

Dario Albano (Mercedes-Benz)

“Il nuovo anno confermerà la piena maturità del nuovo Vito”

A pagina 31



Silvio Dughera (Opel)

“Le nostre ambizioni poggiano sulla carta vincente del nuovo Vivaro”

A pagina 32



Giovanni Portanova (Renault)

“Il Traffic Passenger risposta ideale per i servizi di trasporto vip”

A pagina 41



Lahutte fiero del piccolo principe Iveco Con Daily vince l'Italia

Il popolare veicolo leggero, che ha conquistato il titolo di “Van of the Year” per il 2015, è il vero simbolo del prodotto tutto italiano che si conferma ancora vincente nel mondo intero.

È un Pierre Lahutte soddisfatto e determinato quello che, in linea con il nuovo spirito della comunicazione del brand Iveco all'inter-

no di CNH Industrial, ha incontrato i giornalisti al Fiat Industrial Village per festeggiare la vittoria da parte del nuovo Daily del pre-

stigioso titolo di “International Van of the Year 2015”.

Altieri a pagina 3



IL FUTURO DELL'AZIENDA MANTOVANA ADAMOLI È IN OTTIME MANI

GIULIA E ANNA LE SORELLE TERRIBILI

Paolo Altieri a pagina 15



Il Salone di Rimini dedicato ai veicoli e alle attrezzature per servizi ecologici

Ecco i veri nuovi clienti dell'industria dei camion

DA IVECO A RENAULT TRUCKS, DA VOLVO TRUCKS A MERCEDES-BENZ, DA SCANIA A DAE, DA MAN TRUCK A TUTTO IL SETTORE COLLEGATO, GRANDI ATTENZIONI CON PROPOSTE INNOVATIVE ALLE CRESCENTI NECESSITÀ LEGATE AL MONDO ECOLOGICO.

Servizi da pagina 5



Parla il Direttore Commerciale Dodoni

“Kögel punta al primo posto”

Quest'anno Kögel chiuderà in Italia con un volume di 900 semirimorchi, in forte crescita rispetto al 2013. “Ma vogliamo fare - dichiara Massimo Dodoni - molto di più. La qualità dei prodotti e della rete di assistenza è tale da consentirci nel 2015 una tale performance da farci salire sul gradino più alto del podio”.

Campanella a pagina 30

Torna lo Young European Truck Driver

Miglior autista nel segno Scania

La tradizionale competizione internazionale riservata ai giovani autisti vedrà la finale in aprile a Södertälje in Svezia si misureranno in prove di abilità, guida sicura, controllo del veicolo e ancoraggio del carico. Al vincitore in premio uno Scania serie R personalizzato del valore di 100mila euro.

Vinci a pagina 24

A Nizza la finalissima dell'Optifuel Challenge 2014

Il concorso Renault di guida razionale premia un francese

Stéphane Saves è il nuovo campione Renault Trucks della guida razionale. È questo il verdetto della finalissima, tenutasi a Nizza a fine ottobre, dell'Optifuel Challenge 2014, terza edizione del concorso internazionale di guida razionale organizzato da Renault Trucks. L'autista francese della società Semezies ha conquistato il primo gradino del podio, vincendo la sfida con altri 27 colleghi provenienti da quindici paesi.

Basilico a pagina 22



Ford lancia sul mercato la nuova lussuosa versione per trasporto passeggeri

È proprio vero, questo Transit non conosce nessuna frontiera

Capacità di carico, flessibilità, prestazioni, tecnologia e sicurezza: Ford Transit è una gamma di modelli adatti a ogni esigenza. Si arriva a oltre 3.800 varianti, che possono poi essere personalizzate con svariati accessori: dalla classica variante Van, con la possibilità di avere anche una doppia cabina, fino al nuovo Bus M2 per trasporto fino a 18 persone, Combi, o Chassis con cabina singola o doppia.

A pagina 46



Nuovo Vito. Il cambiamento ha il suo leader.

L'unico veicolo con tre tipi di trazione. Da **180 €*** al mese.

- Aria condizionata
- 47 canoni da 180 €
- Anticipo da 3.920 €
- TAN 3,40% - TAEG 4,58%

Trazione anteriore, posteriore e integrale, per farti lavorare in qualunque condizione. Innovativi sistemi di sicurezza, per proteggere te e il tuo carico. Consumi sempre più bassi, per essere efficiente anche nei costi. Nuovo Vito è un veicolo così evoluto da aprire nuove strade anche al tuo lavoro.



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

*Esempio di leasing su nuovo Vito 109 CDI F Long con aria condizionata. Prezzo di vendita 29.120 euro; anticipo 3.920 euro; riscatto 8.077 euro; durata 48 mesi e 20.000 km annui; 47 canoni mensili da 180 euro; T.A.N. fisso 3,40%, T.A.E.G. 4,58%, di cui spese d'istruttoria 300 euro. I valori sono IVA esclusa. Offerta valida fino al 31/12/2014, riservata ai possessori di partita IVA, salvo approvazione di Mercedes-Benz Financial Services Italia S.p.A. Fogli informativi disponibili presso le concessionarie Mercedes-Benz e sul sito internet della Società. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Intervista

Pierre Lahutte, Iveco Brand President

“Nuovo Daily simbolo dell'Italia che vince”

PAOLO ALTIERI
TORINO

È un Pierre Lahutte soddisfatto e determinato quello che, in modo amabile e confidenziale, in linea perfetta con il nuovo spirito della comunicazione del brand Iveco all'interno della mission corporate di CNH Industrial, ha incontrato i giornalisti specializzati al Fiat Industrial Village di Torino per festeggiare la vittoria da parte del nuovo Daily del prestigioso titolo di “International Van of the Year 2015”, provvidenziale viatico per le celebrazioni l'anno prossimo dei primi 40 anni di Iveco. Il Brand President di Iveco ha anche parlato della nuova campagna pubblicitaria, realizzata dall'agenzia torinese BTS, che accompagnerà il nuovo Daily sui mercati europei, fondata appunto sulla conquista del “Van of the Year 2015”. “La prima cosa che volevo ricordare - ha detto Lahutte - è che nel 2015 festeggiamo i 40 anni di Iveco, che nasce il 1° gennaio 1975 come azienda dal carattere europeo in seguito alla fusione di marchi italiani, francesi e tedeschi: Fiat Veicoli Industriali, OM, Lancia Veicoli Speciali, Unic (Francia) e Magirus-Deutz (Germania). In questo senso un grande tributo va riservato ai padri fondatori: Giovanni Agnelli, Conrad-Dietrich Magirus e Georges Richard fondatore di Unic. Il 2015 sarà un anno di celebrazioni, di sicuro l'occasione per rivedere i fondamenti di Iveco che può e dovrà avere più successo sui mercati internazionali sfruttando tutte le opportunità offerte dalla strategia corporate di CNH Industrial”. In queste celebrazioni un ruolo di primo piano sarà ricoperto dal Daily, “uno dei prodotti simbolo di Iveco - ha aggiunto Pierre Lahutte - nato nel 1978 è di fatto il primo prodotto Iveco, entrato a far parte della storia di tante aziende e persone in Italia e in tutta Europa. Un veicolo che ha sempre rappresentato innovazione sul mercato e che nella sua terza generazione è ancora più punto di riferimento. Con il nuovo Daily il grande passo avanti che facciamo è quello di posizionarci meglio sul mercato in espansione dei van”.

“Missione compiuta. Nuovo Daily. Van of the Year 2015”: così recita il claim della nuova campagna pubblicitaria che accompagnerà il Nuovo Daily sui mercati europei, a conferma del raggiungimento di un importante traguardo, la vittoria del “Van of the Year 2015”, ma anche dei successi che, grazie alle straordinarie caratteristiche del veicolo, i clienti Iveco realizzano ogni giorno. “La nuova campagna pubblicitaria - ha proseguito il Brand President - punta su un prodotto italiano esporta-



to in 110 paesi del mondo, progettato a Torino e prodotto in 230 unità al giorno a Suzzara, in provincia di Mantova, in una delle fabbriche più moderne e all'avanguardia del mondo. Sono 3.600 le persone che in Iveco sono state impegnate nella progettazione del nuovo Daily o lavorano alla sua produzione. Il lancio della nuova gamma non è ancora finito visto il raggio di azione del prodotto e la vastità dell'offerta Daily. Vogliamo anche sottolineare il forte radicamento in Italia della filiera produttiva, con 170 fornitori che concorrono alla produzione del Daily con stabilimenti localizzati nella Penisola e 2.100 lavoratori che in queste aziende si occupano del Daily”.

L'importante ruolo dei fornitori è sottolineato nella versione speciale dedicata all'Italia della campagna pubblicitaria. Come appendice e in coerenza con i messaggi di affidabilità e vicinanza ai propri clienti, la ver-

sione italiana aggiunge il secondo claim “Nuovo Daily. L'Italia che vince”, a testimonianza del successo tutto italiano di una vittoria che è resa tale anche grazie al contributo dei fornitori Iveco disseminati su tutto il territorio nazionale che, con grande determinazione e spirito di collaborazione con l'azienda, hanno partecipato alla produzione del Daily migliore di sempre. “Ecco il senso - ha detto ancora Pierre Lahutte - di una campagna pubblicitaria che cita, uno a uno, i nomi dei più importanti supplier che hanno preso parte al progetto nelle diverse regioni d'Italia. È questo un elemento di originalità che contraddistingue la campagna, che in Italia prevede svariate visual contentistiche: oltre a quelle con i nomi dei top 50 fornitori, è prevista anche la localizzazione del messaggio promozionale, con le concessionarie Iveco (in tutto la rete ne conta 36) che indicano i loro

fornitori di zona che lavorano per il Daily. È il caso delle Officine Brennero o di Romana Diesel. Inoltre, ci sono operazioni pubblicitarie in co-branding con fornitori specifici, come la Strepavara Spa, fornitore ufficiale di trasmissioni automatiche”.

Il nuovo Daily, la terza generazione del veicolo commerciale leggero di Iveco, è stato eletto “International Van of the Year 2015” da una giuria composta da 23 giornalisti delle più importanti riviste specializzate europee. Il riconoscimento viene assegnato ogni anno al veicolo che - secondo la giuria - “ha fornito il miglior contributo per l'efficienza e la sostenibilità del trasporto merci su strada, in termini di impatto ambientale e sicurezza”. Come ha commentato il Presidente della Giuria “Van of the Year”, Jarlath Sweeney: “Nell'edizione più competitiva di sempre il nuovo Iveco Daily è stata la prima



Pierre Lahutte, Iveco Brand President

scolta dei 23 membri della giuria, in rappresentanza delle più prestigiose testate specializzate in veicoli commerciali in Europa e Russia”.

Parole che sono impresse sulle pubblicità della nuova campagna promozionale del Daily, prodotto finora in oltre 2 milioni di unità. “Abbiamo dedicato il prestigioso riconoscimento internazionale del ‘Van of the Year 2015’ ai nostri clienti che ogni giorno possono contare su questo compagno di lavoro affidabile e sicuro - ha spiegato il numero uno di Iveco - Anche la nuova campagna è dedicata loro: parla di una grande vittoria dell'industria italiana e di un prodotto progettato e costruito in Italia ma apprezzato in tutto il mondo”. Da sempre Daily è un punto di riferimento nel settore: “il nuovo Daily - ha dichiarato Pierre Lahutte - è migliore in efficienza, grazie ai consumi ridotti fino al 14 per cento, migliore per capacità di carico (fino a 19,6 mc), migliore nel comfort grazie a un abitacolo sempre più comodo e silenzioso che garantisce la posizione e le sensazioni di guida tipiche di un'ottima autovettura, migliore per potenza (con motori fino a 205 cv) e migliore per agilità con un diametro di sterzata che raggiunge i 10,5 m. Il compagno di lavoro preferito dagli operatori del trasporto professionale si presenta oggi con la comodità e praticità d'uso di un furgone leggero, completamente rinnovato, pur mantenendo i valori di affidabilità, efficienza e versatilità d'uso. Un van vincente che i clienti dimostrano di apprezzare: sono oltre 25mila le unità del nuovo Daily ordinate fino a oggi sui mercati europei, dove la concorrenza non manca in virtù dei diversi lanci di nuovi prodotti che si sono avvicendati di recente. Non potevamo non vincere il premio con la terza generazione del Daily, per rinfrancare la fiducia che i clienti da sempre ripongono nel veicolo. Il successo non è solo di Iveco ma del cliente che intendiamo servire”.

A Telethon, la Fondazione che finanzia la ricerca sulle malattie genetiche, è stato offerto un Daily Van of the Year che è

stato messo all'asta dal 29 novembre per quindici giorni. Anche sul fronte della solidarietà, il Daily si è dunque dimostrato un valido e leale compagno di viaggio. Così come succede a tutti i professionisti che quotidianamente in Italia e all'estero fanno affidamento sul Daily per svolgere al meglio il loro lavoro.

Daily è infatti un qualificato ambasciatore del brand Iveco nel mondo. “La mia missione - ha concluso Lahutte - è assicurarmi che Iveco trovi il suo spazio all'interno del Gruppo CNH Industrial, la nostra carta vincente. Voglio rendere Iveco un brand vincente e presente al di là dei mercati tradizionali. L'internazionalizzazione del brand Iveco è fondamentale e in CNH acquista un valore strategico di primo piano. Oggi, del resto, Iveco è un marchio del Gruppo CNH Industrial che opera su livelli internazionali, oltre l'Italia, che rimane comunque importante e su cui continueremo a investire. Il successo oggi non è più solo raggiungibile attraverso un singolo paese ma va visto in chiave internazionale dove ci sono più paesi e mercati da prendere in considerazione. Dobbiamo riprendere il cammino internazionale che è insito nel Dna Iveco, che è stata la prima azienda a definirsi europea per multiculturalità e internazionalità”.

Dimostrazione concreta dell'internazionalità del Daily è il successo della seconda edizione del tour “Daily4Africa”, la missione portata a termine da Iveco e Taurinorum Travel Team a bordo di due Iveco Daily 4x4 attraverso Angola, Congo, Zambia, Tanzania, Kenya, Etiopia e Gibuti: quasi 60 giorni di viaggio per un totale di oltre 11mila km percorsi con l'obiettivo di rafforzare ed educare le popolazioni locali alla sicurezza stradale ma anche dimostrare affidabilità e prestazioni del Daily 4x4. Iveco è presente in Africa con un'intera gamma di modelli realizzati per il mercato locale e opera nel continente attraverso 74 dealer e oltre 100 punti vendita. Inoltre, sono più di 120 i centri che forniscono assistenza post-vendita ai clienti africani.



In esposizione al Fiat Industrial Village lo Stralis Hi-Way e il nuovo Daily “Van of the Year 2015” (in alto).

Intervista

Paolo Starace, Amministratore delegato Daf Trucks Italia

“Toccare con mano i nostri prodotti: è l’invito ai clienti”

MAX CAMPANELLA
COLORNO

In un periodo di forte propensione alla riduzione delle spese d’investimento anche nel settore del trasporto merci, Daf Trucks per il 2015 punta ad affiancare i suoi clienti e potenziali clienti, ad “accompagnarli con mano” per consentirgli di andare alla scoperta delle nuove frontiere valicate dal costruttore olandese, di conoscere il nuovo mondo Daf con un approccio dal costo più contenuto possibile. Questo in sintesi il pensiero espresso da Paolo Starace, che nel maggio 2015 compirà il suo quarto anno alla guida della filiale italiana di Daf Trucks.

In Daf dal 2000, Starace ha ricoperto, all’interno del gruppo Paccar, posizioni di crescente responsabilità: prima Responsabile Credito e Sviluppo Rete sino a divenire nel dicembre 2006 Amministratore delegato della finanziaria Captive Paccar Financial Italia. Con una formazione economica-finanziaria conclusa con Executive MBA presso MIP-Politecnico di Milano, dal maggio 2011 è Amministratore delegato-Managing Director di Daf Veicoli Industriali Italia. Come si chiude il 2014 per il Gruppo Paccar? “Nel raffronto tra i primi nove mesi del 2014 rispetto allo stesso periodo del 2013 - illustra Paolo Starace - si evidenzia un marcato aumento del volume del business globale, attorno al 10 per cento d’incremento, e ancor più dell’utile netto, che sale da 840 a oltre 965 milioni di dollari, con un aumento del 15 per cento. Una crescita dovuta principalmente al mercato americano, che sta dando performance positive e quindi spinge alla crescita del fatturato. La fiducia nella solidità dell’azienda è sottolineata dalla decisione di riacquistare 300 milioni di dollari di azioni proprie con liquidità: una stima di aspettative di sviluppo delle proprie azioni ma anche il segnale che migliora il clima di fiducia nel trasporto. Da sottolineare la quota importante che assume la quota ricambi, che nel periodo dei nove mesi ha fatto registrare un’impennata del 9,5 per cento, passando da 2.090 a quasi 2.300 milioni di dollari”.

E veniamo al mercato europeo. “Purtroppo - prosegue Paolo Starace - malgrado un PIL atteso in crescita non si percepisce la famosa “luce in fondo al tunnel”: le decisioni della BCE di tenere bassi i tassi d’interesse dimostrano stimolo agli investimenti. I tassi salgono nel solo Regno Unito, ovvero dove si è registrata una crescita meno ral-

lentata che nell’Eurozona”.

Passiamo all’analisi dei veicoli industriali. Nel 2014 come si è collocata Daf nel mercato europeo? “Nel segmento da 6 a 16 t - risponde il numero di Daf Trucks Italia - Daf resta in terza posizione con una quota che dal primo al secondo trimestre è cresciuta dal 6,3 all’8,8 per cento. Il calo del primo trimestre è dovuto al passaggio da Euro 5 a Euro 6: rispetto ai competitor abbiamo avuto una disponibilità di prodotto inferiore. Nel segmento dei pesanti oltre le 16 t siamo passati dal 12,2 del primo trimestre al 12,9 per cento del secondo, con un crollo ancora maggiore nel primo trimestre dovuto alla stessa motivazione, quando Daf, fatta eccezione per l’Italia, non aveva più veicoli Euro 5 disponibili. Nel segmento dei trattori siamo passati dal 14,8 al 16,5 per cento con lo stesso calo dovuto alle mede-

sime ragioni, ma in questo caso con una ripresa più significativa, tant’è che chiudiamo l’anno nuovamente in seconda posizione”.

Quali sono stati gli investimenti più significativi di Daf nel 2014? “Ci siamo potenziati e rafforzati - risponde il manager del costruttore di Eindhoven - nei mercati Asia, Russia e Africa con importatori o reti di dealer. Oggi le immatricolazioni extraeuropee valgono per Daf circa 7.500 unità con un incremento rispetto al 2013 del 13 per cento. Archiviamo un 2014 che ha visto la nascita del nuovo Paccar Distribution Center, di una nuova fabbrica di assali e cabine nella sede Daf a Westerlo, in Belgio, con un investimento di 25 milioni di euro, e chiudiamo con l’inaugurazione della filiale Daf in Turchia, dove la Casa Madre ha deciso di cambiare strategia e sostituire l’importatore ritenendo importante la



Paolo Starace, Amministratore delegato Daf Trucks Italia



IL SERVIZIO R&M SEMPRE PIÙ RILEVANTE NEL BILANCIO DI DAF TRUCKS ITALIA

ITALIA CENERENTOLA, IN ATTESA DI UN 2015 DI MAGGIORE SPIRAGLIO

Gli indici macroeconomici dell’economia italiana risalgono a fatica: il PIL dal 2011 in avanti fa registrare una timida risalita solo tra fine 2013 e inizio 2014, con un finale d’anno in fase di stagnazione. Quali sono le aspettative di Daf Italia per il 2015? “Intanto - premette Paolo Starace, Amministratore delegato di Daf Trucks Italia - chiudiamo un 2014 che rappresenta il quarto anno consecutivo di recessione, che nell’arco dei mesi ha visto un minimo di ripresa della fiducia dei consumatori poi nuovamente in flessione a fine anno; flessione che ritroviamo negli ordini di veicoli industriali e che lascia molti dubbi su un’effettiva ripresa nel 2015. I dati del 2014 li vedremo a consuntivo, ma se si chiuderà bene sarà a crescita zero. La nostra pre-

visione è di un mercato di veicoli industriali complessivo che si chiuderà con circa 11mila unità immatricolate, contro le 13mila del 2013; risultato dovuto a un primo trimestre ‘scarico’, che ha visto i trasportatori accaparrarsi gli ultimi Euro 5 e correre a immatricolare gli Euro 6 grazie al contributo statale. Quanto al 2015 - prosegue l’Amministratore delegato di Daf Trucks Italia - la nostra aspettativa è di un ritorno ai numeri del 2013”.

Se nel resto d’Europa si avverte un minimo di ripresa, perché ciò non avviene in Italia? “Fino al 2010-2011 - aggiunge Paolo Starace - eravamo allo stesso livello della Spagna, dove sono state avviate iniziative di stimolo all’economia, normative che hanno liberato

risorse economiche: oggi la Spagna fa registrare il doppio dei volumi rispetto all’Italia. Maggiore flessibilità nel lavoro? Non sta a me esprimere un giudizio, di certo in Spagna cala la disoccupazione e aumenta la produttività del lavoro”. In questa intricata situazione macroeconomica come si chiude il 2014 per Daf Italia? “Doppia cifra per la quota di mercato - risponde Paolo Starace - è in linea con il target, mentre assume sempre più rilevanza il servizio R&M, ovvero i contratti di riparazione e manutenzione: oggi il 50 per cento dei veicoli sono dotati di questo servizio, per avere la certezza dei costi di gestione. Aumenta in modo significativo il business dal brand TRP, che oggi rappresenta il 15 per cento del fatturato totale”.

presenza di una rete di assistenza e vendita diretta”.

Un canale di profitto che in Daf va assumendo sempre più importanza è TRP (Truck and Trailer Parts), ovvero il brand nel settore dei ricambi: con una seconda linea destinata ai prodotti non Daf, in vent’anni il marchio TRP - che l’anno prossimo festeggerà il ventesimo di fondazione - è cresciuto in business e nel numero di TRP Shop. “Ai sei centri esistenti - afferma Paolo Starace - se ne sono aggiunti quest’anno ben dieci nuovi, da Poznan in Polonia a Hemel nel Regno Unito, da Madrid a Houthalen in Belgio fino alla Lituania: per i nostri concessionari si tratta di un’opportunità, si riesce a servire un cliente che non ha nella flotta veicoli Daf e nel contempo è una fonte di reddito, che fa registrare un trend in crescita. Nel 2015 saranno aperti due centri in Italia: a Roma e Piacenza. Il modello di business funziona bene: i nostri concessionari allestiscono un magazzino che commercializza i nostri ricambi, di qualità equivalente a quelli originali ma a un prezzo competitivo, senza il brand Daf; il trasportatore raggiunge il TRP Shop, che per sua natura si trova in una location facilmente raggiungibile, acquista il ricambio e lo monta in autonomia”.

Quale sarà la strategia di Daf per il 2015? “Accanto a una gamma di prodotti validi, di affidabilità comprovata e riconosciuta - aggiunge Paolo Starace - non possiamo esimerci dall’ascoltare le esigenze dei clienti. La vera sfida è oggi rispondere alla domanda: cosa può fare un costruttore per contribuire ad abbassare il TCO (Total Cost of Ownership, ndr) ed aumentare l’Up-time del cliente? Per capire le sue esigenze occorre stargli vicino prima, durante e dopo l’acquisto. Per farlo abbiamo studiato campagne ad-hoc, come la Discovery Daf rivolta ai padroncini: al cliente Paccar Financial propone l’acquisto di un veicolo in pronta consegna a 799 euro per i primi dodici mesi, pacchetto che comprende sei mesi di contratto di riparazione e manutenzione Extra Care gratis e la visita all’impianto di produzione, dove egli può toccare con mano l’alto livello dei prodotti. Ai miglioramenti tecnici nel motore e nella catena cinematica per ridurre i consumi affianchiamo la formazione dell’autista, che continua a rappresentare una quota decisiva per una guida ottimizzata e risparmiata”.

