo fronte Gaia Maria Corbetta della Divisione Mobility & Logistics di Siemens Italia ha presentato una nuova idea di mobilità: il Sitrific Concert, una soluzione software su un'unica piattaforma che permette di monitorare e acquisire informa-

zioni sul traffico attraverso il controllo intelligente dei semafori e la regolamentazione del flusso e della sosta. A Berlino, per esempio, Sitrific Concert raccoglie le informazioni attraverso i sensori per il controllo della qualità dell'aria, dislocati in città e, laddove i valori delle particelle inquinanti fossero troppo elevati, è in grado, con il controllo dei semafori, di diluire il flusso del traffico riportandoli così ad un livello accettabile.

In occasione del convegno "Sistemi urbani di trasporto rapido di massa: tecnologia, efficienza e qualità del servizio", Camillo Gallizioli della Divisione Mobility&Logistics di Siemens Italia ha presentato il sistema E-BRT (Electric Bus Rapid Transit), una soluzione di trasporto pubblico innovativa ed eco-friendly studiata per gli autobus del futuro a impatto zero. Anche la Divisione Drive Technologies ha sviluppato competenze specifiche nel comparto e-mobility, grazie anche alla costituzione di una Business Unit dedicata e alla realizzazione di un primo prototipo Ruf Greenster con performance di guida particolarmente brillanti. Tali competenze spaziano dall'approccio alle e-mobility alla già solida presenza sviluppata negli ultimi 10 anni nella fornitura di motori, inverter e unità di controllo per bus e truck

ibridi, elettrici e ad idrogeno. Argomenti che sono stati trattati da Jürgen Fezter e Riccardo Denini con un intervento dal titolo "Better Environment for our Cities with Electric Buses".

Siemens rappresenta una delle più importanti multinazionali operanti a livello mondiale. Presente in oltre 190 paesi con circa 336mila collaboratori, l'azienda ha chiuso al 30 settembre 2010 l'esercizio 2009-2010 con un fatturato di 69 miliardi di euro (escludendo Osram e Siemens IT Solutions and Services) e un utile netto di 4,3 miliardi di euro.

Siemens opera nei settori industria, energia e sanità, e si distingue da oltre 160 anni per innovazione, qualità, affidabilità, eccellenza delle proprie soluzioni e per l'importante presenza sul mercato internazionale. Siemens è il più importante fornitore a livello globale di tecnologie eco sostenibili, grazie alle quali ha generato più di un terzo del proprio fatturato totale. In Italia, Siemens possiede cinque stabilimenti produttivi e sei centri di ricerca e sviluppo, alcuni dei quali sono centri di eccellenza mondiale. Siemens in Italia, che ha chiuso l'esercizio 2009/2010 con un fatturato di 2,5 miliardi di euro e ordini per 2,6 miliardi di euro, costituisce una delle maggiori realtà industriali attive nel nostro Paese.

IRIZAR / L'AUTOBUS SARÀ IMPIEGATO SULLA TRATTA INTERREGIONALE FERMO-FIUMICINO

Un elegante i6 per le Autolinee Cardinali

Continua l'avanzata di Irizar sul mercato italiano. I clienti, specialmente quelli del settore turistico, apprezzano sempre di più la qualità dei prodotti e dei servizi associati al marchio spagnolo.

Ultimo in ordine di tempo è la storica Autolinee Cardinali di Fermo, che ha acquistato un i6 14.37 da utilizzare nel trasporto giornaliero di passeggeri da Fermo all'aeroporto di Roma-Fiumicino.

Pietro Vinci

FERMO - Continua la fase favorevole di Irizar in Italia, marchio sempre più apprezzato dalla clientela. Lo dimostra la consegna di un i6 14.37 alle Autolinee Cardinali, importante azienda del panorama del trasporto pubblico locale con sede a Fermo. L'autobus sarà impiegato sulla tratta interregionale di collegamento tra il capoluogo marchigiano e l'aeroporto di Roma-Fiumicino. Le Autolinee Cardinali, azienda storica nel trasporto pubblico locale, nasce a Fermo nel lontano 1865 grazie alla tenacia e all'intuito di Vittorio Pietracci che inizia un'importante attività di trasporto con diligenza con carrozze trainate da cavalli sia di persone che di merci, in Italia e all'estero.