VOLVO TRUCKS

Raccolta rifiuti intelligente con l'ingresso ribassato



Pernilla Sustovic, Segment Manager Distribution in Volvo Trucks.

PRESENTE A RIMINI INSIEME A VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT, IL COSTRUTTORE SVEDESE HA ESPOSTO IN ANTEPRIMA UNA VERSIONE LOW ENTRY CAB DELL'ULTIMA GENERAZIONE DI VEICOLI MEDI VOLVO FE. SPECIFICAMENTE STUDIATO PER LE MUNICIPALIZZATE DELLA RACCOLTA PORTA A PORTA IN AMBITO URBANO O AL TRASPORTO SU LUNGA DISTANZA, GARANTISCE UNA STRAORDINARIA VISUALE E AMPIO SPAZIO IN GRADO DI OSPITARE FINO A QUATTRO PERSONE.

MAX CAMPANELLA
RIMINI

Volvo FE-LEC Cabina Ribassata, soluzione ottimale per la raccolta porta a porta dei rifiuti

in ambito urbano, e Volvo FH 500 Dual Clutch, innovativo cambio a doppia frizione per offrire prestazioni di qualità superiore nel trasporto su lunga distanza, sono le novità Volvo

per i veicoli destinati alla raccolta rifiuti in ambito urbano e al trasporto su lunga distanza, che Volvo Trucks ha esposto in anteprima a Rimini a Ecomondo, Fiera Internazionale del Re-

cupero di Materia ed Energia e dello Sviluppo Sostenibile, dove il costruttore svedese era presente in sinergia con Volvo Construction Equipment.

In vista del 2015 che si avvicina, Volvo Trucks ha ampliato la gamma di modelli con una versione a ingresso ribassato del nuovo Volvo FE per Euro 6 Volvo FE LEC (Low Entry Cab) studiata appositamente per applicazioni di raccolta rifiuti e distribuzione in contesto urbano. Le caratteristiche salienti della cabina sono entrata ribassata, pavimento piatto in ogni punto, straordinaria visuale e ampio spazio in grado di ospitare fino a quattro persone. "Riconfermiamo - spiega Pernilla Sustovic, Segment Manager Distribution in Volvo Trucks - un costante aumento della doman-

da di veicoli efficienti per la raccolta dei rifiuti e di soluzioni intelligenti per la distribuzione in ambito urbano. Con il nuovo Volvo FE LEC, soddisfiamo meglio che mai le esigenze dei clienti. Volvo è l'unico produttore a offrire un camion per raccolta rifiuti a ingresso ribassato e cambio automatizzato come alternativa alle trasmissioni completamente automatiche. Volvo I-Shift rende la guida più efficiente in termini di consumi e, grazie al peso ridotto del cambio, consente di aggiungere ulteriore carico".

Base del nuovo Volvo FE LEC è l'ultima generazione dei veicoli medi Volvo FE: telaio, catena cinematica, design, strumenti e comandi sono praticamente identici, ma a distinguere Volvo FE LEC sono soprattutto

le caratteristiche specifiche della cabina facilmente accessibile e a ingresso ribassato. L'ingresso è a un'altezza di appena 530 mm e, con la funzione di "inginocchiamento" attivata, si abbassa di ulteriori 90 mm. Le portiere possono essere aperte a 90 gradi e il pavimento è piatto in ogni punto della cabina, che può essere equipaggiata con massimo tre sedili passeggeri. Il sedile del conducente è posizionato più in avanti per garantire la miglior visuale possibile sia anteriore sia laterale. La cabina presenta inoltre grandi specchi retrovisori e specchi per la visione ravvicinata. Come optional sono disponibili finestrini laterali aggiuntivi sui lati cabina.

"Volvo FE LEC - dichiara Lars Franck, Product Manager Extended Offer in Volvo Trucks - è stato studiato per agevolare le operazioni quotidiane per l'autista e il personale. Ecco perché abbiamo dato grande importanza ai dettagli pratici. Ad esempio, la funzione di "inginocchiamento" si attiva non appena viene inserito il freno di stazionamento, così è possibile uscire dalla cabina in modo rapido e comodo, ma può anche essere attivata e disattivata con un pulsante posto in plancia. Accanto al sedile del conducente è disponibile un attacco per una pistola ad aria compressa, utile per soffiare via sporco e polvere, mentre, dietro al sedile del conducente, può essere prevista come optional una presa da 24 V, comoda per alimentare un frigorifero, ad esempio. Inoltre, grazie a un adattatore nella plancia, è possibile installare una telecamera per la retro-marcia o un display per visualizzare il peso del carico di rifiuti".

Nuovo Volvo FE LEC ha ottenuto l'omologazione VWTA valida in tutta Europa. Oltre a soddisfare i severi requisiti definiti da Volvo Trucks per la sicurezza nelle collisioni, è conforme alle disposizioni stabilite in materia dall'UE e dalla Svezia.

I-SHIFT DUAL CLUTCH: ACCELERAZIONE FLUIDA E DINAMICA

INNOVAZIONE MA ANCHE AFFIDABILITÀ CONSOLIDATA

"Ci siamo ispirati al mondo delle corse e abbiamo creato un nuovo cambio con funzionalità mai viste prima nel settore dei veicoli pesanti". Così in Volvo Trucks spiegano la nascita della doppia frizione I-Shift Dual Clutch, in grado di assicurare cambi ottimizzati senza interruzioni di coppia e potenza superiore. E tutto questo senza compromettere i consumi.

"Quando gli incarichi di trasporto richiedono prestazioni elevate e cambi di marcia frequenti - spiega Pernilla Sustovic, Segment Manager Distribution in Volvo Trucks - I-Shift Dual Clutch assicura un comfort di guida senza precedenti. Flusso di potenza costante, senza interruzioni di coppia e accelerazione fluida e dinamica: questi sono i principali vantaggi garantiti dalla guida con I-Shift Dual Clutch. Viene definito "cambio ottimizzato" e aumenta comfort e relax su qualsiasi percorso. La rapidità dell'accelerazione rende più semplice seguire il flusso e il ritmo del traffico. I-Shift Dual Clutch rappresenta la scelta ideale per applicazioni complesse".

I-Shift Dual Clutch è disponibile insieme ai motori D13K con i livelli di potenza 460, 500 e 540 cv. In salita su una superficie stradale scivolosa? Non c'è problema. I-Shift Dual Clutch assiste il conducente con cambi di marcia fluidi e veloci, riducendo al minimo il rischio d'impantanarsi o perdere presa. È vero, I-Shift Dual Clutch è nuovissimo, ma anche comprovato e affidabile. Dal 2009 questa trasmissione è stata sottoposta a test per milioni di chilometri nella guida di ogni giorno. Grazie all'innovativa architettura della piattaforma, I-Shift Dual Clutch consente l'installazione di opzioni I-Shift quali presa di forza e rallentatore.

Vediamo come funziona. Le due frizioni a secco sono situate di fronte al cambio. Durante il normale funzionamento, una frizione è inattiva mentre l'altra è innestata. Frizioni e cambi di marcia sono controllati da un sistema pneumatico simile all'ormai famoso I-Shift. Fondamentalmente, la trasmissione a doppia frizione è in

grado di selezionare la marcia successiva durante la guida con la marcia corrente; quando avviene il cambio di marcia, la frizione attualmente innestata viene rilasciata nello stesso momento in cui s'innesta la frizione prima inattiva. Questo significa che il cambio di marcia viene eseguito senza interrompere l'erogazione di potenza. La disposizione ottimizzata dei due alberi di ingresso, degli ingranaggi e degli elementi utilizzabili consente di selezionare due marce contemporaneamente.



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@vegueditrice.it
sito: www.ilmondodeitrasporti.com

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Eurgraf, Cesano Boscone (MI)

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



pubblico/privati nazionali e internazionali e nuovi target di clientela di industria, servizi, edilizia, pubblica amministrazione e utilities. Renault Trucks, che ha da tempo fatto della riduzione dei consumi, e quindi dell'impatto ambientale dei suoi veicoli, una bandiera, ha partecipato in pompa magna alla 18esima edizione della Fiera internazionale del recupero di materia ed energia e dello sviluppo sostenibile, svoltasi nel primo weekend di novembre a Rimini.

Renault Trucks si è presentata con la gamma completa dedicata alle applicazioni ambientali e ha approfittato della kermesse romagnola per presentare agli operatori specializzati del settore un'importante novità: il D Wide 320.26 (6x2) Biodiesel che offre la stessa potenza e la stessa coppia dell'omologa versione alimentata a gasolio. La nuova gamma D per la Distribuzione di Renault Trucks è composta dai modelli D Cab 2m (da 3,5 a 7,5 tonnellate), D Cab 2,1m (da 10 a 18 t), D Wide (da 18 a 26 t) e D Access (da 18 a 26 t). D Wide propone una cabina di 2,3 metri e configurazioni 4x2 (18/19 t) e 6x2 (26 t).

D Wide è dotato di propulsori che fanno riferimento all'unità 7.7 litri DTI 8 con tre livelli di potenza: 250, 280 e 320 cv. I cambi sono di quattro tipi: manuale a sei o nove marce, automatico a 6 rapporti e automatizzato a 12 velocità. Il D Access (da 18 a 26 t) è il solo veicolo del mercato con cabina a pianale ribassato che dispiega di una larghezza fuori tutto di 2,29 metri. Ciò gli permette per esempio di effettuare in modo ottimale la raccolta rifiuti in aree ristrette a limitato spazio di manovra, limitando al tempo stesso gli sforzi per accedere alla cabina. Renault Trucks ha anche presentato di recente D e D Wide Optifuel, cioè ottimizzati per ridurre i consumi. Dotati di cambio robotizzato (Optitronic o Optidriver), D e D Wide Optifuel dispongono della modalità power inibita che mantiene il veicolo in modalità di risparmio di carburante, indipendentemente dalla pressione esercitata sul pedale dell'acceleratore. Questi veicoli dispongono anche dell'arresto automatico del motore che permette un concreto risparmio di carburante spegnendo automaticamente il

D WIDE 320.26 (6X2) BIODIESEL E MAXITY ELETTRICO AL CENTRO DELLO STAND DEL COSTRUTTORE FRANCESE CHE HA APPROFITTO DELL'IMPORTANTE APPUNTAMENTO CON LA FIERA INTERNAZIONALE DI RIMINI PER RIBADIRE IL SUO IMPEGNO PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE GRAZIE A UNA GAMMA COMPLETA DEDICATA ALLE APPLICAZIONI AMBIENTALI.

RENAULT TRUCKS

LA GREEN ECONOMY

FABIO BASILICO
RIMINI

Come piattaforma di riferimento per il bacino del Mediterraneo dedicata alle principali strategie europee e internazionali sull'eco-innovazione e la trasformazione del rifiuto in risorsa, Ecomondo ha ormai assunto un ruolo di riferimento nel settore in crescita della green economy. Come ribadiscono gli organizzatori di Ecomondo, "da una serie di studi mondiali e ripercorrendo il processo che il nostro paese ha e sta tuttora compiendo possiamo affermare che il cammino verso la frontiera della green economy è diventato un motore capace di contribuire al superamento dell'attuale fase economica. Quasi un quarto delle imprese italiane ha già investito negli ultimi anni o prevede di investire in prodotti e tecnologie verdi". Ecomondo è dunque il luogo privilegiato dove le imprese espositrici incontrano le aziende competitor, partner



Un versatile Renault Trucks D Cab 2m impegnato in lavori di manutenzione del verde pubblico in ambito cittadino.

ROUND DI SELEZIONE IN CORSO E FINALE IN APRILE PER LA COMPETIZIONE EUROPEA RTEC

LA FUCINA DEI MIGLIORI PROFESSIONISTI DEL POST- VENDITA

Non c'è solo l'Optifuel Challenge che seleziona i migliori driver nella guida razionale ed efficiente. Renault Trucks, a cui piacciono le sfide, ha creato anche la RTEC (Road to Excellence Championship), la competizione europea dedicata ai professionisti del post-vendita. Avviata in settembre con il primo round, la selezione in ogni paese è proseguita in novembre con il secondo round; il terzo step è programmato per febbraio mentre la finale continentale, a Lione, si



terrà nel mese di aprile del prossimo anno. L'obiettivo di RTEC è sviluppare le competenze ed evidenziare le abilità della rete Renault Trucks nella fornitura di servizi post-vendita ai propri clienti attuali e futuri. I professionisti del post-vendita competono in team. E al di là della competizione e dei risultati, RTEC rappresenta per i partecipanti un'occasione unica per poter confrontare le esperienze da un paese all'altro sviluppando le proprie competenze. Dallo scorso giugno, oltre 1.800 partecipanti si sono già iscritti al challenge; i paesi di riferimento sono: Francia, Belgio, Lussemburgo, Regno Unito, Irlanda, Malta, Cipro, Spagna, Portogallo e Italia. I team, formati da un massimo di quattro persone, sono in competizione l'uno contro l'altro nel corso dei

tre round che si svolgono in ogni paese. Durante le tre fasi, i team Renault Trucks rispondono a una serie di domande volte a verificare le conoscenze tecniche di ogni aspetto del loro lavoro: competenze tecniche, gestione delle relazioni con i clienti, familiarità con gli strumenti e le procedure Renault Trucks. Alla fine delle prove, i dieci team migliori si sfideranno nella finale lionese di aprile 2015. Ai finalisti verranno assegnate sfide specifiche per riparare e mantenere un veicolo in condizioni di lavoro reali, dall'accettazione del veicolo alla rimessa del veicolo nelle mani del cliente. La qualità del lavoro di squadra, i metodi utilizzati e il rispetto delle regole della rete Renault Trucks saranno i criteri determinanti per designare il team vincente.

INTERVISTA

ROBERTO STERZA: "LA NUOVA GAMMA DIMOSTRA ANCHE LA NOSTRA ATTENZIONE ALLE TEMATICHE AMBIENTALI"

PAOLO ALTIERI
RIMINI

Punto di riferimento nel settore della municipalizzate e delle utilities, Ecomondo ha rappresentato per Renault Trucks vetrina ideale per esporre la gamma completa dedicata ai diversi segmenti dell'ampio e variegato settore del trasporto e della raccolta dei rifiuti. La manifestazione di Rimini è stata l'occasione per incontrare Roberto Sterza, Direttore Marketing e Comunicazione di Renault Trucks Italia, con il quale abbiamo fatto il punto sulla presenza della Losanga al Salone e, più in generale, sui piani strategici del costruttore francese in questo settore. "Rispetto all'anno scorso - ci ha spiegato Roberto Sterza - non solo confermiamo la nostra presenza a Ecomondo in modo attivo, proponendo novità e coinvolgendo clienti e visitatori alla scoperta del nostro ventaglio di proposte. Quest'anno abbiamo fatto un passo ulteriore di vicinanza al mondo del trasporto rifiuti presentando i veicoli con allestimento specifico, per contestualizzarli ancora meglio in questa rassegna. Tra le novità di prodotto presentiamo Renault Trucks D Wide con la motorizzazione da 320 cv in versione biodiesel, che rappresenta

un'autentica e assoluta novità; soprattutto approfittiamo della presenza di un padiglione completamente dedicato alla città sostenibile con le varie soluzioni proposte in tutti i campi. In particolare, possiamo dire in anteprima nazionale perché non l'abbiamo mai fatto in Italia finora, presentiamo il Maxity elettrico. Ecomondo rappresenta il contesto migliore per presentare questi prodotti: da una parte proponiamo la nostra gamma versatile, dall'altra dimostriamo in concreto la nostra attenzione alle problematiche ambientali che sono ancora più importanti per l'utilizzo dei veicoli all'interno dei centri abitati, che sono il luogo naturale di attività dei veicoli che si dedicano alla raccolta dei rifiuti".

E veniamo alla gamma presentata: quali sono le novità rispetto all'edizione 2013 di Ecomondo? "L'anno scorso - ci ha risposto il manager della Losanga - abbiamo presentato la gamma completa, quest'anno proponiamo alcuni modelli della nuova gamma esposti così come sarebbero e saranno sulle strade. Quindi nel nostro stand abbiamo Maxity, la gamma D Cab da 2 metri, ovvero il veicolo che copre la gamma di massa totale a terra dalle 3,5 alle 7,5 t; abbiamo il D Distribution Wide con cabina larga con

motorizzazione biodiesel; in più abbiamo il D Access. Non è un caso che tutti i veicoli siano della gamma D, che rappresenta la nostra nuova gamma da distribuzione, alla quale si aggiunge Maxity, che è un altro veicolo ideale per destreggiarsi e manovrare all'interno di centri abitati grazie alla cabina avanzata e stretta con un raggio di sterzata molto stretto. Tornando al D Access, si tratta di un veicolo con cabina ribassata, ovvero un veicolo ideale per il trasporto e la raccolta dei rifiuti. Il veicolo ha il pavimento completamente piatto e nella raccolta rifiuti questo particolare è di assoluta importanza: poter attraversare la cabina agevolmente è un decisivo punto di forza di questo veicolo. Inoltre sul mercato è il mezzo che presenta il primo scalino più basso: per l'attività di raccolta dei rifiuti, che richiede frequenti salite e discese dalla cabina, questo rappresenta una discriminante importante tra i criteri d'acquisto e quindi assegna a Renault D Access un ulteriore elemento di competitività".

Renault Trucks era presente al Salone Ecomondo unitamente a Allison Transmission, azienda americana leader nel settore delle trasmissioni completamente automatiche. La partnership con Allison riguarda solo e soltanto



Roberto Sterza, Direttore Marketing e Comunicazione di Renault Trucks Italia

questo tipo di evento? "Dei quattro veicoli che abbiamo esposto - ci ha detto Roberto Sterza - due sono equipaggiati con cambio Allison, che per noi rappresenta un partner importante. Le trasmissioni Allison, soprattutto per il D Wide e il D Access, quindi nei veicoli di una certa stazza e di una certa potenza, rappresentano un ulteriore punto di forza: con Allison abbiamo un buon rapporto, la partnership ha funzionato anche in occasione dei Distribution Days e insieme stiamo realizzando altri futuri progetti importanti".

DELLA LOSANGA

Nm), pendenze superabili inferiori al 15% e recupero dell'energia in frenata. Nella classe di peso da 3,5 a 4,5 tonnellate la soluzione proposta da Renault Trucks è proprio il Maxity, compatto veicolo che si presta con ottimale adattamento alle missioni urbane che includono le conse-

gne door-to-door o, ancora più specificatamente, i servizi di raccolta e smaltimento rifiuti. Maxity è equipaggiato con motorizzazioni Dxi 2.5 litri Euro 5 da 120 e 140 cv e Dxi 3 litri EEV Euro 5 da 150 cv. Maxity Elettrico è gioiello tecnologico: con le sue 2 tonnellate di carico utile e le sue dimensioni compatte, Maxity Elettrico presenta le stesse qualità intrinseche dell'omologa versione a gasolio, riconosciuta per la sua efficienza negli ambienti urbani.

Il motore elettrico non produce né emissioni inquinanti né CO2 e presenta anche il vantaggio di raggiungere la coppia massima in fase di avvio. Tutto ciò rende il veicolo particolarmente piacevole da guidare anche in strade strette e congestionate dal traffico.



Ideale per le missioni urbane di raccolta rifiuti, il D Wide è al centro della nuova offerta Renault Trucks.

propulsore dopo 3 o 5 minuti che il veicolo è fermo o ha il freno di stazionamento inserito.

Inoltre, in aggiunta alla modalità fuel eco, al cambio robotizzato Optidriver e al cruise control integrato, il Renault Trucks D Wide dispone anche della funzione Optiroll che, quando le condizioni lo permettono, consente di ottenere il massimo beneficio dall'inerzia del veicolo a tutto vantaggio dei consumi. Un sistema ha già mostrato la sua utilità per le applicazioni di trasporto sulle lunghe distanze. La gamma D e D Wide Optifuel comprende configurazioni 4x2 da 12 a 26 tonnellate

e motorizzazioni DTI 5 da 210 e 240 cv (D) e DTI 8 da 280 e 320 cv (D Wide). Complessivamente, sullo stand del Costruttore francese sono stati esposti cinque veicoli: oltre al D Wide 320.26 Biodiesel a telaio c'erano il D Access 320.26, allestito con compattatore rifiuti, il D Cab 2m 7,5 t da 180 cv, allestito con cassone portarifiuti, il Maxity 120.35 L2 con cassone ribaltabile in alluminio, e il Maxity Elettrico con furgonatura in alluminio, a sottolineare ulteriormente l'impegno della Casa lionese sul fronte delle tematiche ambientali e della città sostenibile. Maxity, leader della gamma Furgoni

di Renault Trucks, pratico, affidabile e confortevole, in versione elettrica si propone come il veicolo commerciale più adatto per il trasporto nei centri urbani.

Il Renault Maxity Elettrico è un veicolo con Mtt di 4,5 tonnellate alimentato da un motore elettrico asincrono trifase in grado di garantire un'autonomia massima di 100 km. Le caratteristiche salienti di questo veicolo sono: velocità massima di 90 km/h limitata a 70 km/h per ottimizzare l'autonomia, cambio robotizzato, motore elettrico asincrono trifase 400 V/47 kW raffreddato a liquido, coppia massima in partenza (270



La novità del D Wide con motorizzazione biodiesel. Sopra, lo stand Renault Trucks a Ecomondo.

ITALSCANIA

“Protagonisti di un mondo che cambia”

ALLO STAND DEL GRIFONE LE SOLUZIONI STUDIATE PER IL SETTORE DELL'ECOLOGIA E IGIENE AMBIENTALE. A ILLUSTRARCI STRATEGIE E PIANI DI SVILUPPO ZORAN STOJANOVIC, PRODUCT MANAGER SALES AND MARKETING PUBLIC AND SPECIAL TRUCKS DI SCANIA, E DANIELE LUCÀ, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER DI ITALSCANIA. OBIETTIVO PER IL 2015? “CRESCERE E CRESCERE IN QUALITÀ: LA NOSTRA GAMMA DI VEICOLI RISPONDE IN MODO INNOVATIVO ALLE PRIORITÀ CHE EMERGONO IN QUESTO SPECIFICO SETTORE”, DICHIARANO I MANAGER DEL COSTRUTTORE DI SODERTALJE.

PAOLO ALTIERI
RIMINI

“Negli ultimi anni Scania sta investendo molto nel settore del trasporto rifiuti, con una strategia che mira a un rapporto con tutti i player nell'arena”. Alla Fiera per l'ecosostenibilità Ecomondo Scania ha presentato le sue soluzioni per un futuro del settore dell'igiene ambientale a impatto zero. Lo stand si è così trasformato in un luogo catalizzatore nel quale clienti e visitatori hanno potuto soddisfare la loro curiosità confrontandosi con i tecnici ItalSCANIA. A illustrarci i piani di sviluppo del Grifone nel complesso mondo dei veicoli da trasporto rifiuti è Zoran Stojanovic, Product Manager

Sales and Marketing Public and Special Trucks di Scania: ovvero Zoran Stojanovic è l'uomo che Scania ha scelto per affidargli i piani strategici a livello globale nel settore dei veicoli speciali. Manager affabile e molto disponibile all'incontro con tutti coloro che, presenti a Ecomondo, vogliono scoprire lo stato dell'arte del mondo del trasporto rifiuti, Stojanovic accoglie volentieri la nostra proposta di un'intervista. E tra i veicoli con propulsione a gas esposti sullo stand e tra un convegno e l'altro, il Product Manager ci spiega come si pone Scania in questo mondo. “Negli ultimi anni - precisa Zoran Stojanovic - la strategia si è andata modificando di pari passo con

l'evoluzione del mercato e, soprattutto, con l'evoluzione dei suoi protagonisti. Nel settore della raccolta rifiuti gli operatori hanno esigenze specifiche, sono molto professionali e molto aperti alle novità, allo scambio d'idee, a possibili nuove iniziative in partnership. Sulla base di questa consapevolezza Scania si pone in questo settore come interlocutore attento, con una strategia di dialogo con tutti: operatori, allestitori, fornitori. Con aziende che producono compattatori, spazzatrici, piani mobili o scarrabili siamo in costante contatto per comprendere come cambiano le esigenze, quali sono e quali saranno le richieste provenienti dal settore”. Quindi Scania è a Eco-



mondo non tanto come fornitore di veicoli ma come azienda interlocutrice dei diversi player? “È proprio così: l'obiettivo - prosegue Zoran Stojanovic - è costruire partnership, ovviamente sulla base dei valori che sono consolidati in Scania in termini di sicurezza, affidabilità, economicità e rispetto ambientale delle soluzioni proposte. Quanto presentiamo a Ecomondo quest'anno è un esempio concreto delle carat-

teristiche dei nostri prodotti. Su questa base stiamo costruendo partnership con il mondo dei noleggiatori che erogano servizi specializzati, ma altresì valorizziamo i rapporti con enti pubblici e privati nel segmento della raccolta e del trasporto dei rifiuti. Una strategia che sta pagando non solo in termini di performance sul mercato, ma anche in competenza e specializzazione: oggi Scania è sinonimo di costruttore affer-

mato, che ben conosce questo mondo particolare, sa offrire le giuste soluzioni agli operatori e si pone come interlocutore competente e affidabile”. Zoran Stojanovic punta molto su quest'ultimo aspetto, relativo alla specializzazione del marchio. “Si tratta - ha precisato Daniele Lucà, Business Development Manager di ItalSCANIA, un po' il “braccio operativo” di Zoran Stojanovic sul mercato Italia - di una volontà globale di

LE AZIENDE CREDONO NELLA REDDITIVITÀ DEL GAS NATURALE

AL FIANCO DI SCANIA PER LA MOBILITÀ ECO-SOSTENIBILE

La strategia del Grifone che punta alla diffusione di mezzi ecologici di ultima generazione ha trovato due validi alleati nel Consorzio Formula Ambiente di Cesena e nella Havi Logistics di Bomporto (Mo). Il Consorzio Formula Ambiente di Cesena si è dotato di un veicolo al top per quanto riguarda l'alimentazione a gas naturale, lo Scania P340 DB 6x2*4 MNA a metano, compattatore a tre assi da 260 quintali utilizzato nei servizi di raccolta rifiuti in Romagna. Il motore 9 litri Euro 6 a 5 cilindri di ultima generazione del nuovo Scania P340 è una piccola rivoluzione nel campo dei mezzi di grandi dimensioni dedicati alla raccolta rifiuti. Su strada la bolletta energetica è la metà rispetto ai vecchi mezzi con propulsore a gasolio, anche se il risparmio non è il solo vantaggio di questo motore, che fa della eco-sostenibilità la sua principale caratteristica. I motori Euro 6 (che tagliano dell'80 per cento i



principali inquinanti rispetto ai motori Euro 5) vengono superati con un ulteriore abbattimento del 39 per cento degli ossidi di azoto e del 68 per cento del particolato. Oltre a ciò il motore a metano è più silenzioso del doppio (meno 3 dB) rispetto ai pari caratteristiche diesel.

All'esterno, lo Scania si presenta come un normale mezzo per la raccolta rifiuti a 3 assi: lungo il telaio sono montati 8 serbatoi di metano da 103 litri (824 litri totali) con una capacità sufficiente per due turni di lavoro. Una coppia molto elevata (1.330 Nm) è disponibile già a partire da 900 giri al minuto. Tra 1.100 e 1.400 giri il motore esprime il valore massimo di 1.600 Nm, solo 100 Nm in meno del corrispondente 360 cavalli diesel. Il rifornimento avviene in circa 30 minuti presso la normale rete di distribuzione del metano per autoveicoli. Havi Logistics, a cui sono stati consegnati tre trattori Scania Euro 6 alimentati a gas naturale nell'ambito del progetto “Gas Truck” condiviso con ItalSCANIA, ha esposto i risultati del test dichiarandosi pienamente soddisfatta del rendimento dei tre P340 LA4X2MNA. Il rapporto tra Scania e Havi affonda le radici nel tempo.

Le due aziende sono tra l'altro accomunate dalla costante attenzione all'ambiente, come dimostra appunto la consegna dei veicoli a metano. Nel recente passato Havi Logistics Italia ha prediletto i veicoli Scania alimentati a biodiesel per via del loro basso impatto ambientale. La collaborazione fra i due brand è poi proseguita e si è rafforzata con la scelta dei propulsori a gas di ultima generazione. Polivalente per natura, la Serie P di Scania è specializzata non solo nel campo dei servizi urbani di raccolta rifiuti ma è un must nel generale settore della distribuzione urbana e suburbana. Inoltre, grazie alla presenza dell'alternativa della propulsione alimentata a metano, l'efficienza di questa soluzione di trasporto proposta dal costruttore svedese assume ancora più valenza. Oltre che per gli indubbi benefici ambientali connessi non solo all'utilizzo del



metano ma anche al biogas e al biodiesel e alle altre soluzioni adottate per una migliore gestione economica ed ecologica dei mezzi, in primis per quanto riguarda la riduzione dei consumi, gli autocarri Scania della Serie P offrono una gamma di configurazioni leggere altamente manovrabili.

Le applicazioni tipiche includono, oltre alla distribuzione su scala locale e regionale e ai servizi municipali la cantieristica e i trasporti e servizi a corto raggio. Questa gamma di modelli è dotata di cabine P disponibili in 5 formati estremamente versatili: tre cabine con zona notte, una cabina diurna e una cabina corta. Le cinque cabine offrono postazioni di lavoro di eccezionale qualità nonostante le dimensioni ridotte. Una caratteristica fondamentale che contraddistingue i motori a gas è la capacità di operare sia in CNG (gas naturale compresso) che in LNG (gas naturale liquefatto) o biogas, rendendoli così adattabili alla disponibilità locale di carburanti.

ANCHE IL METANO NELL'OFFERTA SCANIA

**IGIENE AMBIENTALE
A IMPATTO ZERO**

Impatto zero. Uno scenario a cui un costruttore impegnato come Scania continua a dare il suo contributo. Lo abbiamo visto all'ultima edizione di Ecomondo, dove il Grifone ha presentato le sue soluzioni eco-sostenibili per un futuro green del settore dell'igiene ambientale. Anche nel mondo dei trasporti il rispetto per l'ambiente ha bisogno di innovazioni e soluzioni tecnologiche; e se a queste si aggiungono i miglioramenti nell'operatività delle aziende, i risultati positivi sono garantiti, sia dal punto di vista del legittimo profitto che della necessaria quanto improcrastinabile tutela della risorse del pianeta. Facendo leva su questi concetti, Scania ha così intrapreso da tempo e con successo questo percorso di fusione tra eccellenza tecnica, abbattimento dei costi e impatto ambientale. Lo stand Scania allestito alla Fiera riminese si è così trasformato in un luogo catalizzatore nel quale gli ospiti hanno potuto soddisfare la loro curiosità confrontandosi con i tecnici di Italscania e con il ricco materiale informativo messo a disposizione. Un modo per conoscere fino in fondo il meglio delle proposte della Casa svedese.

Scania, infatti, continua a farsi portavoce del cambiamento, a invogliare tutti i protagonisti della filiera a diventare artefici di questo percorso verso l'impatto zero. Per questo a Ecomondo è stato dato grande spazio alle storie di successo con protagoniste persone e realtà che hanno visto in Scania il loro partner ideale. Nello stand si sono così alternati incontri, dibattiti e tavole rotonde durante i quali sono stati approfonditi temi sensibili come i consumi, le novità di prodotto, i servizi di assistenza e alcuni casi di successo legati da un filo rosso con i carburanti alternativi.

Per esempio, Michele Tenuti, Responsabile Fleet Management e Driver Training di Italscania, ha relazionato sul tema "Eco-sostenibilità, economia dei consumi, migliori performance: focus sull'autista". Altro appuntamento di rilievo quello intitolato "Innovazioni tecnologiche: soluzioni Scania per gli allestitori", durante il quale Alessandro Girardi, Responsabile Sales Engineering di Italscania, ha analizzato vantaggi e soluzioni permesse dal sistema modulare del marchio del Grifone, che permette di approntare veicoli "su misura" del cliente e delle sue necessità operative. Particolarmente interessante si è anche rilevato l'intervento di Alessandra Bonetti

del reparto Contracted Services di Italscania, che ha parlato di "Operatività e affidabilità: i servizi di manutenzione e riparazione Scania dedicati all'igiene urbana". Daniele Celere, Transport Manager di Havi Logistics Italia e Loris Fusconi, Responsabile produzione Area Centro Nord del Consorzio Formula Ambiente, hanno raccontato i positivi risultati ottenuti dai loro veicoli Scania alimentati a metano e di come questo carburante alternativo possa rappresentare la via eco-sostenibile, ed economicamente vantaggiosa, per il futuro dei mezzi dedicati al settore dell'igiene ambientale.

Sullo stand Scania, ovviamente, gli ospiti hanno avuto l'opportunità di visionare dei veicoli, come il P340 LA4X2MNA, veicolo

Euro 6, tecnologicamente all'avanguardia, spinto da propulsori a gas di ultima generazione. Una soluzione innovativa con la stessa guidabilità dei motori diesel, grazie alla coppia elevata disponibile già a bassi giri. A caratterizzarlo sono, però, le emissioni, ben inferiori agli stessi Euro 6 a gasolio, e una rumorosità drasticamente ridotta, che lo rende particolarmente adatto per molteplici impieghi, specialmente in ambito cittadino. Il metano, inoltre, consente di abbattere i costi del carburante, mantenendo un'autonomia di tutto rispetto e rivelandosi così la soluzione green del momento. Altro veicolo in mostra il P320 DB6X2*4MNA CP 14, con passo di 4.300 mm, che rappresenta la configurazione ideale per le applicazioni legate all'ecologia, come la raccolta e la gestione dei rifiuti.



Scania, che segmento per segmento intende sempre più specializzarsi, con azioni diversificate per settori merceologici. Obiettivo finale di questa strategia è ovviamente quello di dare al cliente finale soluzioni mirate, frutto della conoscenza profonda delle problematiche e dello sviluppo della sua attività professionale. Nel caso della raccolta rifiuti il cliente necessita di veicoli non tanto pronti a lunghe distanze ma

esigenze ambientali di chi li vive. Da questa consapevolezza nascono i motori Scania a metano, biodiesel, bioetanolo. Scania è stato il primo costruttore a introdurre le versioni Euro 6 nei veicoli con compattatore".

Posto che Scania ha sempre avuto nella sua gamma mezzi pronti a dedicarsi alle specifiche attività della raccolta dei rifiuti, cos'è cambiato negli ultimi anni? "Oggi - risponde Daniele

tipologia di servizio di questi mezzi rappresentano una gestione intelligente, che minimizza non solo i consumi ma anche l'impatto sulla città che potrebbe avere la guida manuale: se un veicolo consuma meno emette meno emissioni di CO2".

Dando un'occhiata all'evoluzione del mercato di questi veicoli, qual è la prospettiva dei veicoli a trazione alternativa? "A mio avviso - dichiara Zoran Stojanovic - nel futuro a breve termine la propulsione a etanolo troverà il maggiore riscontro nel trasporto cittadino, per riduzione delle emissioni e facile insediamento delle infrastrutture per il rifornimento. Nella sensibilità a queste tematiche i Paesi scandinavi sono tuttora al primo posto, ma si tratta di un processo che coinvolgerà ben presto tutta Europa, Italia compresa: laddove vi sia maggiore concentrazione di popolazione, si registra ovviamente maggiore reattività a cambiare i propri sistemi di lavoro a favore di metodologie più risparmiose e meno inquinanti. Tale attenzione si va diffondendo ovunque: in Sud America, Russia e Australia i veicoli Scania a trazioni alternative al diesel sono molto presenti. Tutta la gamma Scania è già oggi compatibile con il bio diesel, che rappresenta un'ulteriore frontiera verso lo sviluppo di trazioni alternative. Quanto all'ibrido, la soluzione lanciata da Scania Bus al Salone di Hannover nel 2015 la troveremo anche nei truck".

Un'attenzione che è cresciuta molto negli ultimi anni. "E che - aggiunge Zoran Stojanovic - va di pari passo con la consapevolezza che occorre cambiare il pro-



Daniele Lucà (a destra), Business Development Manager di Italscania, con Zoran Stojanovic.

prio stile di guida: la tecnologia fa la sua parte, ma consumi ed emissioni dipendono anche dall'autista. Nell'ambito della sua politica di qualità a 360 gradi, Scania ha portato anche nel settore della raccolta rifiuti la formazione di chi guida, perché l'obiettivo di Scania resta quello di apportare valore al cliente: il punto di partenza di ogni nostra azione è aiutare i clienti a massimizzare l'efficienza e ridurre i costi d'esercizio. Per realizzare tale obiettivo non c'è altra strada che attribuire la massima importanza all'aspetto dei consumi".

E veniamo al mercato Italia: qual è la presenza di Scania nel settore del trasporto rifiuti? "Due anni fa - risponde Daniele Lucà - abbiamo aperto una nuova era avvian-

do il processo di specializzazione e partnership nel settore dell'ecologia e igiene ambientale: avevamo una quota irrisoria; a distanza di 24 mesi oggi superiamo il 16 per cento nel segmento dei veicoli pesanti. Solo nel 2012 eravamo presenti a Ecomondo come visitatori: nel 2013 e 2014 il marchio Scania è via via cresciuto e si è affermato da protagonista, con veicoli e attrezzature specializzate per questo specifico impiego, capaci di rispondere ai bisogni di mobilità in ambito urbano ed extraurbano. Oggi abbiamo numerosi partner leader nell'allestimento e nel noleggio, una gamma all'avanguardia e una squadra fortemente coesa e motivata". Quali sono le ambizioni per il 2015 nel mercato Italia?

"L'obiettivo - aggiunge Daniele Lucà - è crescere, e crescere in qualità: faremo provare i veicoli Scania dedicati all'igiene ambientale e faremo conoscere l'insieme di soluzioni tecnologiche e di servizi integrati che rispondono alle priorità emergenti in questo settore. A Ecomondo abbiamo lanciato i servizi di assistenza tecnica e i contratti dedicati: come per tutte le applicazioni il fattore determinante è oggi dato dall'economia operativa nell'arco della vita utile della flotta. Ebbene a disposizione degli operatori mettiamo la possibilità di effettuare i tagliandi di manutenzione dopo il lavoro, nei weekend e overnight, ovvero quando il veicolo non è operativo, ottimizzando anche i tempi da dedicare all'assistenza".



Zoran Stojanovic di Scania, con l'Amministratore delegato di Italscania Franco Fenoglio (a destra).

in grado di sobbarcarsi diversi turni e operare per lungo tempo. Un altro aspetto chiave è rappresentato dal luogo in cui operano i veicoli, quasi sempre centri cittadini o sobborghi urbani: questi veicoli circolano nei pressi delle case e devono rispettare le

Lucà - comunichiamo di più con gli operatori di questo mondo. Frutto del cambiamento della strategia sono motori e tecnologie studiate che equipaggiano i nostri veicoli, dallo Stop&Go alle trasmissioni completamente automatiche Allison che per la



DAIMLER TRUCKS

Forza della natura

PRESENZA DI ALTO LIVELLO QUELLA CHE IL GRUPPO TEDESCO HA POSTO IN ESSERE A ECOMONDO 2014. DALL'ANTEPRIMA ITALIANA PER ATEGO 1321 LKO VERSIONE SPAZZATRICE, CANTER ECO HYBRID TF1 C15 ED ECONIC NGT EURO 6 AL VITO E ALL'UNIMOG, A RIMINI IL GRUPPO TEDESCO HA MOSTRATO I MUSCOLI TESTIMONIANDO LA RICCHEZZA DELLA SUA OFFERTA ECO-SOSTENIBILE.

FABIO BASILICO
RIMINI

Non lesina nulla Daimler Trucks sul fronte caldo della eco-sostenibilità. Lo abbiamo visto a Ecomondo 2014, dove il Gruppo tedesco, attraverso Mercedes-Benz Italia, è sbarcato in pompa magna mettendo in evidenza un'offerta ricca e articolata all'insegna dell'Euro 6: sono stati presentati in anteprima italiana il nuovo Mercedes-Benz Atego 1321 LKO versione spazzatrice, il Canter Eco Hybrid TF1 C15 e il Mercedes-Benz Econic NGT Euro 6. E poi ancora Mercedes-Benz Vito e Unimog. Al centro dell'attenzione una combinazione vincente di motori a combustione efficienti ed eco-compatibili, trazione ibrida ed elettrica 100 per cento.

Il Mercedes-Benz Atego in versione spazzatrice, disponibile con motorizzazioni da 180 cv (OM 934) e 240 cv (OM 936) di potenza massima, offre risposte più brillanti, rispetto alla vecchia gamma, già ai bassi regimi. Le due ulteriori motorizzazioni intermedie da 210 e 230 cv (OM 934), il cambio manuale a 9 o 6 marce e un telaio facilmente adattabile evidenziano

massima flessibilità e attenzione alle specifiche esigenze dei clienti. Fuso Canter, campione di vendite tra i Daimler Trucks, si è presentato a Rimini con la sua versione ibrida che, rispetto a un modello convenzionale, fa risparmiare fino al 23 per cento di carburante. Ideale per la distribuzione urbana, il Canter Eco Hybrid è dotato di motore ibrido composto da un modernissimo turbodiesel a quattro

cilindri BlueTec 6 da 3 litri e 110 kW/150 cv (coppia massima di 370 Nm) e da un motore elettrico con potenza di 40 kW e coppia massima di 200 Nm. Con la funzione start/stop, la partenza a trazione interamente elettrica e il cambio a doppia frizione Duonic, Canter Eco Hybrid fa affidamento su tecnologie sofisticate ed efficienti. Nel frattempo anche il Canter a trazione diesel convenzionale è



La versione Eco Hybrid aumenta le potenzialità di impiego del già versatile truck leggero Canter.

ECONIC NGT SEMPRE PIÙ PERFORMANTE

COSA VUOI DI PIÙ? IL METANO!

Il rinnovato Econic NGT Euro 6 è dotato di nuovo motore M 936 G, un sei cilindri in linea alimentato a metano che raggiunge le performance di un propulsore diesel fissando nel contempo nuovi standard in termini di riduzione delle emissioni allo scarico e acustiche. L'Econic NGT è impiegato già dal 2002 a livello internazionale in oltre 1.400 unità. Sia con alimentazione a metano fossile che biogas da fonti rinnovabili, Econic soddisfa contribuisce alla vivibilità e alla compatibilità ambientale delle aree densamente abitate. Ora Mercedes-Benz ha compiuto un ulteriore passo in avanti con la nuova generazione di motori Euro 6. Il risultato è il nuovo Econic NGT nelle versioni 1830 e 2630. Il propulsore a metano M 936 G si basa sul turbodiesel OM 936 della nuova generazione BlueEfficiency Power da 7.7 litri. Come motore monovalente, quindi esclusivamente a gas, viene alimentato a gas naturale compresso; eroga 221 kW/301 cv e

raggiunge una coppia massima di 1.200 Nm. Le emissioni di CO2 sono del 22 per cento inferiori a quelle di un diesel e con l'impiego del biogas il bilancio è ancora più favorevole. La catena cinematica comprende il cambio automatico a sei marce Allison, indicato per la guida in ambito cittadino. Il software Eco consente di risparmiare carburante e aumentare ulteriormente il comfort di marcia.

Econic NGT è disponibile nelle configurazioni 4x2, 6x4 e 6x2/4, con asse intermedio aggiunto e asse posteriore aggiunto sterzanti ad azionamento elettroidraulico progressivo, con pesi massimi ammessi di 18 o 26 t. I veicoli a due e tre assi sono disponibili con diversi passi, da 3.450 a 5.700 mm. La cabina collocata in basso può essere fornita nella versione alta (1.745 mm all'interno) e in quella bassa (1.295 mm). La gamma Econic ha debuttato sul mercato nel 1998 ed è stata prodotta finora in oltre 13mila unità.



diventato più parsimonioso nei consumi e più pulito allo scarico.

Il pacchetto Ecoefficiency di serie comprende una maggiore pressione di iniezione per una combustione del carburante an-

cora più efficiente, olio motore a bassa viscosità, ventola con giunto elettromagnetico, sistema di raffreddamento ottimizzato, funzione start/stop, pneumatici con minore resistenza al rotolamento e nuovi rapporti al ponte. Il quattro cilindri da 3 litri è disponibile nelle versioni da 130, 150 e 175 cv; a seconda del peso, Canter rientra nella categoria antinquinamento Euro 5b+ o Euro 6. Inoltre, se finora Canter copriva la fascia compresa tra 3,5 e 7,5 t di peso totale a terra, ora i modelli del light truck giapponese Canter 9C15 e 9C18 da 8,55 t ampliano ulteriormente l'offerta e il raggio d'azione. Altrettanto nuovi sono gli autocarri completamente allestiti già di primo equipaggiamento con cassone o ribaltabile.

Equipaggiato con il nuovo 6 cilindri Euro 6 BlueEfficiency Power (OM 936) con potenza di 299 cv alimentato a gas metano, Econic si conferma veicolo must per i servizi municipali in ambito urbano; completo di

tutti gli accorgimenti utili a chi deve montare sul telaio attrezzature specifiche, è la base ideale per realizzare ogni allestimento. La nuova generazione Unimog è ora al completo: i due modelli base U 216 e U 218 adottano motori Euro 6 BlueEfficiency Power a quattro cilindri e a sei cilindri con potenze da 156 e 299 cv. Spazio anche al nuovo Vito che a Rimini è giunto in rappresentanza dell'intera gamma Mercedes-Benz Vans.

Best seller mondiale tra i MidsizeVans, funzionale e versatile, Vito fissa nuovi parametri in termini di carico utile, consumi ridotti e sistemi di sicurezza all'avanguardia. Primo veicolo del segmento disponibile a scelta con trazione posteriore, integrale e anteriore, Vito è equipaggiato con motore turbodiesel quattro cilindri da 1.6 litri con trazione anteriore in due livelli di potenza - 88 e 114 cv - e da 2.15 litri con trazione posteriore e integrale in tre potenze: 136, 163 e 190 cv.

NUOVO STEP INNOVATIVO CON IL NUOVO ATEGO 1321 LKO VERSIONE SPAZZATRICE

LA NUOVA FRONTIERA DEI VEICOLI PER LA PULIZIA STRADALE

Il nuovo Atego 1321 LKO versione Spazzatrice è la nuova offerta Mercedes-Benz per il segmento dei veicoli municipali dedicati alla pulizia stradale, con tutti i miglioramenti tecnologici già evidenziati per le versioni stradali e ribaltabili e gli specifici accorgimenti relativi alla ottimizzazione della dislocazione dei principali componenti sul telaio. Questo rende il nuovo Atego spazzatrice un veicolo facilmente adattabile a tutte le sovrastrutture tipiche di questo segmento di impiego, evitando costose lavorazioni a posteriori per l'adattamento di allestimenti nuovi o preesistenti.



Particolare non trascurabile, il nuovo Atego Euro 6 può essere ordinato direttamente dallo stabilimento munito dello speciale pacchetto per spazzatrici stradali che consente una rapida conversione del veicolo. Due i modelli disponibili: quello con sospensioni pneumatiche 13.LKO, la più adatta ad accogliere le sovrastrutture più pesanti, e quella con sospensioni meccaniche 10.KO, proposta solo con variante peso da 10,5 t. Complessivamente, l'offerta prevede tre versioni con sospensioni meccaniche - 1018 KO, 1021 KO e 1023 KO - e quattro pneumatiche - 1318 LKO, 1321 LKO, 1323 LKO e 1324 LKO -

Le motorizzazioni sono le nuove unità a quattro cilindri OM 934 e a sei cilindri OM 936: ci sono i propulsori da 180 cv (OM 934) e da 240 cv (OM 936), a cui si aggiungono quelli da 210 e 230 cv (OM 934).