Passata al trasporto motorizzato tramite autobus, con la scomparsa del fondatore alla guida dell'azienda arriva, all'i-

nizio degli anni Venti del '900, Elvira Pietracci, figlia di Vittorio, e il marito Alberto Cardinali. Pionieri della guida, Alberto Cardinali ed Elvira Pietracci, che diciottenne fu tra le prime donne in Italia a ottenere il permesso di guidare autobus, riuscirono a far crescere ed espandere la ditta di autolinee, ottenendo la concessione di importanti linee urbane ed extraurbane nel territorio marchigiano. Oltre al servizio di linea locale, oggi le Autolinee Cardinali, che dispongono di un parco di sette autobus, si segnalano per i servizi di collegamento giornaliero interregionale tra Fermo e Roma. Titolare dell'azienda è Mauro Cardinali, figlio di Elvira Pietracci e Alberto Cardinali.

All'interno della vasta gamma Irizar, l'i6 occupa un posto di primo piano grazie alla sua polivalenza di alto livello, che lo rende un veicolo ideale per l'organizzazione di ottimali servizi turistici e per linee a



L'Irizar i6 in dotazione alle Autolinee Cardinali sfoggia un'elegante livrea rosso corsa.

lunga percorrenza. L'autobus è caratterizzata da prestazioni ottimali, un design moderno e armonioso, le doti aerodinamiche, la cura per i dettagli e il comfort. Come gli altri modelli Irizar commercializzati in Italia, anche i6 offre la massima capacità di personalizzazione,

consentendo al cliente di configurare "su misura" l'autobus e gli optional relativi agli accessori, secondo desideri e necessità. La gamma i6 propone configurazioni da 12 a 14 metri, a due e tre assi. L'i6 è protagonista dell'offensiva di prodotto e mercato di Irizar Italia, che sta

ottenendo particolari soddisfazioni proprio nel settore dei turistici.

"Prevediamo di chiudere il 2011 con un totale di 115 unità consegnate - ha dichiarato Corrado Benedettini, Amministratore delegato di Irizar Italia - a cui si aggiungono la trentina di

unità consegnate nel settore degli autobus urbani di linea, un mercato che in generale è purtroppo ancora fortemente penalizzato dalla paralisi delle gare pubbliche".

Le prospettive per il 2012 di Irizar sono improntate all'ottimismo, soprattutto nel settore dei turistici. Lo conferma Corrado Benedettini: "Contiamo di fare sempre di più e meglio grazie a una gamma aggiornata e articolata e a una copertura territoriale che ci permette di avere uno stretto contatto con vecchi e nuovi clienti".

Irizar Italia ha infatti intrapreso un processo di rafforzamento e ampliamento della forza vendita che oggi assicura una presenza capillare di agenti su tutto il territorio. Da marzo 2011 è entrato a far parte del team Michele Lorusso, che ha portato a buon fine il contratto di acquisto dell'i6 da parte delle Autolinee Cardinali. Lorusso segue per Irizar Italia le regioni Marche, Abruzzo e Umbria.

SHIFT_the way you move



NISSAN ATLEON E CABSTAR

MIGLIORA IL TUO MODELLO DI BUSINESS.

CABSTAR

Motori Diesel Common Rail: 2.5 l da 121 CV (250 Nm) e 136 CV (270 Nm), 3.0 l da 150 CV (350 Nm)

Cabina ribaltabile di serie – Valori di portata fino a 2.700 Kg

Massa Totale a Terra da 2,8 a 4,5 ton

ATLEON

Motori Diesel Common Rail: 3.0 l da 150 CV (350 Nm) e 4.5 l da 185 CV (700 Nm)

Trasmissioni con cambi a 6 rapporti

Massa Totale a Terra da 3,5 a 8 ton

NISSAN.IT