Il cambio ZF di nuova generazione è il nuovo sistema di trasmissione presente nell'offerta base per l'Italia. Si tratta di un'unità a presa diretta con 8 marce avanti sincronizzate, una marcia lenta (Crawler) e una retromarcia.

In alternativa, per le versioni con sospensioni pneumatiche, è possibile ordinare il cambio Allison WT MD3500 che dispone di un sistema d'innesto a gestione elettronica che esegue i cambi di marcia automaticamente (sei marce avanti e retromarcia).

NUOVA GAMMA CANTER. TUTTE LE VERSIONI CHE VUOI. ECCO PERCHÉ È UNICO.

ECO EFFICIENCY

Il trasporto non ha più limiti, perché la nostra gamma ti offre tantissime soluzioni. Con versioni che vanno da 3.5 a 8.55 tonnellate e con cinque classi di peso, tre misure di cabina guida, tre varianti di motore, sei passi di lunghezza e numerosi tipi di allestimento, hai tutti gli elementi per creare la combinazione perfetta per il tuo lavoro. Inoltre, il motore Eco Hybrid ti permette di risparmiare notevolmente sui costi del carburante. Così il tuo carico peserà ancora meno.

Trova il concessionario più vicino a te su www.fuso-trucks.it

All for you


FUSO



IVECO

Fine anno da protagonisti

IL COSTRUTTORE TORINESE, BRAND DELLA GALASSIA CNH INDUSTRIAL, HA PRESENTATO A ECOMONDO I SUOI ULTIMI SVILUPPI NEL SETTORE DELL'ECOSOSTENIBILITÀ, CONFERMANDO LA LEADERSHIP NEL CAMPO DEI CARBURANTI ALTERNATIVI. ALLA FIERA DI RIMINI L'AZIENDA ERA PRESENTE CON UNO STAND DEDICATO ALL'ESPOSIZIONE DI UN NUOVO DAILY ALIMENTATO A GAS NATURALE COMPRESSO E HA PARTECIPATO ATTIVAMENTE A NUMEROSI WORKSHOP ORGANIZZATI IN OCCASIONE DELL'EVENTO, COGLIENDO L'OCCASIONE DI ALLACCIARE RAPPORTI CON IMPORTANTI STAKEHOLDER ISTITUZIONALI.

MAX CAMPANELLA
RIMINI

Fine anno ricco di appuntamenti per Iveco. Il brand di CNH Industrial ha garantito la sua presenza a tre eventi particolarmente importanti che si collegano ad ambiti ai quali Iveco dedica da sempre attenzione e investimenti: sicurezza, mobilità sostenibile, ecologia. Primo appuntamento il Salone Ecomondo 2014 a Rimini Fiera, evento finalizzato alla presentazione delle più innovative soluzioni tecnologiche in materia am-

bientale e gestione della raccolta e del trasporto dei rifiuti. Il marchio Iveco era presente con uno stand con una versione cabinata alimentata a CNG del Nuovo Daily.

La presenza alla fiera è la testimonianza della posizione di leader europeo dell'azienda nel settore dei veicoli commerciali a gas naturale. L'evento ha offerto l'occasione a CNH Industrial di allacciare rapporti con stakeholder istituzionali e affermare la leadership nel campo dei carburanti sostenibili. Il team di Relazioni Istituzionali

EMEA (Europa, Africa, Medio Oriente) ha partecipato a due seminari: uno dal titolo "Energia, tecnologie e soluzioni di mobilità per la città sostenibile", in cui è stato presentato l'approccio multi-settore di CNH Industrial sull'innovazione e la sua visione per una futura mobilità sostenibile; l'altro "La filiera del biogas: un giacimento verde da esplorare" ha approfondito sia tematiche tecniche che strategiche legate alla valorizzazione delle filiere collegate alla produzione del biogas. "In queste

occasioni - ci ha spiegato Alessandro Mosca, Institutional Relations EMEA - abbiamo avuto la possibilità di illustrare la leadership europea di CNH Industrial nelle tecnologie a gas naturale e biometano, mettendo in evidenza le competenze dell'azienda in questo campo, e di esporre la nostra visione sull'attuale panorama legislativo europeo".

CNH Industrial era presente a Ecomondo con uno stand che metteva in evidenza la propria eccellenza tecnologica in fatto di ricerca, design e produzione di motori e veicoli a gas naturale. Lo stand mostrava l'impegno profuso finora dai marchi di CNH Industrial nell'ambito della mobilità sostenibile nel segmento dei sistemi di trasmissione, per applicazioni su strada e off road e per il settore delle macchine agricole. Nuovo Daily, veicolo commerciale leggero del marchio Iveco che ha vinto il prestigioso premio internazionale "Van of the Year 2015" al Salone Internazionale di Hannover, in Germania, in esposizione sullo stand a Ecomondo nella versione a gas

naturale compresso (CNG), è la testimonianza concreta della leadership dell'azienda nel settore dei carburanti alternativi.

Subito dopo Ecomondo Iveco era presente a Sicurezza 2014, manifestazione che ha radunato esperti del settore alla Fieramilano di Rho, evento leader in Italia nel campo dei settori antintrusione, antincendio, difese passive, home & building automation, cyber security, intelligence e antiterrorismo. In un mercato sempre più integrato, la sicurezza è un valore irrinunciabile da ogni punto di vista, e Iveco non poteva mancare con Nuovo Daily in versione furgone.

Infine a Smart Mobility, a Torino presso Lingotto Fiere, evento europeo dedicato alla ricerca di soluzioni per una mobilità sostenibile nel XXI secolo, i manager CNH Industrial sono intervenuti ai convegni organizzati per esporre le innovazioni di prodotto in tema di trazioni alternative. Nelle giornate dell'evento era inoltre presente un esemplare di Iveco Stralis LNG che ha suscitato l'interesse dei visitatori del Salone.



Iveco Stralis LNG e in alto il nuovo Daily in esposizione allo stand di CNH Industrial a Ecomondo.

LOTTA AL CAMBIAMENTO CLIMATICO E PER LA TRASPARENZA

CNH INDUSTRIAL TRA LE MIGLIORI AZIENDE AL MONDO

CNH Industrial riconferma la sua posizione tra le società leader globali per la trasparenza nella comunicazione relativa alla gestione delle emissioni per ridurre gli impatti sul clima. La società ha ricevuto un punteggio di 98 su 100 nel CDP Italy Climate Disclosure Leadership Index (CDLI), annunciato in occasione della presentazione dei risultati del CDP Italy 100 Climate Change Report 2014. Tale risultato va ad aggiungersi al massimo punteggio (A) ottenuto a ottobre scorso nel CDP Climate Performance Leadership Index 2014. CDP è un'organizzazione internazionale no-profit che opera con gli opera-

tori del mercato, tra cui 767 investitori istituzionali, per incentivare le aziende a divulgare informazioni relative al loro impatto sull'ambiente e sulle risorse naturali e alle azioni messe in atto per mitigare tali impatti. I risultati di CDP sono comunicati agli investitori e ad altri decision maker utilizzando diversi canali, tra cui la piattaforma Bloomberg, e permettono di valutare la capacità delle aziende di far fronte alle richieste del mercato e alle normative in tema di emissioni, entrambe in continua evoluzione. L'interesse suscitato dal CDP Italy 100 Climate Change Report stimola il senso di responsabilità delle im-

prese, spingendole a comunicare il proprio contributo alla riduzione dell'impatto sui cambiamenti climatici.

CNH Industrial ha promosso 149 programmi di miglioramento per ottimizzare l'utilizzo di energia, investendo, nel 2013, il 7,6 per cento dei costi totali per l'energia. L'ingente investimento ha portato a una riduzione dei consumi energetici di oltre 194mila gigajoule (GJ), che corrispondono a 12.437 tonnellate di CO2 risparmiate. "Questo risultato - ha commentato Richard Tobin, CEO di CNH Industrial - dimostra il successo del nostro approccio globale alla responsabilità

ambientale. È grazie al lavoro di organizzazioni come CDP che il nostro impegno ad essere una società responsabile riceve il giusto riconoscimento". CNH Industrial è da tempo impegnata a ridurre il proprio impatto sull'ambiente e fornisce periodicamente dati sulle proprie attività in tutto il mondo tramite il Bilancio di Sostenibilità. L'edizione del 2013 è disponibile sul sito, all'indirizzo <http://csrreport2013.cnhindustrial.com/>. Oltre a essere stata inserita nel CDP Italy 100 Climate Change Report 2014, CNH Industrial ha ricevuto un riconoscimento durante la cerimonia di premiazione tenutasi alla Borsa di Milano. Il premio è stato ritirato, per conto della società, da Giorgina Negro, Energy Coordination Manager di CNH Industrial.

PIAGGIO

Piccoli ma operativi, eccome!

CONFERMATA, COME DA TRADIZIONE ULTRADECENNALE, LA PRESENZA AL SALONE DI RIMINI DELLA CASA DI PONTEDERA, ANCHE QUEST'ANNO CARATTERIZZATA DA UNO STAND AMPIO A DISPOSIZIONE DI CLIENTI E VISITATORI DELLA KERMESSE ROMAGNOLA:

TRA UN PORTER ELETTRICO E SCHERMI CHE RICHIAMAVANO LA FILOSOFIA PIAGGIO INCONTRIAMO VINCENZO SCARDIGNO, DALLO SCORSO OTTOBRE DIRETTORE MERCATO EMEA E EMERGING MARKETS 3-4 RUOTE: "QUESTO SEGMENTO - DICHIARA - STA DANDO E CONTINUERÀ A DARE GRANDI SODDISFAZIONI".

LINO SINARI
RIMINI

"Il settore del trasporto rifiuti è tra i segmenti del mercato a maggior prospettiva di crescita. E a disposizione degli operatori Piaggio mette una serie di carte vincenti che si basano tutte sulla competenza maturata in anni di presenza nel settore". Così Vincenzo Scardigno, dallo scorso ottobre Direttore Mercato EMEA e Emerging Markets 3-4 Ruote del Gruppo Piaggio, spiega la presenza del marchio di Pontedera alla fiera di Rimini.

Presenza che rappresenta una tradizione per Piaggio, che dopo oltre dieci anni anche nel 2014 a Ecomondo ha fatto le cose in grande, con l'esposizione della gamma - in pole position il Porter elettrico - ma soprattutto con tanto spazio per visitatori, clienti e potenziali clienti, che avevano a disposizione numerosi tavolini per uno scambio di vedute e opinioni, in un ambiente luminoso, caratterizzato dalla presenza dei veicoli e da appositi schermi che proiettavano la filosofia Piaggio: veicoli di dimensioni contenute ma ambiziosi, che non si sentono, a malapena si vedono ma sono operativi e in grado di svolgere un servizio efficiente grazie all'elevata portata. "Piaggio - precisa Vincenzo Scardigno, dal 2009 in Piaggio dopo un lungo trascorso in Iveco - è da anni protagonista assoluto del mondo dei veicoli

per igiene urbana e in prospettiva andrà sempre meglio: diventa più diffuso l'obiettivo di aumentare la quota di raccolta differenziata, per la quale servono veicoli a basso impatto ambientale e a elevata portata e efficienza. I nostri veicoli sono meno impattanti sotto molti punti di vista, anche quello visivo: si vedono poco, non si sentono affatto ma svolgono un servizio efficiente. E a disposizione degli operatori abbiamo tutte le motorizzazioni possibili, dal diesel al bi-fuel al totalmente elettrico".

Nel confermare la tradizione ultradecennale, a Ecomondo Piaggio era presente in modo costruttivo, presentando anche per il 2015 qualcosa di nuovo e vicino alle esigenze degli operatori del settore. "Fa piacere - commenta Vincenzo Scardigno - l'apparizione quest'anno di altri costruttori, ma Piaggio da molti anni ben sa che Ecomondo rappresenta un momento di feedback e d'incontro con i clienti, ai quali propone come novità un kit, di recente introduzione, che consente di dare ulteriore robustezza al telaio. È frutto di uno studio effettuato con aziende private e municipalizzate: per un periodo abbiamo monitorato l'attività dei veicoli nell'operatività quotidiana e ne abbiamo dedotto la necessità di maggiore performance nell'allestimento vasca, che sollecita in modo particolare il veicolo. Da queste premesse nasce il kit che rende il telaio più robusto".

Pur rappresentando una nicchia di mercato, sul settore dell'igiene urbana Piaggio sta fortemente investendo in termini di novità di prodotto, in particolare puntando sull'ampio ventaglio motori. "Il motore diesel - spiega Vincenzo Scardigno - viene spesso criminalizzato per scelte del legislatore e dei responsabili della mobilità urbana, ma a torto: l'operatore deve essere messo in condizione di scegliere in funzione del suo tipo di attività. Le normative impositive finiscono col costringere le imprese a inserire nella flotta mezzi con diversa alimentazione e in base alla missione si sceglie il tipo di trazione: se occorre operare in centro urbano la scelta cade sull'elettrico, se invece il veicolo deve recarsi in periferia si opta per il diesel o bi-fuel. L'ampia versatilità della gamma permette a Piaggio di rispondere a ogni esigenza".

Leader nel segmento dei cabinati, in Italia Piaggio chiude il 2014 con una crescita lievemente superiore al 10 per cento rispetto al 2013, e intanto porta a casa interessanti risultati in Africa e Sud America. Prospettive per il 2015? "Il clima in Italia è positivo - risponde Vincenzo Scardigno - anche se la ripresa quest'anno viene avvertita nel segmento dei furgoni, nei quali Piaggio opera in modo molto marginale. Con cautela l'attesa è confermare il trend e una crescita l'anno prossimo superiore al 10 per cento".



MVC MOVINCAR

Il mini-van elettrico allestito con vasca porta rifiuti

SI CHIAMA E-WORKER ED È UN VERO E PROPRIO CAVALLINO DI BATTAGLIA.

Al Salone Ecomondo il Gruppo Movincar di Leini era presente con il cavallo di battaglia e-Worker, veicolo elettrico del costruttore francese Mega, azienda che produce 11 mila veicoli l'anno con 250 dipendenti, due fabbriche, cento milioni di euro di turnover e un'attività iniziata nel lontano 1975, di cui MVC Movincar è rivenditore esclusivo in Italia. Alla Fiera di Rimini il mini-van e-Worker era esposto nella versione a pianale ribaltabile, ideale per i servizi di igiene urbana, e con vasca per il trasporto rifiuti.

"Il cassone - ci ha spiegato Riccardo D'Ercoli, Key Account Manager della Divisione Veicoli Elettrici di MVC Movincar - viene azionato da una pompa idraulica elettricamente, tramite comando a filo. In alternativa sono possibili diversi equipaggiamenti: copertura in pvc con ingresso laterale e posteriore, gabbia metallica e spondine ribaltabili in alluminio agganciate e facilmente removibili". Numerosi gli accessori disponibili per uso specifico, dalla luce lampeggiante a led alla segnaletica di pericolo (triangolo e luci lampeggianti a led) alle bande adesive catarifrangenti.

Ma quel che più entusiasma di e-Worker - la scorsa estate scelto da TNT per le consegne ad hoc ai clienti della moda di Milano, che vengono effettuate da Glamour e-Worker, portata di 850 kg e capacità di carico pari a 3,5 m³ - è il "cuore": la propulsione è garantita da una scatola guida asincrona con potenza elettrica nominale di 10 kW. Insomma, si tratta di un veicolo a zero emissioni, con batterie al piombo (garantite quattro anni)

con 36 elementi da 2V (come nei carrelli elevatori standard).

Struttura del telaio in acciaio sciolto ad alta resistenza, cabina spaziosa (1.200 mm di larghezza) con ampia visibilità e una valida strumentazione di bordo, Mega e-Worker si rivolge a tutti i soggetti pubblici e privati che gestiscono servizi quali consegna delle merci, raccolta dei rifiuti, manutenzione stradale e parchi e giardini e tutti quei piccoli trasporti e spostamenti di merci che si svolgono all'interno dei centri storici senza limitazioni di traffico e orari.

In Italia ne circolano oltre 60 unità con prospettive di raddoppio delle vendite entro due anni. Mega e-Worker garantisce forza e tenuta di strada migliori rispetto ad altri design (ad esempio a telaio unico), ottima stabilità grazie alla migliore distribuzione dei pesi (pacco batterie centrale) e resistenza in tutte le componenti: chassis a gabbia in acciaio ad alta resistenza con trattamento anticorrosione per cataforesi; cabina a struttura rigida in alluminio con protezione posteriore; porte a struttura rigida in alluminio con barra di sicurezza; parte anteriore in fibra di poliestere; paracabina con ABS rinforzato e barre paraincastro.

Cruscotto e modalità di guida sono del tutto simili a quelli di una vettura: sedili con poggiatesta (larghezza spalle di 1.160 mm), parabrezza riscaldato, alette parasole, trasmissione automatica (tipo CVT) e freni a disco; le portiere sono completamente vetrate per assicurare un'eccellente visibilità nelle manovre in spazi ristretti.



Un esemplare di Piaggio Porter elettrico sullo stand allestito in occasione di Ecomondo 2014.

VF-VENIERI

La pala gommata che gioca in casa

L'AZIENDA ROMAGNOLA HA ESPOSTO LA NUOVA VF 3.63G EQUIPAGGIATA CON MOTORE YANMAR E TRASMISSIONE AD ALTA EFFICIENZA BOSCH REXROTH.

Al Salone Ecomondo 2014 la romagnola VF-Venieri ha presentato la nuova pala gommata VF 3.63G, confermando la sua presenza nel settore del riciclo.

La nuova VF 3.63G, equipaggiata con motore Yanmar e trasmissione ad alta efficienza Bosch Rexroth, garantisce prestazioni imbattibili.

Al suo fianco a Rimini era presente anche la "sorella maggiore" VF 18.63, che si conferma la pala di riferimento del settore riciclo (3.6 m³ di benna, 225 CV e 22 t di peso).

Vincitrice del Premio Internazionale Innovazione al Samoter 2014, VF-Venieri, che ha sede a Lugo di Romagna, punta sull'estero per superare un 2014 decisamente negativo per il

mercato di pale, terne e scavatori e guarda al 2015 con la speranza di spiragli di ripresa.

Il team Samoter e la giuria hanno conferito il premio al Direttore Generale Filippo Muccinelli per "l'impegno di un'azienda italiana nel perseguimento degli obiettivi di riduzione dei consumi energetici a parità di prestazione attraverso soluzioni innovative in vari ambiti. Le soluzioni presentate da Venieri si collocano nell'ambito di un'immediata disponibilità al mercato di soluzioni commercializzabili".

Con un'attività verso l'estero che raggiunge il 70 per cento del fatturato, VF-Venieri è sempre più impegnata nel processo d'internazionalizzazione in Europa ma anche Nord Africa, Nord America e Russia.

GORENT

Vocazione al verde confermata a Rimini



MAX CAMPANELLA
RIMINI

Salvaguardare il Pianeta è obiettivo di Gorent, società con sede a Scandicci, in provincia di Firenze, leader nel settore del noleggio di veicoli a basso impatto ambientale. L'impegno di Gorent a fare la sua parte in questo difficile traguardo si è concretizzato, nel 2013, con l'avvio del processo Carbon Footprint, certificazione che indica le emissioni complessive di diossido di carbonio e di altri gas serra associati all'intero ciclo di vita di un servizio e misurati in unità di tonnellate di CO2 equivalente. Il processo, all'insegna delle scelte ecosostenibili, è iniziato con un anticipo di ben sette anni rispetto ai tempi dettati dall'Unione Europea, che ha fissato al 2020 il limite massimo per ridurre almeno del 20 per cento le emissioni di gas a effetto serra. Come naturale conclusione del processo Carbon Footprint, al Salone Ecomondo 2014 Gorent ha presentato ai visitatori del suo stand il marchio Thin Green. "L'ecosostenibilità - ci ha spiegato Ilaria Biancalani, Ufficio Stampa Gorent - in casa Gorent è una continua ricerca di buone pratiche per salvaguardare il Pianeta: con questa scelta e

con quelle al breve orizzonte temporale si sono toccate davvero le vette estreme del rispetto ambientale. Quest'anno con Think Green la nostra partecipazione a Ecomondo assume un significato fondamentale: dal 2005 Gorent è presente a questa Fiera che ritiene un appuntamento importante come incontro con clienti, fornitori, partner e per capire qual è il grado di soddisfazione del cliente finale. Perché la Green Economy è un mondo in costante evoluzione".

Con Think Green l'azienda fiorentina misura l'impatto ambientale complessivo della sua flotta certificando tali dati secondo le direttive dell'UE che entreranno in vigore nel 2020. "Giocare d'anticipo rispetto all'impegno etico verso l'ambiente - aggiunge Ilaria Biancalani - è per Gorent una costante nella sua attività d'impresa e si traduce in un ideale patto di solidarietà con le future generazioni. Think Green rappresenta oggi più che mai il "fare" di Gorent in fatto di salvaguardia dell'ambiente".

Un impegno tradotto in azioni concrete, come i dispositivi sulla flotta di oltre 500 veicoli: dall'impianto d'ingrassaggio che utilizza oli e grassi biodegradabili all'ottimizzazione del-

l'olio motore, che consente una riduzione del 30 per cento nel consumo di lubrificante e una diminuzione dell'impatto am-

biendale derivato dai fumi della combustione, fino ai telai Euro 6, novità con cui Gorent si è presentata alla precedente edi-



Un veicolo a basso impatto ambientale sullo stand Gorent, azienda protagonista a Ecomondo con le sue soluzioni per la mobilità sostenibile.

zione di Ecomondo e grazie ai quali il livello di Nox si riduce dell'80 per cento, il particolato si abbatta del 50 per cento e i gas di scarico sono rimessi in circolo con un'ulteriore riduzione delle emissioni. Proprio a Ecomondo 2014 Gorent ha colto l'occasione per mostrare l'ultima trovata in fatto di riduzione di emissioni dei veicoli: il progetto pilota Isola Elettrica, che prevede la locazione di dieci quadricicli Free Duck 4 e di una spazzatrice elettrica Applied 500 Z.E. Green Machine. A tal proposito, nello stand Gorent di Ecomondo, in un'apposita area

si unisce quella di abbattere il livello di rumorosità. Con Isola Elettrica Gorent porta alla ribalta il mezzo più ecologico per eccellenza: quello elettrico a zero emissioni, il massimo possibile per il rispetto della qualità dell'aria e di coloro che vivono in aree particolari delle nostre città".

Nata nel 2002, Gorent nel corso della sua decade di vita ha esteso la gamma di servizi offerti, affiancando al noleggio la vendita dell'usato di fine flotta e la georeferenziazione dei mezzi. Oggi Gorent è leader in Italia nel supporto ai servizi ecologici

L'AZIENDA TOSCANA PRESENTA "THINK GREEN", VERO E PROPRIO BRAND CHE MISURA L'IMPATTO AMBIENTALE DELLA FLOTTA SECONDO LE DIRETTIVE EUROPEE CHE ENTRERANNO IN VIGORE NEL 2020. UNA SCELTA ECOSOSTENIBILE CUI SI AGGIUNGE "ISOLA ELETTRICA", PROGETTO PILOTA CHE SI INDIRIZZA VERSO I MEZZI A EMISSIONI ZERO PER ANTONOMASIA: QUELLI A TRAZIONE ELETTRICA.

trasformata in una sorta di "piazza virtuale", era esposto un automezzo del progetto pilota e materiale illustrativo. "Obiettivo del progetto - ha spiegato Ilaria Biancalani - è offrire un ottimale servizio d'igiene urbana anche in aree particolari come i centri storici, dove tale necessità incontra quella di salvaguardare i beni artistici e monumentali, i centri urbani o a ridosso di zone ospedaliere, dove alla necessità di ridurre l'impatto ambientale

e industriali: oltre 500 i veicoli che compongono il parco mezzi; oltre mille i noleggi effettuati fino a oggi; oltre cento i clienti, tra le principali aziende pubbliche e private nel settore dei servizi, sparsi su tutto il territorio nazionale; superano le cento le unità i veicoli usati venduti ogni anno; oltre dieci le officine meccaniche specializzate convenzionate, cui si aggiunge un'officina mobile in grado di effettuare interventi in loco.

OLTRE LO STAND: GORENT IN PRIMO PIANO IN DUE IMPORTANTI APPUNTAMENTI

SEMINARIO SULLE BUONE PRATICHE E CONVEGNO SUL LAVORO IN SICUREZZA

Ridurre il tasso d'inquinamento atmosferico e acustico causato dal traffico veicolare, abbattere totalmente le emissioni di CO2 rispetto ai mezzi convenzionali, preservare il patrimonio artistico e rispettare gli accordi internazionali di Kyoto sono alcuni dei benefici che Gorent intende ottenere con l'avvio del progetto pilota Isola Elettrica. Una politica ecosostenibile che ben si colloca nelle scelte dell'azienda toscana, che a Ecomondo 2014 in due momenti clou ha affrontato temi differenti ma entrambi strettamente connessi alle scelte ecosostenibili portate avanti.

Il primo è un seminario organizzato da Kyoto Club e di cui Gorent era main sponsor: una tavola rotonda moderata da Marco Fratoddi - giornalista direttore de "La Nuova Ecologia", il più antico mensile ambientalista italiano - ha consentito di affrontare

il tema dell'importanza delle buone pratiche ambientali. Sono stati presentati progetti ambientali e best practices, fra cui la Case History di Gorent, che con l'occasione ha presentato il suo marchio d'impronta ambientale Think Green. Obiettivo del seminario: incentivare comportamenti ecosostenibili partendo dall'assunto che le buone pratiche ambientali sono strettamente connesse alla Green Economy. "Le sfide in materia ambientale - dichiara Ilaria Biancalani, Ufficio Stampa Gorent - impongono un nuovo approccio integrato alle public utilities, una nuova metodologia comportamentale delle aziende rispetto all'ecosostenibilità ambientale, che possa conferire loro un concreto valore aggiunto spendibile, ad esempio, all'interno di un bando di gara, ma anche quale supporto allo sviluppo sostenibile sul territorio".

Secondo appuntamento a Ecomondo 2014 un convegno pro-

mosso dalla Fondazione Rubes Triva, ente che promuove iniziative formative e informative atte a salvaguardare l'integrità psico-fisica della persona in materia di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro. Trattando dei rischi muscolo-scheletrici e dell'invecchiamento della popolazione attiva nel settore dell'igiene ambientale, il convegno ha realizzato un focus sui rischi specifici del settore e sulle criticità ergonomiche dei veicoli per la raccolta dei rifiuti. Il leit motiv del convegno ha preso avvio con la presentazione degli esiti di una ricerca legata all'utilizzo di veicoli per la raccolta dei rifiuti, condotta dalla Fondazione in collaborazione con l'Università Federico II di Napoli. Nel corso dei lavori è intervenuto Furio Fabbri, Amministratore Delegato di Gorent, sul tema "Attrezzature e macchinari: verso il miglioramento continuo".



ADAMOLI

Innovazione e qualità le armi per un futuro di nuovi successi

FONDATA 36 ANNI FA DA CORRADO ADAMOLI, OGGI NELL'AZIENDA MANTOVANA SONO ATTIVAMENTE OPERATIVE LE FIGLIE GIULIA, MARKETING MANAGER, E ANNA, RESPONSABILE QUALITÀ. UN CONNUBIO TRA STORIA E MODERNA TECNOLOGIA CHE TROVA LA SUA MASSIMA ESPRESSIONE IN TROLLY: PIÙ DI UN CARICATORE AUTOMATICO, UN RIVOLUZIONARIO SISTEMA CHE PERMETTE IL CARICAMENTO DELLE MERCI IN UN'UNICA SOLUZIONE.

PAOLO ALTIERI
RIMINI

Trentasei anni fa Corrado Adamoli diede vita a quella che, tuttora, è un'azienda familiare, che nella famiglia e nel clima familiare che si vive in quel di Castellucchio, alle porte di Mantova, trova la forza per fare argine alla crisi. Al suo fianco la moglie Lorenza Mengazzoli che si occupa degli acquisti, l'imprenditore mantovano negli anni è riuscito a sviluppare il core business dell'azienda, che oggi è un riferimento nel settore dei rimorchi e semirimorchi, con una gamma di ribaltabili di grosse dimensioni (in acciaio e leghe leggere), ma che soprattutto fa del motto "La qualità per soddisfare ogni esigenza" non solo un claim, ma un'operatività concreta e quotidiana con veicoli personalizzati, allestimenti speciali, cassonature, furgonature, carrozzerie, pianali mobili e tappeti rotanti fissi e stazionari. Insomma da Adamoli c'è tutto quello che occorre a chi si occupa di carico e scarico. E in Adamoli si guarda al futuro, dal sito www.adamoli.it alle nuove tecnologie e alla massima automa-

tizzazione dei prodotti grazie all'intuito di Corrado e all'ingresso in azienda della successiva generazione, rappresentata dalle figlie Giulia, Marketing Manager e ricambistica, e Anna, ingegnere gestionale meccanico, Direttore qualità e Responsabile delle forniture: due manager giovani ma di spessore, che con caparbietà intendono portare avanti il lavoro fin qui eseguito dal padre Corrado; donne preparate che credono fortemente in quello che fanno e nella strategia avviata dal padre-fondatore. Ne abbiamo avuto la riprova al Salone Ecomondo 2014, dove l'azienda mantovana era presente con un suo stand e in pole position con il caricatore automatico Trolley, presentato in anteprima, rivoluzionario sistema per il caricamento in un'unica soluzione di materiali confezionati o imballati all'interno di semirimorchi, container, casse mobili, rimorchi, furgonati e centinati di ogni dimensione. A illustrarci le caratteristiche è proprio Giulia Adamoli, classe 1982, nata quando Adamoli Truck esisteva come costruttore di piccoli rimorchi agricoli: oggi è il maggior produttore italiano di rimor-

chi industriali. "Quest'anno - ci ha spiegato la manager Adamoli - Trolley ha ottenuto il brevetto quale sistema che, unico nel suo panorama, permette di caricare in un'unica soluzione dal container al semirimorchio, da un veicolo piccolo a uno di grosse dimensioni facendo risparmiare tempo e manodopera. Trolley è costituito da una banchina fissa con piattaforma mobile a scorrimento orizzontale, quello che chiamiamo il "vassoio". Il carico viene preparato sul vassoio all'arrivo del semirimorchio in fase di avvicinamento: nella fase di carico il materiale trasla nel semirimorchio o container in un'unica soluzione; a carico completato all'interno del semirimorchio o container ha inizio l'avanzamento della paratia ferma carico; raggiunta la posizione finale di quest'ultima, ha inizio l'estrazione del vassoio sottostante; a veicolo carico, controllato e pronto per la partenza, la paratia ferma carico torna in posizione iniziale. A quel punto il vassoio è completamente libero e pronto a ricevere un nuovo carico da spedire, mentre il veicolo con la merce parte per la sua destinazione".

A chi si rivolge Trolley in particolare? "Trolley - risponde Giulia Adamoli - è frutto della filosofia aziendale, che da sempre mira a soddisfare le esigenze dei trasportatori: in particolare nel settore della carta e cartoni veniva espressa la necessità di un sistema di carico adeguato e soprattutto adattabile a ogni altezza. In questo caso abbiamo ottenuto anche l'altro risultato importantissimo di ridurre i tempi, elemento che quando si hanno elevati quantitativi di merce da movimentare assume ancor più rilevanza". Qual è il grado di riscontro che sta ottenendo Trolley sul mercato? "Numerosi opera-

tori - aggiunge Giulia Adamoli - ci chiedono spiegazioni sul suo funzionamento, sia clienti consolidati sia nuovi contatti. Per il 2015 Trolley è il nostro gioiello, siamo fortemente convinti del suo elevato potenziale". Messi nel cassetto gli studi classici, Giulia Adamoli è cresciuta "respirando" l'azienda di famiglia. Persona comunicativa e amante del contatto diretto con la clientela (eredità del padre, che vive insieme ai clienti ascoltando e supportandoli nelle necessità e nell'affrontare ogni problematica), Giulia Adamoli ha una sola ambizione nel futuro: portare avanti l'azienda paterna nel mi-

gliore dei modi. "Oggi - prosegue la manager - Adamoli® è un brand riconosciuto come marchio che offre qualcosa in più che non il veicolo e basta: il cliente necessita di una sponda più bassa, di una particolare cubatura o accessori specifici? Lo accontentiamo perché la personalizzazione del prodotto ad hoc fa parte della nostra tradizione, cui aggiungiamo oggi tecnologia nei sistemi di carico e scarico automatico. E il prodotto finale di quest'incredibile connubio fra tradizione di qualità vincente e proiezione verso il futuro è rappresentato proprio da Trolley".



Il nuovo e modernissimo sito produttivo di Adamoli a Castellucchio, in provincia di Mantova. In alto, Giulia (a sinistra) e Anna Adamoli responsabili rispettivamente Marketing e Qualità.

IMPORTATORE DEL MARCHIO KENWORTH E FORNITORE DELL'ESERCITO ITALIANO

PRODOTTI TESTATI DALLA SIBERIA A DUBAI

Azienda familiare che conta oggi una trentina di dipendenti e una serie di aziende "satelliti" di minori dimensioni, Adamoli fa del rinnovamento abbinato alla sua storia la carta vincente. Un connubio che si esprime nel nuovo sito produttivo di Castellucchio (Mn), dove nascono semirimorchi dotati di pianali mobili per carico e scarico brevettati "Adamoli Italian Floor" ormai da 26 anni; all'interno ha sede l'officina madre, la prima di una serie di officine che, sparse per il territorio italiano, raggiungono quota complessiva di 92 sedi dove i trasportatori trovano accoglienza per vendita e post vendita con ricambi originali. Importatore del marchio americano Kenworth (Camion "musoni") per l'Italia e dal 2001 fornitore dell'Esercito Italiano, per il quale ha realizzato bighe e rimorchi speciali di

diverse dimensioni. A oggi Adamoli raggiunge un volume produttivo di circa 200 unità l'anno, per il mercato italiano e non solo. "Le forniture verso l'estero - dichiara Giulia Adamoli, Marketing Manager - fanno registrare un andamento altalenante: negli anni dal 2000 al 2008 abbiamo registrato forti picchi da nord Europa e Asia; più recente una fornitura di 25 unità in Siberia e la realizzazione dell'impianto più grande al mondo di stoccaggio rifiuto secco realizzato ad Abu Dhabi. Forniture che dimostrano nel concreto la straordinaria resistenza dei nostri prodotti, testati a temperature estreme da -30°C a +50°C. Quanto ai numeri medi annuali il 90 per cento delle nostre vendite vengono realizzate sul mercato nazionale. "Qual è la strategia di vendita in Adamoli? "La nostra forza - risponde Giulia Adamoli - è il lavoro in team: abbiamo una squadra interna di venditori in grado di rispondere con competenza al cliente finale, che contatta direttamente la nostra sede. Ogni richiesta viene analizzata nel dettaglio sotto il profilo dell'esigenza che essa esprime: non ci limitiamo a proporre la nostra gamma, ma andiamo a renderci conto di quali siano le necessità dell'operatore, qual è la sua tipologia di attività e quali possano essere le

possibili soluzioni. La nostra presenza a Ecomondo ha proprio l'obiettivo di presentare i nostri prodotti e renderci disponibili nei confronti degli operatori: a quest'appuntamento intervengono operatori che hanno bisogno di mezzi per trasferire i rifiuti raccolti in discarica; così come imprenditori del settore delle biomasse, ai quali proponiamo una vasca di dosaggio per gli impianti di produzione energia; altro prodotto che abbiamo offerto al mercato cinque anni fa in assoluta anteprima nel settore. Laddove vi siano attività che richiedono di trasportare grosse cubature di merce confezionata, Adamoli risponde con soluzioni mirate, in grado di aiutare le aziende ad ammortizzare i costi, come un altro sistema di carico e scarico automatico brevettato, denominato "Adamoli Rolling Floor" e ben illustrato sul sito www.adamolirollingfloor.com: si tratta di un sistema a rulliera montabile sia sul semirimorchio che sulla piattaforma di accoglienza detta banchina che permette di scaricare un veicolo di 13,60 metri in soli 90 secondi. La maggior soddisfazione sono i traguardi che raggiungono i nostri clienti adottando le nostre tipologie di allestimento personalizzato; di questo siamo e continueremo a essere orgogliosi".

LO SPECIALISTA DEL CAVA/CANTIERE REALIZZATO PER SOPPORTARE LE CONDIZIONI DI IMPIEGO PIÙ DIFFICILI

CON FMX NESSUN LIMITE ALLE PRESTAZIONI

FMX è lo specialista Volvo Trucks del cava/cantiere, realizzato per sopportare le condizioni di lavoro più difficili. Anche urti contro rocce o rami non provocano danni gravi, perché tutte le parti vitali del mezzo sono ben protette. Come è protetta la guida, in grado di concedere anche momenti di autentico divertimento grazie alla Sterzata Dinamica, innovazione capace di mediare tra il conducente e le asperità del terreno o della strada.

I clienti FMX possono ordinare un FMX 4x4, 6x6 o 8x6 con il cambio automatizzato I-Shift modificato, che consente di scegliere in qualsiasi momento tra cambio delle marce manuale e automatizzato. Per rendere questo cambio intelligente compatibile con l'asse trattivo anteriore sono state sufficienti modifiche minime. Il risultato è però di grande effetto. E quando il veicolo opera su strada è possibile ricorrere all'I-See. All'interno della gamma FMX, tra l'altro, è proposta la cabina lunga versione FMX-SLP sviluppata appositamente per i trasporti in cava e cantiere. La cabina offre un comfort ottimale con una posizione di guida piacevole, sedili progettati ergonomicamente, bassi livelli di rumorosità, unità di climatizzazione ad alta capacità e standard di sicurezza di classe superiore.

Essendo stata progettata per semplificare il lavoro del conducente,

la cabina SLP propone un quadro strumenti con una buona panoramica e in grado di fornire le giuste informazioni in qualsiasi situazione. Senza contare la visuale esterna garantita dall'ampio parabrezza, dai grandi specchietti retrovisori, dai finestrini laterali e dallo specchietto di accostamento sul lato del passeggero. L'angolazione e l'altezza del volante sono regolabili tramite il pedale situato a sinistra del piantone. L'altezza può essere regolata fino a 90 mm e l'inclinazione fino a 28°. I controlli integrati nel volante consentono di utilizzare le funzioni telefoniche e dell'impianto audio con estrema sicurezza e comodità.

In termini di praticità, va ricordato che l'ingresso e l'uscita in e dalla cabina dell'FMX è consentito da due gradini antiscivolo illuminati; come optional è disponibile un gradino basso aggiuntivo. Con in più la possibilità di ripiegare verso il parabrezza il volante per una salita a bordo ancora più comoda. Il vano motore è facilmente ispezionabile grazie alla possibilità di ribaltare la cabina con un'angolazione di 70 gradi. Inoltre, per semplificare la pulizia del parabrezza è disponibile un gradino retraibile all'interno del paraurti. Per Volvo FMX la gamma motori comprende unità Euro 6 da 11 litri (D11) e 13 litri (D13).



VOLVO TRUCKS

In missione nello spazio

È QUANTO PROMETTONO I NUOVI FL E FMX EURO 6 CABINA DOPPIA, SOLUZIONE IDEALE PER L'ADOZIONE SUI VEICOLI ADIBITI A SERVIZI D'EMERGENZA E ANTINCENDIO E ASSISTENZA SU STRADA. LE SPAZIOSE CABINE SONO IN GRADO DI OSPITARE FINO A SETTE PERSONE. L'INGRESSO RIBASSATO E LE PORTIERE CON APERTURA A 90° FACILITANO L'ENTRATA E L'USCITA DEGLI OPERATORI.



GUIDO PRINA
ZINGONIA

Volvo Trucks aumenta le potenzialità dei nuovi FL e FMX Euro 6 con la configurazione cabina doppia. Una soluzione indicata per i veicoli adibiti a servizi d'emergenza e antincendio e assistenza su strada. Con una precisa garanzia alle spalle: le cabine doppie offrono lo stesso elevato livello di sicurezza delle altre cabine Volvo Trucks. "Siamo orgogliosi di poter offrire due veicoli moderni e sicuri, con soluzioni di allestimento uniche per questo tipo di applicazioni - spiega Pernilla Sustovic, Responsabile del segmento distribuzione presso Volvo Trucks - L'agile Volvo FL e il robusto Volvo FMX completano la nostra ampia gamma di veicoli con cabina doppia".

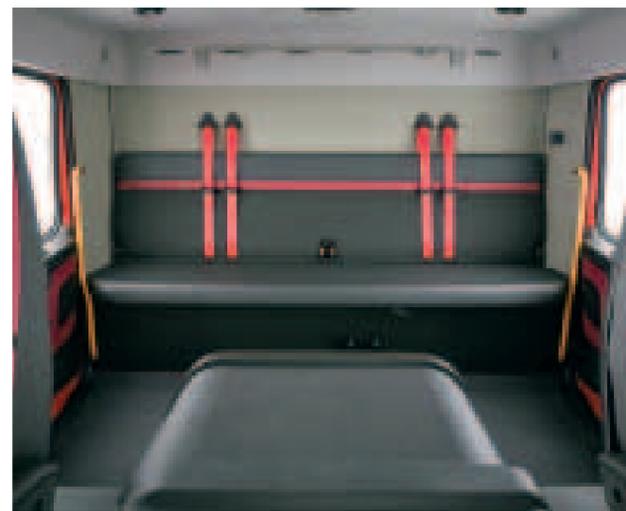
Volvo FL cabina doppia è progettato per masse totali fino a 16 tonnellate. La spaziosa cabina è in grado di ospitare fino a sette persone e grazie all'ingresso ribassato e alle portiere con apertura a 90° l'entrata e l'uscita sono notevolmente facilitate. "Il nuovo Volvo FL cabina doppia per masse totali fino a 16 tonnellate - commenta Tobias Bergman, Responsabile di prodotto per Volvo FL e Volvo FE - ci consente di offrire maggiori possibilità di personalizzazione delle soluzioni finali direttamente dalla fabbrica. Ad esempio, proponiamo due alternative per i motori, da cinque e otto litri rispettivamente, ruote di due dimensioni diverse e varie altezze del telaio. I propulsori in questione sono il Volvo D5K Euro 6 da 210-240 cv oppure il Volvo

D8K da 250-280 cv. Per quanto riguarda le trasmissioni, vengono proposti la trasmissione automatica Allison, l'I-Sync o il cambio manuale".

FMX cabina doppia per masse totali superiori a 18 tonnellate è progettato per incarichi più pesanti e impegnativi ed è un veicolo potente e robusto, che non conosce ostacoli. È proposto in configurazione crew cab nelle configurazioni 4x2 e 4x4 a trazione integrale. La cabina con sospensioni pneumatiche può ospitare sei persone ed è caratterizzata da interni facili da pulire e portiere con apertura a 90°. Aggiunge Peter Hardin, Responsabile

riori retraibili del Volvo FMX doppia cabina rende più semplice, rapida e sicura l'uscita e l'ingresso in cabina durante le operazioni in cui il tempo è un fattore fondamentale. Il maniglione di ingresso è giallo, quindi facilmente visibile in qualsiasi condizione, e l'illuminazione interna della cabina è stata considerevolmente migliorata".

I motori dell'FMX cabina doppia sono il Volvo D11 Euro 6 da 330-450 cv; le soluzioni per la trasmissione sono il Volvo Powertronic completamente automatico, l'I-Shift o il cambio manuale. Entrambi i veicoli sono predisposti dalla fabbrica



Lo spazioso e funzionale abitacolo del Volvo FMX cabina doppia.

di prodotto per FM e FMX: "Abbiamo inoltre attribuito grande importanza alla progettazione di dettagli piccoli ma essenziali. Ad esempio, l'angolo di apertura dei gradini poste-

per allestimenti semplici. Nel 2015 è prevista l'introduzione della cabina doppia anche per le versioni con motorizzazioni Euro 3, Euro 4 ed Euro 5 del Volvo FMX.

IL CAMPIONE DELLA DISTRIBUZIONE OGGI ANCORA PIÙ CONFORTEVOLE

LAVORO E PIACERE A BRACCETTO SUL NUOVO FL

Il nuovo FL si presenta ulteriormente migliorato per andare incontro alle esigenze professionali degli operatori della distribuzione. In gamma è presente anche un nuovo modello da 12 tonnellate, novità che completa la gamma di pesi compresi tra 12 e 18 tonnellate.

Basta salire e scendere dal nuovo FL a quattro cilindri da 12 tonnellate per notare subito che l'accesso è stato abbassato. Potrebbe sembrare una variazione minima ma dopo l'ultima consegna della giornata i vantaggi risultano evidenti anche da piccoli dettagli come questi. Con il potente D5 a 4 cilindri da 240 cv, cambio automatizzato I-Sync ottimizzato in modo specifico e un peso di 500 kg in meno rispetto a un veicolo corrispondente a 6 cilindri, l'FL da 12 t rappresenta un modello estremamente competitivo che va a occupare una posizione consolidata nel segmento dei veicoli per carichi medi.

L'FL 12 t, più leggero, più basso e notevolmente più economico, aumenta la produttività e l'efficienza del cliente offrendo nel contempo al conducente condizioni di lavoro migliori. Le ruote più piccole abbassano la cabina di cinque centimetri, offrendo agli autisti una visibilità migliore a 360 gradi e consentendo loro di entrare e uscire in modo più semplice. La disposizione degli specchietti frontali e laterali combinata con la possibilità di aggiungere finestrini supplementari laterali, posteriori e sulle portiere, contribuisce all'ottima visibilità a tutto tondo.

In ogni caso, a bordo di tutti i modelli della gamma FL i conducenti trovano un ambiente estremamente accogliente, a loro misura, che assicura il massimo comfort nello svolgimento di lavori impegnativi. Il sedile è migliorato e oltre a offrire elevati livelli di sicurezza e un supporto integrato per il collo si distingue per la qualità e la resistenza dei tessuti e per i colori ben abbinati al resto degli interni; il tutto all'insegna dell'equilibrio tra funzionalità ed estetica. Le superfici e gli spazi destinati ai vani portaoggetti sono numerosi e posizionati per risultare facilmente raggiungibili, rendendo così meno faticosi i movimenti in cabina. Per Volvo FL è possibile ordinare a scelta un cambio manuale, automatizzato I-Sync o automatico Allison.





Cambi Automatici Allison. Efficienza nei consumi e maggiore produttività.

**Una soluzione efficiente per sfruttare al meglio
le proprie risorse nelle missioni urbane.**

Trazione continua anche durante i cambi marcia per consumi ottimizzati e consegne puntuali.

Il convertitore di coppia per uno spunto maggiore ed una manovrabilità impareggiabile.

Minori sollecitazioni della meccanica del veicolo per l'abbattimento dei costi di manutenzione.



GIANCARLO TOSCANO
LIONE

Carburanti alternativi all'attacco. È sempre di strettissima attualità l'implementazione da parte del settore trasporti di soluzioni alternative al gasolio tradizionale. Renault Trucks, da sempre in

prima fila nella ricerca di soluzioni economiche ed ecologiche alla gestione dei trasporti, va incontro alle crescenti esigenze delle aziende offrendo due modelli della gamma Distribuzione compatibili con il Biodiesel. Ciò significa che i propulsori di questi veicoli possono essere

alimentati al 100 per cento da Biodiesel, un combustibile prodotto da energie rinnovabili e costituito esclusivamente da oli vegetali o da grassi animali.

Come spiega la stessa Renault Trucks, "lo sviluppo sostenibile è un tema che sta diventando sempre più impor-

RENAULT TRUCKS DISTRIBUZIONE RANGE

Biodiesel ultima frontiera

LA LOSANGA OFFRE DUE MODELLI DELLA GAMMA DISTRIBUZIONE COMPATIBILI CON IL BIODIESEL. CIÒ SIGNIFICA CHE I PROPULSORI DI QUESTI VEICOLI POSSONO ESSERE ALIMENTATI AL 100 PER CENTO DA BIODIESEL, UN COMBUSTIBILE ALTERNATIVO PRODOTTO DA ENERGIE RINNOVABILI E COSTITUITO ESCLUSIVAMENTE DA OLI VEGETALI O DA GRASSI ANIMALI. I DUE MOTORI IN QUESTIONE SONO IL DTI 5 DA 240 CAVALLI E IL DTI 8 DA 320 CV.

tante nel mondo dei trasporti, in particolare per le istituzioni e gli enti locali, ma anche nel campo della distribuzione urbana. Sempre più aziende, che si occupano di attività che comportano l'uso di veicoli nei centri urbani, sono alla ricerca di soluzioni alternative al Diesel. Il Biodiesel, a base di oli vegetali o grassi animali, rappresenta una di queste".

Le due motorizzazioni in questione sono il DTI 5 da 240 cv e il DTI 8 da 320 cv. Le miscele utilizzate prevedono una percentuale di Biodiesel contenuto nel gasolio del 30 per cento (B30) o del 100 per cento (B100). In termini di prestazioni, i motori alimentati a Biodiesel offrono la stessa potenza e la stessa coppia delle equivalenti motorizzazioni a gasolio. I due modelli interessati dall'"operazione Biodiesel" sono il Renault Trucks D Cab 2.1m e il Renault Trucks D Wide. Per favorire la crescita dei combustibili rinnovabili, le autorità pubbliche e gli organismi europei hanno in programma di incoraggiare l'uso del Biodiesel nei prossimi anni. Con questa offerta, Renault Trucks è pronta a incontrare la do-

manda da parte di istituzioni, enti pubblici e società, fornendo loro dei veicoli in grado di rispondere ai requisiti delle gare d'appalto, che impongono l'obbligo di utilizzare il Biodiesel.

La gamma Distribuzione di Renault Trucks è ampia e articolata, comprendendo il Master (da 2,8 a 4,5 t), il Maxity (da 3,5 a 4,5 t), disponibile anche in un'avanzata versione elettrica ideale per il trasporto in ambito urbano, e l'intera nuova gamma D con D Cab 2m (da 3,5 a 7,5 tonnellate), D Cab 2,1m (da 10 a 18 t), D Wide (da 18 a 26 t) e D Access (da 18 a 26 t). Come sappiamo, la nuova gamma D di Renault Trucks è stata fin dall'inizio parte di un ambizioso progetto di rinnovamento dell'intera offerta del costruttore francese che ha richiesto un investimento complessivo di 2 miliardi di euro. Nel settore strategico della distribuzione, dove i mestieri e le applicazioni d'uso sono molto diversi, un camion deve rispondere in modo preciso alle esigenze del cliente. È per questa ragione che Renault Trucks propone più di cento modelli all'interno della gamma D, a cui ov-

viamente si aggiungono le versioni realizzabili con Master e Maxity. La filosofia che sottende questa sostanziosa proposta di mercato è la personalizzazione da parte del cliente ma anche la maggiore semplicità di allestimento. L'estrema varietà di gamma risponde concretamente e in modo più che appropriato alle richieste di un settore variegato come quello distributivo, che comprende attività e servizi in ambito urbano, regionale e relativi ai servizi pubblici.

Quindi, accanto alle attività della distribuzione vera e propria - consegne, trasporto a temperatura controllata, cisterne e trasporto di materiali per l'edilizia - ci sono le attività ambientali che includono la raccolta rifiuti urbani e industriali e il relativo trasporto, la pulizia urbana, la manutenzione strade, ambito di intervento privilegiato per i veicoli alimentati con carburanti alternativi, e infine le attività di emergenza, che comprendono veicoli antincendio, quelli per il trasporto di sostanze pericolose e i veicoli adibiti agli interventi di soccorso e per la sicurezza stradale.

TUTTI I PROTAGONISTI DELL'OFFERTA RENAULT TRUCKS D POSIZIONE DI FORZA DELLA LOSANGA

Specificamente pensato per le applicazioni urbane di medio tonnellaggio, il D Cab 2m (da 3,5 a 7,5 t) è stato sviluppato in partnership con Nissan. Il veicolo è proposto in configurazione 4x2. Grazie alle sue dimensioni compatte, combinate con la configurazione della cabina avanzata, D Cab 2m è facilmente manovrabile sulle strade cittadine e sulla versione da 7,5 t è anche possibile adottare la trasmissione automatizzata che rende la guidabilità ancora più facile. I motori Euro 6 DTI 3 da 150 e 180 cv, abbinati a una trasmissione manuale a 6 marce o automatizzata a 6 rapporti, offrono prestazioni di alto livello con una coppia elevata disponibile a partire da 1.200 giri/min.

Particolarmente indicato per svolgere al meglio le attività della distribuzione vera e propria, quindi consegne, trasporto a temperatura controllata, cisterne e trasporto di materiali per l'edilizia, D Cab 2.1m amplifica le potenzialità del modello da 2 metri offrendo due configurazioni 4x2 e 4x4 con un tonnellaggio da truck (da 10 a 18 t) e più ampie alternative in termini di motorizzazioni. Il modello può infatti essere equipaggiato con il DTI 5 da 210 e 240 cv oppure con il DTI 8 da 250 e 280 cv.

La scelta delle trasmissioni spazia dal manuale a 6 o 9 marce all'automatizzato a 6 rapporti fino all'automatico a 5 o 6 rapporti. Per gli utilizzi che rientrano nella fascia che va dalle 18 alle 26 tonnellate, Renault Trucks propone due modelli D con ampie caratteristiche di versatilità e funzionalità: il D Wide e il D Access. D Wide propone una cabina di 2,3 metri e configurazioni 4x2 (18/19 t) e 6x2 (26 t). D Wide è dotato di propulsori 7.7 litri DTI 8 con tre livelli di potenza: 250, 280 e 320 cv. I cambi sono di quattro tipi: manuale a sei o nove marce, automatico a 6 rapporti e automatizzato a 12 velocità.

Il D Access (da 18 a 26 t) è il solo veicolo del mercato con cabina a pianale ribassato che dispone di una larghezza fuori tutto di 2,29 metri. Una soluzione tecnica particolarmente vantaggiosa, per esempio quando si tratta di effettuare in modo ottimale la raccolta rifiuti in aree ristrette a limitato spazio di manovra, limitando al



tempo stesso gli sforzi per accedere alla cabina. La gamma Access prevede configurazioni 4x2 e 6x2, nel primo caso relativa alle versioni 18/19 t, nel secondo alla versione da 26 t. La motorizzazione di riferimento è il DTI 8 da 280 e 320 cv, abbinabili al cambio manuale a 9 marce oppure all'automatizzato Allison 3000 a 12 rapporti, particolarmente adatto per le applicazioni di raccolta e trasporto rifiuti urbani. Renault Trucks ha anche presentato i modelli D e D Wide Optifuel, cioè ottimizzati per ridurre i consumi. Dotati di cambio robotizzato (Optitronic o Optidriver), D e D Wide Optifuel dispongono della modalità power inibita che mantiene il veicolo in modalità di risparmio di carburante, indipendentemente dalla pressione esercitata sul pedale dell'acceleratore.

Questi veicoli dispongono anche dell'arresto automatico del motore che permette un concreto risparmio di carburante spegnendo automaticamente il propulsore dopo 3 o 5 minuti che il veicolo è fermo o ha il freno di stazionamento inserito. Inoltre, in aggiunta alla modalità fuel eco, al cambio robotizzato Optidriver e al cruise control integrato, D Wide dispone anche della funzione Optiroll che, quando le condizioni lo permettono, consente di ottenere il massimo beneficio dall'inerzia del veicolo a tutto vantaggio dei consumi. La gamma D e D Wide Optifuel comprende configurazioni 4x2 da 12 a 26 tonnellate e motorizzazioni DTI 5 da 210 e 240 cv (D) e DTI 8 da 280 e 320 cv (D Wide).



Il Renault Trucks D Biodiesel segna un nuovo step nella distribuzione moderna e sostenibile.

IL MIO CAMION È UN CENTRO DI PROFITTO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

FINO AL 5% DI RISPARMIO DI CARBURANTE
RISPETTO ALLA GAMMA PRECEDENTE



INTERNATIONAL
TRUCK OF THE
YEAR 2015



IL CAMION DELL' ANNO 2015 È PIÙ DI UN CAMION.
È UN CENTRO DI PROFITTO.

renault-trucks.it



MAN TRUCK & BUS ITALIA

Il video della partnership



È QUELLO DELLA CO-PRODUZIONE TRA MAN TRUCK & BUS ITALIA E ALPETRANS CHE PROMUOVE E RAPPRESENTA L'OPERATORE INTERNAZIONALE DEL TRASPORTO FRIGORIFERO IN TUTTA LA SUA ARTICOLATA E PROFESSIONALE REALTÀ. UN NUOVO STEP CHE TESTIMONIA L'ELEVATO GRADO DI COLLABORAZIONE TRA DUE REALTÀ IMPRENDITORIALI CHE HA GIÀ VISTO DINO SERAFINO TOLFO, AD DELL'AZIENDA DI TRASPORTO VICENTINA, NEL RUOLO DI TESTIMONIAL UFFICIALE SULLE PAGINE PUBBLICITARIE DEL COSTRUTTORE TEDESCO.

GUIDO PRINA
DOSSOBUONO

MAN Truck & Bus Italia rafforza i rapporti con i propri clienti, nell'ottica di qualificarsi sempre più come partner affidabile ed efficiente nella proposta e nella condivisione di soluzioni di trasporto innovative. L'esigenza di "fare sistema" con il cliente ha spinto il management di Dossobuono e quello di Alpetrans, operatore internazionale del trasporto frigorifero, a concretizzare nuove forme di collaborazione. Dall'affidabilità e dalle economie d'esercizio rappresentate dai MAN TGX in dotazione all'azienda di Marostica (Vi), il rapporto tra Alpetrans e MAN Truck & Bus Italia si è ora sviluppato anche sul fronte dell'immagine.

"Tutto è iniziato con l'apprezzamento che i MAN TGX hanno saputo conquistarsi per la loro affidabilità, i consumi contenuti, la rete assistenziale MAN Truck ramificata e professionale - spiega Alessandro Smania, Direttore Marketing & Comunicazione di MAN Truck & Bus Italia - Il resto è stato costruito, giorno dopo giorno, chilometro dopo chilometro, dall'incontro tra due competenze imprenditoriali che hanno trovato nel confronto quotidiano le risposte che cercavano alle rispettive esigenze. Questo percorso virtuoso si è concretizzato inizialmente in una campagna stampa che ha visto Dino Serafino Tolfo, Amministratore delegato di Alpetrans, quale testimonial ufficiale nelle pagine pubblicitarie MAN apparse in diverse riviste di settore e non.

Ora questa partnership trova la sua più alta visibilità in una co-produzione di un video promozionale che rappresenta Alpetrans in tutta la sua articolata e professionale realtà". Un filmato che vede prota-

gonisti i MAN TGX in forza all'azienda e che nel contempo abbraccia tutte le motivazioni che hanno portato a sviluppare un rapporto che si può ben definire "totale" per la complessità dei settori coinvolti. "L'obietti-

vo era trovare un nuovo modo di 'fare sistema' con i nostri clienti - aggiunge Alessandro Smania - Non essere un semplice fornitore di veicoli, ma essere al loro fianco per condividere le scelte che si devono af-

frontare quotidianamente per un'efficiente gestione dell'azienda, il tutto nella convinzione che il loro successo è anche il nostro successo. Partendo da questo concetto, abbiamo individuato in Alpetrans e nel suo

neare l'efficienza dei nostri nuovi veicoli Euro 6 e il loro apprezzamento da parte dei clienti". Nel 2013 sono stati consegnati alla Alpetrans 14 MAN TGX 18.440 EfficientLine Euro 6. L'anno prima la società di Marostica aveva già acquistato 4 MAN TGX 18.480 EfficientLine.

Alpetrans è un operatore internazionale del trasporto frigorifero con una flotta di oltre cento camion e altrettanti semirimorchi che raggiungono con i loro viaggi tutti i 45 paesi dell'Europa Comunitaria. L'azienda è nata nel 1980 a Marostica, in provincia di Vicenza, su iniziativa di Dino Tolfo, attuale Amministratore delegato, che ha sfruttato l'esperienza di famiglia nel commercio ortofrutticolo per avviare un'attività di autotrasporto frigorifero e del fresco a temperatura controllata. Negli anni, la crescita è stata costante fino all'attuale dimensione che vede una holding che affianca all'attività italiana un'articolata presenza europea con due aziende partner, in Slovacchia e Bulgaria. Sul territorio italiano Alpetrans può contare su due filiali a Milano e Bari.

"Siamo al servizio di tutta la filiera alimentare - dice Dino Tolfo - e negli anni abbiamo allargato la nostra offerta anche all'industria farmaceutica e florovivaistica, oltre a servizi mirati per trasporti ad alto valore, come capi di moda e apparecchiature elettroniche. I servizi sul territorio nazionale sono garantiti dalla flotta italiana, quelli nel resto dell'Europa divisi tra la sede di Marostica e le due consociate europee". "La scelta è caduta sui trattori TGX da 440 cv in versione Euro 6 in prospettiva di un prevalente uso europeo - continua Dino Tolfo - dove questa potenza è ottimale grazie anche al motore di 12.6 litri che garantisce robustezza e coppia. L'Euro 6 inoltre offre importanti vantaggi per i transiti in Svizzera e Austria, oltre a rappresentare il massimo dell'evoluzione tecnologica: un parco veicoli all'avanguardia è da sempre un 'must' per la nostra

MAN DA PRIMATO SECONDO IL REPORT TÜV 2014

PER IL TERZO ANNO CONSECUTIVO BRAND PIÙ AFFIDABILE OLTRE LE 7,5 TONNELLATE

Il marchio di autocarri più affidabile oltre le 7,5 tonnellate. Il Report TÜV 2014 sui veicoli commerciali conferma il primato MAN che si conferma ancora una volta e per il terzo anno consecutivo produttore di veicoli industriali con il maggior numero di veicoli senza difetti: un risultato inequivocabile per il costruttore di Monaco. Gli autocarri delle gamme TGL, TGM, TGS e TGX risultano eccellenti, avendo la più bassa percentuale di difettosità su tutti i veicoli di uno, tre, quattro e cinque anni di età. MAN ha ulter-

riormente rafforzato la sua posizione di leader sugli autocarri vecchi di un anno: l'83,2 per cento dei camion non ha alcun difetto (nel 2013 la percentuale era stata dell'82 per cento). Per i veicoli più anziani, un numero superiore alla media di veicoli MAN ha superato la revisione generale senza mostrare difetti.

In particolare, secondo il Report TÜV, la categoria dei veicoli pesanti si eleva per una costante manutenzione; ciò dimostra che una manutenzione regolare ripaga nel tempo le aziende di trasporto. Il vantaggio evidente è che i veicoli della flotta sono sempre pronti all'uso, piuttosto che necessitare di interventi non pianificati in officina a causa di una manutenzione trascurata. "Sono orgoglioso che MAN abbia nuovamente ottenuto questo eccellente risultato. Ciò testimonia i nostri enormi sforzi in materia di assicurazione della qualità e ci motiva a continuare per migliorare ulteriormente - ha dichiarato Anders Nielsen, Ceo di MAN Truck & Bus - Il crescente numero di contratti di manutenzione e riparazione dimostra che i nostri clienti vedono in MAN un partner affidabile nel servizio dopo vendita, e sanno di essere in ottime mani".

Nel Report TÜV sui veicoli commerciali, l'Ente certificatore tedesco unitamente alla rivista specializzata "Verkehrsrundschau" valuta i risultati delle prove di veicoli commerciali di età compresa tra uno e cinque anni nella revisione annuale generale del veicolo.



Dino Tolfo, Amministratore delegato Alpetrans

Amministratore delegato un testimonial efficace e credibile per la nostra campagna pubblicitaria: un imprenditore di successo nel suo campo, termine di riferimento per gli autotrasportatori. Ma non solo: abbiamo voluto collaborare anche alla realizzazione del video istituzionale della sua azienda, dal quale abbiamo poi ricavato un estratto che veicoliamo sulle principali piattaforme mediatiche e su tutti i social network. Un bell'esempio di come, dalla fornitura di veicoli, MAN Truck & Bus Italia abbia voluto essere partner anche in altri ambiti non strettamente legati ai camion ma all'intera vita aziendale. Il miglior modo di sottoli-

azienda. La fiducia in MAN è nata dagli eccellenti riscontri avuti con i trattori TGX 18.480 EfficientLine che abbiamo in flotta dal 2012: gli autisti sono molto contenti, i consumi sono estremamente contenuti e l'affidabilità è ottima. Per chi viaggia in tutta Europa poter contare su una rete ramificata e professionale come quella MAN è un'ulteriore garanzia". Va anche detto che MAN Finance ha giocato un ruolo fondamentale nella fornitura dei nuovi TGX EfficientLine ad Alpetrans: grazie alla formula MAN FullService ha offerto una garanzia totale di tre anni su tutta la rete europea con buy-back garantito alla scadenza del periodo.



L'efficienza incontra la potenza.

MAN TGX con motori D38 fino a 640 CV. MAN kann.

Il MAN TGX spinto dai nuovi motori D38 porta in strada una perfetta sintesi di efficienza e potenza e dà un energico impulso al successo del tuo business. Con potenze da 382 kW (520 CV) a 471 kW (640 CV nel segmento dei traini eccezionali) e coppie motrici da 2.500 a 3.000 Nm, gli inediti propulsori ridefiniscono gli standard di potenza, affidabilità e redditività. Basta premere leggermente l'acceleratore e la dinamica di marcia si esprime allo stato puro, accompagnata da spiccate caratteristiche di economicità. Scopri la catena cinematica di classe superiore: www.mantruckandbus.it/D38



RENAULT TRUCKS OPTIFUEL CHALLENGE

VITTORIA ASSICURATA CON

STÉPHANE SAVES, AUTISTA FRANCESE DELLA SOCIETÀ SEMEZIES, HA CONQUISTATO IL PRIMO GRADINO DEL PODIO NELLA FINALISSIMA DI NIZZA DELL'OPTIFUEL CHALLENGE 2014, IL CONCORSO INTERNAZIONALE DI GUIDA RAZIONALE ORGANIZZATO DALLA LOSANGA. I DUE RAPPRESENTANTI PER L'ITALIA, RANIERO CORAZZA DI ECOSERVICE E ION CIOBANU DELLA TIPES, SI SONO CLASSIFICATI RISPETTIVAMENTE AL QUARTO E DECIMO POSTO.

FABIO BASILICO
NIZZA

Stéphane Saves è il nuovo campione Renault Trucks della guida razionale. È questo il verdetto della finalissima, tenutasi a Nizza a fine ottobre, dell'Optifuel Challenge 2014, terza edizione del concorso internazionale di guida razionale organizzato da Renault Trucks. L'autista francese della società Semezies ha conquistato il primo gradino del podio, vincendo la sfida con

altri 27 colleghi provenienti da quindici paesi, tra cui l'Italia, che hanno potuto dimostrare le loro competenze in termini di guida razionale e la loro abilità al volante del T460 Optifuel di Renault Trucks. Stéphane Saves ha vinto davanti a un altro concorrente francese, Jean-Philippe Rioux, rappresentante della Stef, e al ventiseienne ungherese Dániel Nagy della Káta-Kamion.

Il premiato con il titolo di "Best International Eco-Dri-

ver", professionista con sei anni di esperienza all'attivo, ha dichiarato: "Sentivo di poter lottare per il titolo. Ho ricevuto una buona formazione dagli esperti Renault Trucks riguardo le tecniche di guida razionale che mi hanno permesso di risparmiare 6 litri ogni 100 km. Applico quotidianamente tutti gli insegnamenti appresi nel corso del Programma Optifuel e uso Infomax per migliorare sia i miei consumi sia il mio stile di guida. Al traguardo mi sentivo

ancora agitato, la pressione era tremenda...". Stéphane Saves ha poi aggiunto: "Sono davvero felice di aver vinto il concorso e spero di difendere il mio titolo il prossimo anno!". Stéphane si è aggiudicato un buono acquisti da 8.000 euro oltre a un iPad mini e al dispositivo GPS Nav'Truck Europe. La società Semezies, inoltre, ha ricevuto il nuovo T460 Optifuel a noleggio gratuito per un anno.

Il connazionale Jean-Philippe Rioux si è invece aggiudica-

to il secondo posto. Rioux ha ammesso di aver partecipato alle selezioni senza aver seguito alcuna formazione specifica. Dalla sua ha trent'anni di esperienza alle spalle, grande passione e determinazione, che permettono a Jean-Philippe di lavorare quotidianamente per diffondere le buone pratiche di guida all'interno della società Stef: "Il mio obiettivo era quello di finire tra i primi 3, quindi sono entusiasta. Sono contento della mia prestazione; ho usato

l'Optiroll al 50 per cento e ritengo che questo abbia fatto la differenza". Alla finalissima Rioux era accompagnato da Gilles Wachalski, che gestisce il programma di formazione dei conducenti di Stef: "Questo secondo posto è un riconoscimento della qualità dei nostri conducenti, i quali ricevono una formazione ogni tre anni. La formazione è parte integrante dei loro obiettivi e della cultura aziendale di Stef". Rioux ha vinto un buono acquisti del va-

NON SOLO PRODOTTO MA ANCHE MASSIMA ATTENZIONE ALLA GUIDA DELL'AUTISTA

IL PROGRAMMA OPTIFUEL FATTO SU MISURA PER IL TCO

“Optifuel Programme è un programma strutturale di Renault Trucks per la riduzione dei consumi di carburante - spiega Leonardo Bevilacqua, Transport Solution Manager e Responsabile Optifuel di Renault Trucks Italia - ma non è solo una questione di prodotto visto che interessa anche l'utilizzo del mezzo e quindi l'importanza del driver e della guida razionale nell'accrescere l'efficienza e ridurre i costi operativi dell'azienda di trasporto”.

All'interno dell'Optifuel Programma c'è tutto quel che serve per

garantire all'azienda di trasporto un completo accesso agli elementi che consentono l'ottimale ed efficiente gestione della flotta: “In primis - continua il dottor Bevilacqua - parliamo dei due software Optifleet e Infomax che si occupano dell'interpretazione dei dati di utilizzo del veicolo fornendo un quadro sul reale impiego del mezzo. Optifleet è un sistema telematico di bordo costituito da un modulo check che consente il monitoraggio in tempo reale dei parametri di utilizzo del truck e un modulo map per la geolocalizzazione del mezzo. È utilizzato in

remoto dal fleet manager dell'azienda. Infomax offre una gestione dati ancora più dettagliata e richiede una connessione fisica al pc; quindi viene utilizzato nella sede dell'azienda. La combinazione di Optifleet e Infomax danno un quadro generale e completo delle condizioni di reale utilizzo di un veicolo”.

“In Italia - dice ancora Leonardo Bevilacqua - ci sono clienti in crescita e nel 2014 siamo arrivati a un totale di un'ottantina di corsi erogati. Significative sono le percentuali di riduzione del consumo di carburante ottenute, con una media del 5 per cento che possiamo considerare il valore minimo e con punte di risparmio che sono arrivate anche al 22 per cento”. La formula standard proposta al cliente è una tre giorni suddivisa tra lezioni teoriche e test pratici di guida accompagnata, con utilizzo dei mezzi dell'azienda su percorsi reali che il conducente affronta normalmente nello svolgere il suo lavoro. Il cliente è partner di Renault Trucks, quindi l'approccio è quello della massima personalizzazione delle soluzioni proposte, nell'ottica di venire incontro alle esigenze dell'azienda di trasporto per dare risposte il più precise possibile. Quindi occorre tener presenti la tipologia dei veicoli della flotta e la specifica mission di impiego degli stessi. La riduzione dei consumi è un elemento chiave per comprendere l'attuale strategia globale di Renault Trucks: la nuova gamma presentata a metà 2013 è stata proprio pensata e realizzata come “centro di profitto” per l'azienda di trasporto, in un'ottica a 360 che punta all'ottimizzazione della Total Cost of Ownership e quindi alla riduzione dei costi operativi a vantaggio della profittabilità delle operazioni di trasporto.

“Siamo focalizzati sui consumi di carburante che oggi sono una priorità per gli operatori - afferma Leonardo Bevilacqua - ma Renault Trucks si allarga anche ad altri parametri che incidono sui costi energetici del cliente. Ecco perché parliamo di Transport Solutions, che comprende anche la corretta manutenzione del mezzo per la massimizzazione dei tempi di impiego del veicolo e la sicurezza di guida. Tutto rientra in una visione olistica per il profitto dell'azienda. La guida corretta, infatti, non solo riduce i consumi ma ottimizza la velocità commerciale e aumenta la sicurezza del trasporto e degli altri utenti della strada”.



Foto di gruppo dei finalisti del Renault Trucks Optifuel Challenge 2014 che posano intorno al nuovo T, "Truck of the Year 2015".

LA GUIDA RAZIONALE



Il francese Stéphane Saves, vincitore del Renault Optifuel Challenge 2014, si è aggiudicato un buono acquisti da 8.000 euro.

lore di 2.000 euro, il dispositivo Káta-Nav' Truck Europe e un iPad mini. La sua performance, inoltre, ha permesso alla Stef di ottenere un buono acquisti Renault Trucks da 3.000 euro.

Il terzo gradino del podio se l'è aggiudicato l'ungherese Dániel Nagy dell'azienda Káta-Kamion. Un rappresentante della rete di distribuzione Renault Trucks ha convinto Dániel a partecipare all'Optifuel Challenge data la sua particolare attenzione ai consumi e alle tec-

niche di guida razionali. "Káta-Kamion è l'azienda di famiglia e proprio per questo ho sempre cercato di dare il massimo per ridurre i miei consumi di carburante", ha detto Nagy, che ha ricevuto un buono acquisti da 1.000 euro oltre al dispositivo Nav' Truck Europe e all'iPad mini, mentre l'azienda presso cui lavora ha ricevuto un buono acquisti Renault Trucks del valore di 2.000 euro. I due rappresentanti per l'Italia presenti alla finale di Nizza erano Raniero

IL PROTOTIPO RIUNISCE DIVERSE TECNOLOGIE

OPTIFUEL LAB 2, LA FUCINA DEI FUTURI TRUCK

Renault Trucks T è la base su cui è stato realizzato il prototipo Optifuel Lab 2, che riunisce le diverse tecnologie progettate per ridurre i consumi e preparare la strada per i modelli di produzione futuri. La riduzione del consumo di carburante è stato il punto centrale nello sviluppo del Renault Trucks T, con l'obiettivo di farne un vero e proprio centro di profitto per i trasportatori. Ora, la Casa della Losanga sta nuovamente guardando al futuro continuando la propria ricerca in questo settore e studiando tutte le possibili vie che consentano di ridurre ulteriormente i consumi. Questa ricerca è effettuata attraverso il prototipo Optifuel Lab 2 che succede all'Optifuel Lab 1, introdotto nel 2009. Optifuel Lab 2 presenta 20 tecnologie a bordo, ciascuna delle quali affronta quattro temi principali legati ai consumi: gestione energetica, aerodinamica, resistenza al rotolamento e aiuti alla guida.

Il focus del lavoro di ricerca svolto con l'Optifuel Lab 2 è stato quello di ottimizzare la gestione delle varie fonti di energia. L'idea è quella di consumare meno energia possibile dal motore a combustione interna: Renault Trucks ha quindi potenziato elettricamente diversi elementi ausiliari del veicolo quali aria condizionata, pompa dell'acqua, pompa del carburante e pompa dello sterzo. Ha poi moltiplicato le fonti di energia elettrica con l'aggiunta di pannelli solari e l'installazione di un sistema di recupero dell'energia dei gas di scarico basato sul ciclo Rankine: il calore



dei gas di scarico viene recuperato tramite uno scambiatore, vaporizzando il fluido di lavoro e utilizzando questo vapore per azionare un generatore elettrico. Ciò conferisce al veicolo una nuova fonte di energia elettrica che attenua l'utilizzo dell'alternatore convenzionale. Optifuel Lab 2, autentico laboratorio viaggiante, è attualmente in strada per calcolare i risparmi di carburante che può raggiungere.

Questi dati verranno annunciati durante il primo trimestre del 2015. Proprio come diverse tecnologie dell'Optifuel Lab 1 sono state riutilizzate per la produzione di veicoli della nuova gamma Euro 6, parte di quelle presenti su questo secondo veicolo sperimentale verranno riproposte sui futuri modelli di produzione.

prossimo anno.

La fase finale dell'Optifuel Challenge 2014 ha accolto i 28 migliori eco-driver europei, selezionati tra i 6.000 partecipanti durante gli eventi nazionali, che si sono svolti in 15 paesi e che hanno coinvolto oltre 1.200 imprese di trasporto. I finalisti hanno gareggiato al volante del Renault Trucks T, eletto lo scorso Settembre "International Truck of the Year 2015". Ideato e organizzato da Renault Trucks dal 2012, l'Optifuel

Challenge offre un perfetto esempio dell'impegno profuso dalla Casa della Losanga nei confronti dei propri clienti, per aiutarli a ridurre considerevolmente i consumi fin dal primo chilometro. La finale di Nizza si è svolta in due fasi. In primo luogo, i partecipanti hanno risposto a un questionario volto a testare le loro conoscenze sui principi di base della guida razionale e su come ottimizzare il consumo di carburante. Successivamente, si sono messi al vo-

lante del Renault Trucks T460 Optifuel, equipaggiato con motore DTI 11, per eseguire un percorso su strada, accompagnati da un demo-driver. Al fine di garantire a tutti i partecipanti le medesime probabilità di vittoria, l'ordine delle squadre sul percorso è stato scelto in modo casuale e ciascuno degli autoarticolati (veicolo + semirimorchio) è stato calibrato. È stata controllata anche la pressione dei pneumatici e, inoltre, un veicolo supplementare ha seguito gli autisti durante il percorso, al fine di prendere atto dei vari elementi ambientali in grado di disturbare la guida e per appianare eventuali impatti negativi legati al traffico.

Dopo aver ultimato il percorso, sono stati analizzate le prestazioni di guida (numero di frenate, tempo del piede sollevato, percentuale di consumo all'interno della zona verde, ecc.), la velocità e il consumo di carburante tramite il software Optifuel Infomax, lo strumento per la misurazione e l'analisi dei consumi di Renault Trucks. Infine, giudici esperti hanno fornito ai concorrenti feedback proponendo un rapporto preciso su come ciascuno di essi aveva guidato. Ogni driver è stato accompagnato a Nizza da un team composto dai rappresentanti dell'azienda e da un componente della rete Renault Trucks che hanno potuto tenere traccia delle prestazioni del driver in tempo reale grazie al software di gestione della flotta Optifleet.

Con i suoi due prodotti complementari Optifuel Infomax e Optifleet, Renault Trucks propone un kit completo di strumenti di misurazione dei consumi, di analisi e di monitoraggio adattati a ogni cliente. Questi strumenti servono a ridurre i consumi sia per le aziende di piccole/medie dimensioni sia per le grandi flotte. Inoltre, si adattano a tutti i settori, dalle attività di distribuzione passando per le attività di trasporto su lunghe distanze e alle attività cantieristiche.

RENAULT TRUCKS PROPONE SUL MERCATO LE VERSIONI OPTIFUEL DI T, D E D WIDE

DALLA LUNGA DISTANZA ALLA DISTRIBUZIONE LA CORSA ALLA PROFITABILITÀ AZIENDALE

Renault Trucks ha ideato la sua nuova gamma con l'obiettivo di ottimizzare il valore d'uso totale dei veicoli. Ha, quindi, messo la sua esperienza al servizio dei clienti per proporre una soluzione globale di trasporto. S'impegna in pratica ad accompagnarli per tutta la durata di vita del mezzo e a fornire loro strumenti performanti, in materia di finanziamenti, assicurazioni, consumo di carburante, formazioni alla guida razionale, servizi di prossimità per garantire una manutenzione efficace ed evitare il fermo del veicolo. Il T è, quindi, sempre disponibile con Optifuel Programme che comprende la formazione alla guida razionale, erogata da esperti di Renault Trucks, Optifuel Training, e il software di monitoraggio e analisi del consumo Optifuel Infomax. Tutti i T, poi, sono predisposti per il sistema informatico di gestione della flotta Optifleet.

Di tutto questo si appropria la nuova versione Optifuel di Renault Trucks T, già disponibile sul mercato. Il suo approccio concettuale consiste nella riduzione dei consumi fin dal primo chilometro d'impiego del mezzo; un approccio che unisce le qualità della nuova gamma, l'equipaggiamento aerodinamico, le tecnologie intelligenti e i servizi post-vendita dedicati. Essere efficienti in termini di consumo vuole dire innanzitutto avere un veicolo adeguatamente configurato. Renault Trucks Optifuel è proposto in due versioni, motorizzate DTI 11 da 430 cv e DTI 11 da 460 cv. La nuova gamma T riunisce, in un nuovo e unico veicolo, l'efficienza e il basso consumo del precedente Premium Strada e il comfort e il prestigio del Magnum. Nel pieno rispetto della tradizione ingegneristica e progettuale di Renault Trucks, T eredita un sostanzioso bagaglio di esperienze e know-how proiettando nel prossimo futuro l'offerta di prodotti e soluzioni per la moderne esigenze dell'autotrasporto.

Renault Trucks ha presentato di recente anche D e D Wide Optifuel, cioè ottimizzati per ridurre i consumi. Dotati di cambio robotizzato (Optitronic o Optidriver), D e D Wide Optifuel dispongono della modalità power inibita che mantiene il veicolo in modalità di

risparmio di carburante, indipendentemente dalla pressione esercitata sul pedale dell'acceleratore. Questi veicoli dispongono anche dell'arresto automatico del motore che permette un concreto risparmio di carburante spegnendo automaticamente il propulsore dopo 3 o 5 minuti che il veicolo è fermo o ha il freno di stazionamento inserito. Inoltre, in aggiunta alla modalità fuel eco, al cambio robotizzato Optidriver e al cruise control integrato, il Renault

Trucks D Wide dispone anche della funzione Optiroll che, quando le condizioni lo permettono, consente di ottenere il massimo beneficio dall'inerzia del veicolo a tutto vantaggio dei consumi. Un sistema ha già mostrato la sua utilità per le applicazioni di trasporto sulle lunghe distanze. La gamma D e D Wide Optifuel comprende configurazioni 4x2 da 12 a 26 tonnellate e motorizzazioni DTI 5 da 210 e 240 cv (D) e DTI 8 da 280 e 320 cv (D Wide).



Il T460 Optifuel durante i test di guida su strada che hanno caratterizzato la finale del Renault Trucks Optifuel Challenge 2014 a Nizza.

SCANIA YOUNG EUROPEAN TRUCK DRIVER

È l'ora dei bravi autisti

TUTTO PRONTO PER LA SESTA EDIZIONE DELLO SCANIA YOUNG EUROPEAN TRUCK DRIVER, LA COMPETIZIONE DEDICATA AGLI AUTISTI UNDER 35 CHE SI MISURERANNO IN PROVE DI ABILITÀ NELLE MANOVRE, GUIDA SICURA ED ECONOMICA, ANCORAGGIO DEL CARICO E CONTROLLO PRELIMINARE DEL VEICOLO. LA FINALE ITALIANA SI SVOLGERÀ PRESSO LA ITALSCANIA A TRENTO SABATO 28 MARZO 2015, LA FINALISSIMA EUROPEA CHE ELEGGERÀ IL MIGLIOR DRIVER 2015 IN PROGRAMMA PRESSO LA SEDE DI SCANIA A SÖDERTÄLJE, SVEZIA, IL 24 E 25 APRILE 2015.

PIETRO VINCI
TRENTO

Torna lo YETD e fervono i preparativi in vista dell'elezione del miglior driver europeo. Young European Truck Driver è l'ormai celebre competizione internazionale organizzata da Scania e dedicata ai giovani conducenti di autocarri che si misureranno su prove di abilità nelle manovre, guida sicura ed economica, ancoraggio del carico e controllo preliminare del veicolo. Giunta alla sesta edizione, l'iniziativa europea è aperta a tutti gli autisti, indipendentemente dalla marca di veicolo che guidano abitualmente, che abbiano al massimo 35 anni di età.

Sono dunque già aperte le iscrizioni per provare a laurearsi miglior giovane camionista europeo attraverso il sito web www.scania.it, nell'apposita se-

zione dedicata all'evento. Potranno iscriversi i giovani autisti nati dopo il 1° gennaio 1979. YETD è parte integrante delle Scania Driver Competitions, che si svolgono in 40 paesi nel mondo e che prevedono l'adesione di ben 87mila partecipanti, rendendole una delle mag-

giori manifestazioni al mondo di tale genere; lo YETD intanto vanta l'onore di essere il più grande concorso tra conducenti di autocarri.

Lo Young European Truck Driver pone da sempre gli autisti al centro dell'attenzione,



promuovendo la loro competenza e professionalità, mettendone in risalto il ruolo fondamentale per la società e per l'industria globale dei trasporti. Un conducente abile e ben preparato ha maggiori probabilità di evitare incidenti salvando vite umane, e ciò, unito a una riduzione del consumo di carburante e dei costi di manutenzione del veicolo, porta un beneficio anche all'azienda di trasporto. Uno stile di guida appropriato contribuisce, inoltre, a flussi di traffico più uniformi, concorrendo in tal modo alla diminuzione su scala globale dei consumi di energia e delle emissioni di scarico.

Oltre a eccezionali doti di

guida, i partecipanti allo YETD dovranno possedere consapevolezza della sicurezza stradale e orgoglio professionale.

Il concorso prevede un primo test teorico da compilare online, grazie al quale verranno selezionati 8 autisti che si affronteranno nella finale nazionale in ciascun paese di riferimento per contendersi il titolo di campione. I concorrenti usciti vincitori dalla prima selezione on line verranno poi valutati su esercizi di prove di abilità nelle manovre, guida sicura ed economica, ancoraggio del carico e controllo preliminare del veicolo. Il vincitore di ciascuna nazione volerà in Svezia, presso la sede di Scania a Södertälje,

per rappresentare il suo paese alla finale europea, dove si confronterà con i vincitori degli altri paesi del vecchio continente. Il campione europeo diverrà un riferimento e un ambasciatore dei concetti di sicurezza stradale e competenza professionale, con la finalità di attrarre più giovani alla professione di camionista. La competizione italiana si svolgerà a Trento, presso la sede Italscania, sabato 28 marzo 2015 mentre la finalissima europea a Södertälje è in programma il 24 e 25 aprile 2015. Il nuovo miglior giovane camionista europeo si aggiudicherà uno Scania Serie R personalizzato nuovo fiammante del valore di 100mila euro.

VOLVO TRUCKS ITALIA

Prevenzione e tecnologia riducono l'incidentalità

GIANCARLO TOSCANO
MILANO

Il Museo della Scienza e della Tecnologia di Milano ha ospitato il Seminario sulla sicurezza stradale, patrocinato da Assosvevia e organizzato in collaborazione con Volvo Trucks Italia, rappresentata per l'occasione dal Commercial After Sales Director Giovanni Dattoli e dall'Amministratore delegato Giovanni Lo Bianco, che è anche consigliere della Camera di commercio italo-svedese Assosvevia. Nel corso dell'evento sono stati affrontati i temi della incidentalità su strada e delle attività di sensibilizzazione e prevenzione, sia dal punto di vista italiano, che da quello dei 28 stati membri della UE. In base al Rapporto Aci-Istat "Incidenti stradali in Italia nel 2013", la percentuale di mortalità su strade e autostrade è diminuita di quasi il 10 per cento rispetto al 2012. Le autovetture rappresentano il 67,5 per cento dei mezzi coinvolti, mentre i veicoli merci il 6,4 per cento, con il 5,2 per cento della mortalità. La presenza di veicoli merci è più consistente sulle strade extraurbane: sulla rete viaria principale essi rappresentano il 12 per cento dei mezzi coinvolti in incidente. Proprio per quanto riguarda i veicoli merci, nel 2013 è stata registrata una riduzione dell'incidentalità del 5,7 per cento rispetto al 2012, un dato che smentisce la percezione diffusa secondo cui siano proprio i mezzi pesanti a



IL SEMINARIO SULLA SICUREZZA STRADALE TENUTOSI AL MUSEO DELLA SCIENZA E DELLA TECNOLOGIA DI MILANO CON IL PATROCINIO DI ASSOSVEVIA E IN COLLABORAZIONE CON VOLVO TRUCKS HA MESSO IN LUCE CHE LA PERCENTUALE DI MORTALITÀ SU STRADE E AUTOSTRADE È DIMINUITA NEL 2013 DI QUASI IL 10 PER CENTO.

causare il maggior numero di incidenti sulle autostrade. La diminuzione dei morti a bordo di veicoli trasporto merci è stata del 6,3 per cento. La Polizia Stradale ha contribuito al decremento dell'incidentalità su strade e autostrade attraverso la sua

opera di prevenzione del fenomeno infortunistico, di rilevazione degli incidenti stradali e di accertamento delle violazioni in materia di circolazione stradale. In particolare, le strategie di contrasto, svolte anche in

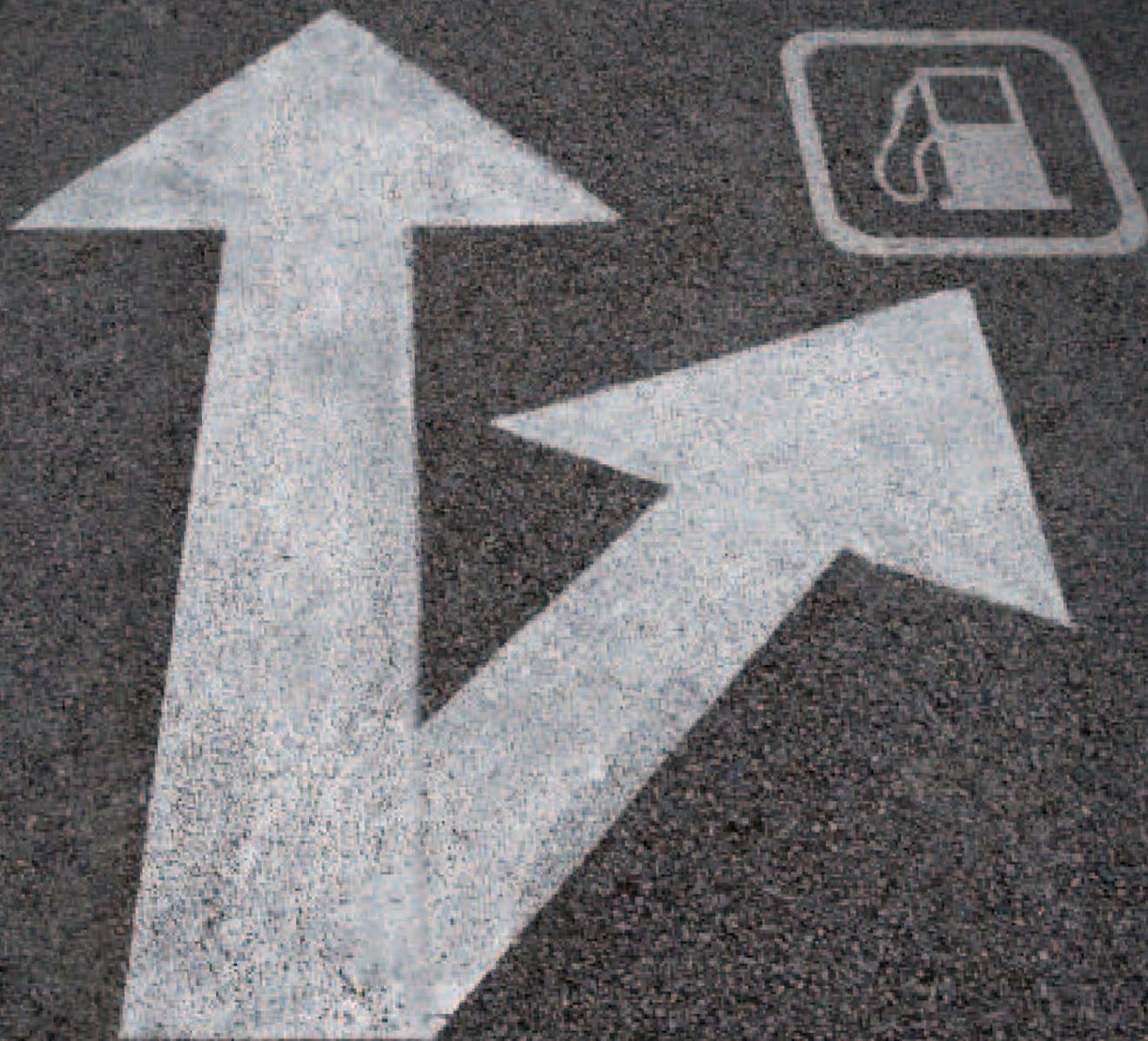
collaborazione con altri enti istituzionali, si estrinsecano da un lato attraverso l'attività di repressione e dall'altro grazie all'opera di prevenzione, all'interno della quale vanno annoverati i progetti di prevenzione e sensibilizzazione svolti in colla-

borazione con la Polizia di Stato, il Ministero dei Trasporti e dell'Istruzione, alcune Università e associazioni per la sicurezza stradale. Per quanto riguarda invece le attività di repressione, la Polizia Stradale può contare sul supporto di tec-

nologie come il Tutor, il Police Controller e lo Scoutnav. Per contrastare l'incidentalità dei mezzi pesanti, inoltre, sempre in collaborazione con il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, la Polizia Stradale è di supporto all'iniziativa finalizzata al controllo tecnico su strada dei veicoli commerciali mediante l'utilizzo di "Centri Mobili di Revisione" su tutto il territorio nazionale.

Interessanti anche i dati relativi al contesto europeo: uno studio dell'ETSC (European Transport Safety Council) evidenzia come l'Italia si collochi nella media dei 28 stati membri, con una riduzione del 18 per cento tra il 2010 e il 2013 del tasso di incidentalità. I risultati sorprendono se si prende in esame il lasso di tempo dal 2001 a oggi, che registra una notevole riduzione delle morti su strada, che per quanto riguarda l'Italia ha raggiunto il -52 per cento. Inoltre, tra gli utenti della strada coinvolti il numero di conducenti di mezzi pesanti rappresenta solo il 10 per cento sul totale. "Volvo Trucks - ha detto nel suo intervento Giovanni Dattoli - continua a investire sulla sicurezza con l'obiettivo di ridurre gli effetti causati dagli incidenti e di prevenire le cause che li provocano attraverso dispositivi di sicurezza attiva. I nostri sforzi si stanno concentrando sul supporto all'autista al fine di ridurre i margini di distrazione e migliorarne la visibilità esterna intorno al veicolo".

410



Scania 410 CV. Dritto per la tua strada.

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

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

VINCITORE NELLA SFIDA DEI CONSUMI

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

AMICO DELL'AMBIENTE

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

PRESTAZIONALE E VERSATILE

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

Scania. Leader per vocazione.



SCANIA

www.scania.it

IVECO

Stralis e Mecar per il business del Sud



IMPORTANTE CONSEGNA DI 20 STRALIS EURO 6 ALLA NAPOLITRANS DI FISCIANO, IN PROVINCIA DI SALERNO, AZIENDA SPECIALIZZATA NEI TRASPORTI A TEMPERATURA CONTROLLATA SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE E INTERNAZIONALE, SIA CON CARICHI COMPLETI CHE IN GROUPAGE. IL DEALER DI RIFERIMENTO È LA SALERNITANA MECAR, STORICO CONCESSIONARIO IVECO, PUNTO DI RIFERIMENTO IN TUTTO IL MERIDIONE DEL NETWORK DEL COSTRUTTORE TORINESE.

FABIO BASILICO
FISCIANO

Iveco in prima fila nel sostenere le aziende imprenditoriali del Sud che crescono e sfidano la crisi a colpi di innovazione, professionalità, passione e determinazione nel fare business. Alla Napolitrans Srl di Fisciano, in provincia di Salerno, sono stati consegnati 20 Stralis Euro 6 - 10 AS440S50T/P e 10

AS440S46T/P - equipaggiati con motori 11 litri da 460 e 500 cv, che saranno impiegati in trasporti nazionali e internazionali, attività di logistica e distribuzione e gestione della catena del freddo. Napolitrans è infatti un'azienda specializzata nei trasporti a temperatura controllata su tutto il territorio nazionale e internazionale, sia con carichi completi che in groupage. Fondata nel 1964 per

iniziativa di Ferdinando Napoli, intraprendente padroncino che costituisce il nucleo storico dell'azienda, Napolitrans è interessata negli anni a seguire da un notevole sviluppo grazie anche all'opera dei figli di Ferdinando che gli subentrano alla guida della società nel 1990. Gerardo Napoli è Amministratore Unico, mentre il fratello Antonio è Responsabile del Traffico e la sorella Monica dell'Area For-

nitori.

La concessionaria di riferimento per la consegna degli Stralis è un'azienda storica del settore, attiva dal 1952, un dealer simbolo dell'imprenditoria appassionata e altamente professionale del Meridione d'Italia, la salernitana Mecar, "la grande concessionaria del Sud", come recita il claim di appoggio alla presentazione delle attività del dealer campano. Pioniere del veicolo in-

dustriale al Sud dall'immediato dopoguerra, punto di riferimento della rete Iveco fin dalle origini del brand torinese negli anni Settanta, Mecar, di cui Gianandrea Ferrajoli è Managing Director, è una realtà dinamica che offre soluzioni per il trasporto ad aziende di tutte le dimensioni. Con la giusta miscela di tradizione e innovazione la concessionaria con tutto il suo nutrito team mette sempre al primo

posto il patrimonio più importante: i clienti.

Negli ultimi cinque anni, la storica azienda salernitana ha scalato le posizioni: oggi detiene il 15 per cento del mercato del pesante Iveco in Italia. In cinque anni Mecar, branca veicoli industriali del Gruppo F. Ferrajoli & C., con sessantadue anni di storia e bilanci in attivo, ha completamente rivisto il proprio modello di business e oggi si pre-

CALORE E PASSIONE NELLA CATENA DEL FREDDO

NAPOLITRANS VANTA UN PARCO MEZZI DI CIRCA 200 UNITÀ TRA AUTOTRENI, TRATTORI E RIMORCHI

Napolitrans Srl, azienda di trasporti di Fisciano, vanta un'esperienza ultracinquantennale che, unitamente alla disponibilità di tecnologie e mezzi all'avanguardia, le permette di effettuare diverse tipologie di servizi: trasporti nazionali e internazionali, logistica e distribuzione, gestione della catena del freddo.

Nel 1964 Napolitrans nasce per iniziativa del padroncino Ferdinando Napoli e si svilupperà negli anni anche grazie al lavoro dei figli di Ferdinando, Antonio, Gerardo e Monica, che gli subentrano alla guida dell'azienda nel 1990. Nel 1999 la famiglia Napoli dà vita al Gruppo Napolitrans, che nel 2004 diventa società a responsabilità limitata (Srl) all'insegna del motto: "coniugare tradizione e innovazione". Il nuovo gruppo dirigenziale si prefigge un solo obiettivo: offrire un servizio di qualità.

Una mission che comporta il dover adottare mezzi all'avanguardia, personale efficiente e qualificato, professionalità e organizzazione. Il punto di vista operativo secondo il quale razionalizzare il carico e il viaggio, anche scegliendo di volta in volta il mezzo più idoneo ed efficiente per un determinato itinerario, ha consentito alla Napolitrans di consolidare negli anni una rete

completa di vettori affidabili per tutte le mete, nazionali e internazionali, alle tariffe più convenienti e con il massimo delle garanzie.

Il 4 gennaio 2010 nasce la Napolitrans Srl che svolge principalmente l'attività di agenzia nel settore dei trasporti, nonché attività di magazzino, carico, scarico, deposito, stoccaggio e imballaggio di qualunque tipo di merce.

Le scelte strategiche rispondono a una logica di crescita e di efficienza, che punta a sfruttare tutte le opportunità del mercato; oggi la Napolitrans è leader nel settore dei trasporti a temperatura controllata e partner di aziende leader nazionali e internazionali come, per esempio, Beretta, Rovagnati, Ascheri, Alphacom, Caseificio Tre Stelle. Napolitrans vanta un parco mezzi di circa 200 tra autotreni, trattori e semirimorchi, equipaggiati con gruppi frigorifero adibiti al trasporto di merce deperibile da -30° a +15°, muniti di termo-registratori per il controllo della temperatura lungo tutta la filiera del freddo, a garanzia della qualità del servizio.

L'azienda dispone, inoltre, di celle frigorifere per le giacenze delle merci in transito ed è in grado di provvedere al servizio di distribuzione delle stesse.



Sopra e in alto, gli IVECO Stralis Euro 6 che entrano a far parte della flotta della Napolitrans.

ATTIVITÀ IN CRESCITA PER IL DEALER CAMPANO CHE COPRE TUTTO IL MERIDIONE



MECAR SIMBOLO DEL SUD PERFORMANTE

“Oltre 60 anni di attività - dice Gianandrea Ferrajoli, Managing Director della concessionaria salernitana Mecar - ci consentono di essere presenti sul mercato con soluzioni sempre all'avanguardia. L'azienda ha conosciuto una crescita esponenziale negli ultimi anni, frutto del lavoro fatto insieme ai clienti e che ci contraddistingue come realtà seria e moderna, simbolo del Sud performante”.

Dalla sede nel salernitano, che sorge a Nocera Superiore, in Via Nazionale km 41,500, equidistante dai grossi centri di Napoli e Sa-

lerno, Mecar è cresciuta e oggi copre gran parte del Sud, dalla Campania alla provincia di Potenza in Basilicata e alla provincia di Cosenza in Calabria. Una distribuzione che interessa tutto il Meridione, con l'eccezione di alcune aree della Sicilia e della Puglia. Oltre alla sede di Nocera Superiore (Sa), Mecar ha infatti all'attivo altre tre sedi: nella zona industriale di Eboli (Sa), a Melfi (Pz), in Zona Industriale San Nicola, e nella zona industriale di Rende (Cs), in Via Marco Polo 59. La rete di 22 officine autorizzate localizzate sul territorio delle province di Salerno, Avellino, Potenza e Cosenza, 4 magazzini ricambi e una piattaforma logistica moderna ed efficace, Mecar è in grado di garantire un servizio al top per tutti i suoi partner. “Con l'apertura della nuova sede nella provincia di Cosenza avvenuta lo scorso Settembre, la terza in due anni - continua Gianandrea Ferrajoli - Mecar rafforza la propria presenza nella Regione Calabria insieme al marchio Iveco che

torna a Cosenza con una formula moderna, tesa a rafforzare la parte assistenziale e il mondo dei servizi in generale”.

La nuova sede sorge nella zona industriale di Rende, cuore nevralgico della logistica calabrese, a un passo dalle principali arterie autostradali che collegano la Calabria al resto del Sud. Circa 400 mq della struttura sono dedicati al magazzino ricambi, che ha come obiettivo il raggiungimento di livelli di efficienza sul delivery time mai raggiunti sul territorio. “È questo il primo beneficio che il progetto porterà nel breve termine - conferma Ferrajoli - a cui seguirà un forte focus del sales team sul recupero della quota di mercato di tutta la gamma, fortemente diminuita in questi ultimi mesi”. Il Gruppo F. Ferrajoli & C. è storicamente attivo anche nel settore auto: il fondatore dell'azienda nel 1952, nonno Francesco Ferrajoli, ha avuto il merito di aver portato per primo il marchio Fiat nel salernitano.



Gianandrea Ferrajoli, Managing Director di Mecar

l'azienda è cresciuta come un player in crescita con un 20 per cento di vendite generate all'estero. Un'operazione di autentico rinnovamento, che ha allineato la forza e lo slancio del Gruppo a quella di altri competitor europei. “Quando la crisi è arrivata - spiega Gianandrea Ferrajoli - il settore automotive era fortemente focalizzato sulla mera vendita del veicolo. L'esigenza di un cambio radicale è stata da noi avvertita in maniera repentina, portando l'azienda a invertire la rotta e a mettere in discussione molte delle practices quotidiane consolidate nel settore. Nel 2009, infatti, l'80 per cento della redditività aziendale derivava dalla vendita dei veicoli, al contrario di oggi dove la vendita di servizi ad alto valore aggiunto apporta sostenibilità, soddisfazione ma soprattutto differenziazione al conto economico aziendale. Passi da gigante sono stati compiuti anche dalla vendita sul web che ha visto la nascita di mecarparts.com, il primo e-commerce del set-

tore che offre ai clienti di tutta Europa la reperibilità istantanea dei pezzi di ricambio e la consegna entro 48 ore dall'ordine”.

Mecar non si è dunque lasciata avvolgere dal manto negativo della crisi ma, affrontando le nuove tendenze del mercato con determinazione e coraggio imprenditoriale, ha messo in campo tutte le sue energie migliori per evolvere e crescere. La scommessa si è nutrita anche di scelte pionieristiche che si sono rivelate importanti per continuare a conseguire risultati positivi e incoraggianti su tutte le nuove linee di business. Una dimostrazione di forza e volontà ben esemplificata dall'apertura in ben due anni di tre nuove sedi che affiancano il quartier generale di Nocera Superiore, in provincia di Salerno, l'ultima delle quali a Rende, nel cosentino, inaugurata lo scorso Settembre.

Gianandrea Ferrajoli ha subito avuto la chiara intuizione che per resistere su un mercato sempre più maturo ma ancora profondamente strategico come quello dei trasporti occorreva puntare in modo deciso sull'innovazione: “Salerno - afferma - rimane un nodo cruciale per il trasporto grazie allo snodo intermodale che offrono i porti, intercettando il flusso di grossi player diretti all'estero, ai quali Mecar offre servizi, anche telematici, su misura. È lì che si gioca la nuova frontiera del trasporto: riducendo il downtime (tempi morti) dei veicoli e aumentando la produttività dei clienti”.

IMPONENTE INAUGURAZIONE DELLA NUOVA SEDE DI RENDE
MECAR NEL CUORE DELL'ECONOMIA CALABRESE

Non solo un opening ma un vero e proprio Mecar Day. La concessionaria Iveco ha deciso di organizzare un grande evento innovativo per celebrare una nuova importante tappa nel suo costante processo di crescita. Al centro dell'attenzione l'inaugurazione ufficiale lo scorso 18 novembre della nuova sede di Rende (Cs), nel cuore dell'economia della Calabria, vicina alle aziende più importanti e strategiche della zona: “Abbiamo iniziato a investire su questo territorio circa due anni fa quando la distribuzione era in forte difficoltà e le certezze erano davvero poche - dice Gianandrea Ferrajoli, Amministratore delegato Mecar - Il 1° luglio 2014 abbiamo raggiunto un accordo con Iveco e il 1° settembre eravamo già operativi con la sede. Il 18 novembre l'abbiamo inaugurata”.

“Quello del 18 non è stato solo un ope-



ning ma un vero e proprio Mecar Day” - dichiara Giovanni Gallo, Branch Manager - una convention della durata di due giorni al quale hanno partecipato tutti i nostri centri assistenziali presenti su Campania, Basilicata e ovviamente Calabria”. Mecar crede fortemente nel progetto e sono già state perfezionate più di 10 assunzioni.

Anche gli investimenti in marketing sono stati importanti: Mecar, insieme a “Ecologia Oggi”, è sponsor ufficiale del Cosenza Calcio per i prossimi tre anni e il proprio marchio può essere visto ogni domenica sulla maglia dei rossoblù ogni volta che la squadra scende in campo. Per il Mecar Day, il management Iveco era presente al completo, così come quello della Petronas, player malesiano attivo nei carburanti e lubrificanti, altro partner strategico di Mecar. All'evento hanno partecipato diverse aziende calabresi attive nel settore del food, che hanno offerto a tutti gli ospiti il fior fiore delle eccellenze calabresi.



RENAULT TRUCKS

D Euro 6 per l'ecologista Quendoz

FABIO BASILICO
NUS

In Valle d'Aosta il nome Quendoz è ben conosciuto. Fondata da Ezio Quendoz nel 1971 e oggi amministrata dal figlio Jean Louis, l'azienda vanta grandi tradizioni nel settore dell'igiene urbana. Ben 100mila dei 120mila abitanti totali della piccola Regione nord-occidentale dell'Italia sono serviti da Quendoz Srl, in pratica 62 comuni su 74. Presso la sede di Nus, pochi chilometri a Sud di Aosta, c'è stata la cerimonia di consegna di dodici nuovi veicoli Renault Trucks Euro 6, che vanno ad arricchire un parco mezzi Quendoz che per la quasi totalità è da sempre marchiato con la Losanga. I dodici veicoli in questione sono sette D 12, due D 16 e tre D 18 Wide. La concessionaria Renault Trucks di riferimento è la Alpica Srl di Beinette, in provincia di Cuneo, rappresentata all'evento di Nus dal titolare Gianpaolo Revelli. La nuova gamma Distribuzione di Renault Trucks è dunque ben rappresentata e nello specifico

campo di applicazione della Quendoz - veicoli compattatori con vasche Farid per la raccolta e il trasporto di rifiuti in tutta la Regione - offre uno spaccato della sua versatilità e funzionalità. Alla consegna, effettuata nel grande piazzale della Quendoz, erano presenti, oltre ai vertici dell'azienda valdostana, Stefano Ciccone e Roberto Sterza, rispettivamente Amministratore unico e Direttore marketing e comunicazione di Renault Trucks Italia. Successivamente, uno dei nuovi veicoli, un D 18 Wide, ha effettuato un breve giro all'interno del vicino comune di Fénis per permettere ai giornalisti di scattare foto e vedere il mezzo in movimento all'interno di un contesto urbano tipico della Valle d'Aosta. I servizi ecologici di igiene urbana assicurati da Quendoz grazie all'impiego di molteplici attrezzature sono diversificati: oltre alla raccolta e trasporto di rifiuti urbani e speciali, Quendoz assicura il servizio di scaricamento cassoni e ragnatura, il servizio di diserbo, raccolta foglie, potature alberi, siepi e

aiuole, quello di spazzamento meccanizzato, il lavaggio dei cassonetti, le attività di spurgo di pozzi neri, caditoie, pozzetti e griglie stradali, il servizio di sgombero neve e spargimento sale e infine quello di spazzamento manuale di strade, piazze e marciapiedi.

"Quendoz ha tre sedi operative in Valle d'Aosta e dispone di un parco mezzi di 180 veicoli, nella quasi totalità con marchio Renault Trucks, un marchio che è al nostro fianco fin

dall'inizio - dichiara l'Amministratore Jean Louis Quendoz - I dipendenti sono 150. La lunga esperienza gestionale nei servizi di igiene urbana e un consolidato know-how tecnologico ci permettono di fornire ai clienti, pubblici e privati, un servizio completo per la gestione del rifiuto, dalla sua origine sino alle fasi di smaltimento finale. Abbiamo infatti maturato importanti esperienze e competenze nell'espletamento di servizi di igiene urbana grazie alla gestio-



Jean Louis Quendoz e Stefano Ciccone di Renault Trucks Italia.

ne effettuata in realtà differenziate". "Quendoz è una società che si distingue per la qualità del servizio svolto - prosegue l'Amministratore - per il rispetto delle specifiche e dei tempi di realizzazione dei servizi, la capacità nel risolvere e anche per la competenza, la cortesia e la disponibilità del personale, come testimoniato da un recente questionario di valutazione della soddisfazione dei clienti". Tutto questo si innesta alla perfezione in un ambito amministrativo solido come quello della Valle d'Aosta, dove il servi-

che è operativa all'interno dell'azienda un'officina autorizzata Renault Trucks, la Vda Trucks. Quendoz è così un'azienda portabandiera dei valori e dell'immagine della Losanga, a cui è legata fin dall'inizio della sua attività e di cui è senza dubbio punto di riferimento all'interno del mercato italiano".

La gamma Distribuzione di Renault Trucks comprende il Master (da 2,8 a 4,5 t), il Maxity (da 3,5 a 4,5 t), disponibile anche in un'avanzata versione elettrica ideale per il trasporto

PRESSO LA SEDE DI NUS C'È STATA LA CERIMONIA DI CONSEGNA DI 12 NUOVI VEICOLI RENAULT TRUCKS EURO 6, CHE VANNO AD ARRICCHIRE UN PARCO MEZZI QUENDOZ CHE PER LA QUASI TOTALITÀ È DA SEMPRE MARCHIATO CON LA LOSANGA. I VEICOLI IN QUESTIONE VERRANNO IMPIEGATI NEI SERVIZI DI IGIENE URBANA GESTITI DA QUENDOZ IN UN TOTALE DI 62 COMUNI SUI 74 TOTALI DELLA VAL D'AOSTA.

zio di raccolta rifiuti è gestito unicamente da privati e non esistono società di servizi nel settore a capitale pubblico o misto pubblico/privato. L'affermazione dell'iniziativa privata è favorita dal fatto che i pagamenti da parte delle amministrazioni pubbliche avvengono in tempi regolari e gli appalti hanno una certa durata. "Gli appalti sono nell'ordine dei cinque/sette anni - conferma Jean Louis Quendoz - Le istituzioni pubbliche hanno infatti fatto proprio un elemento gestionale strategico: per avere mezzi nuovi e sempre efficienti occorre dare all'operatore privato la possibilità di effettuare un investimento nell'acquisto dei suddetti mezzi che abbia in sé tutte le condizioni per la loro ammortizzazione".

Nel corso dei decenni il mondo dei servizi ecologici urbani è profondamente cambiato in Valle d'Aosta: "Prima operavano piccoli imprenditori - spiega Quendoz - oggi invece gli appalti sono importanti e complessi e richiedono investimenti sostanziosi in strutture e tecnologie avanzate. L'Euro 6 ha quindi un ruolo attivo e da questo punto di vista l'ingresso in flotta dei nuovi veicoli Renault Trucks D è perfettamente in linea con la nostra mission aziendale".

Parole di soddisfazione sono state espresse anche da Stefano Ciccone, che ha messo in luce lo speciale rapporto di collaborazione con Quendoz: "Una partnership importante quella con Quendoz - commenta il numero uno di Renault Trucks Italia - perché non si tratta unicamente di un rapporto cliente/fornitore, dal momento

in ambito urbano, e l'intera nuova gamma D con D Cab 2m (da 3,5 a 7,5 tonnellate), D Cab 2,1m (da 10 a 18 t), D Wide (da 18 a 26 t) e D Access (da 18 a 26 t). Nel settore strategico della distribuzione, dove i mestieri e le applicazioni d'uso sono molto diversi, un camion deve rispondere in modo preciso alle esigenze del cliente.

"La filosofia che sottende questa sostanziosa proposta di mercato - continua Stefano Ciccone - è la personalizzazione da parte del cliente e anche la maggiore semplicità di allestimento. L'estrema varietà di gamma risponde concretamente e in modo più che appropriato alle richieste di un settore variegato come quello distributivo, che comprende attività e servizi in ambito urbano, regionale e relativi ai servizi pubblici. Quindi, accanto alle attività della distribuzione vera e propria ci sono le attività ambientali che includono la raccolta rifiuti urbani e industriali e il relativo trasporto, la pulizia urbana, la manutenzione strade e infine le attività di emergenza, che comprendono veicoli antincendio, quelli per il trasporto di sostanze pericolose e i veicoli adibiti agli interventi di soccorso e per la sicurezza stradale. Già con l'introduzione di veicoli Euro 6 è indubbio il passo in avanti compiuto da un'azienda come Quendoz, particolarmente sensibile e attenta alle tematiche di ordine ambientale connesse all'espletamento di servizi ecologici. Nel contempo si aprono nuove potenziali aree di sviluppo in Valle d'Aosta; basti pensare ai veicoli elettrici o quelli a metano".

L'AZIENDA HA A DISPOSIZIONE L'OFFICINA INTERNA VDA TRUCKS AUTORIZZATA RENAULT TRUCKS

VEICOLI SEMPRE EFFICIENTI PER UN LAVORO ALL'INSEGNA DELLA TUTELA AMBIENTALE

Quendoz è da sempre molto attenta all'ambiente e operando all'interno di una Regione che ha nel paesaggio montano e nelle vastissime risorse naturali due punti di forza strategici è costantemente impegnata nel garantire servizi ecologici all'insegna della massima efficienza.

Non a caso, il parco mezzi della Quendoz vanta anche veicoli elettrici. "Un impegno che abbiamo preso con tutto il territorio e i suoi abitanti - conferma Jean Louis Quendoz - e che possiamo rispettare anche grazie all'apporto della nostra officina meccanica interna autorizzata Renault Trucks, la Vda Trucks che è localizzata all'interno della sede di Nus ed è stata aperta a fine 2008".

L'officina Renault Trucks specializzata in riparazioni di veicoli industriali, attrezzature elettromeccaniche ed oleodinamiche, assicura che quotidianamente i veicoli della Quendoz possano mettersi in moto per compiere il loro importante lavoro di raccolta rifiuti. Il

ciclo di manutenzione continuo assicura la massima efficienza operativa dei veicoli e il loro impiego in condizioni ottimali, a beneficio non solo del servizio reso ma anche dell'ambiente in generale.

La Vda Trucks, società di Quendoz, vanta anche una partnership con la concessionaria Renault Trucks Alpica per la fornitura di ricambi. "In collaborazione con la Città di Aosta - continua Jean Louis Quendoz - ha avviato per i mesi di novembre e dicembre il progetto 'Aosta Capitale dell'Ambiente', una campagna di sensibilizzazione dei cittadini mirata a correggere quegli errori di differenziazione dei rifiuti che, purtroppo, oltre che costituire danno per la collettività anche dal punto di vista economico, danneggiano l'ambiente del territorio. Nel contempo sono stati avviati interventi didattici dedicati ai nostri ragazzi per approfondire il tema della raccolta differenziata e della tutela ambientale".



THERMO KING

Per il decimo anno consecutivo il "Miglior marchio" in Germania

Oltre 7.400 lettori delle riviste tedesche di settore hanno eletto i migliori marchi in 22 diverse categorie nell'ambito del sondaggio annuale sul "Miglior marchio". Thermo King, marchio di Ingersoll Rand, ha ottenuto la valutazione migliore nella categoria "Unità di refrigerazione". Thermo King ha ricevuto per la prima volta questo riconoscimento di eccellenza nel 2005, quando il sondaggio è stato ampliato per includere il mercato dei veicoli commerciali. Presente in Italia da quasi 40 anni, Thermo King offre una gamma di prodotti progettati specificatamente per il settore del controllo della temperatura nei trasporti refrigerati (settore Truck & Trailer) e aria condizionata per autobus (settore HCVA). "Thermo King - spiega Marco Tosi, sales manager Thermo King Italy - si avvale di una Dealers network ufficiale sul territorio Italiano, composta da strutture che offrono un servizio di classe mondiale e risposte alle domande dei clienti. Tali Dealers seguono il cliente dal momento di una loro richiesta e per tutta la durata di vita del prodotto; per quanto riguarda l'assistenza, la Service Network oltre ad essere svolta dai Dealers ufficiali si avvale di una rete di sub-dealers autorizzata TK, collegata territorialmente al Dealer ufficiale di competenza; sia la forza vendita che i tecnici addetti al servizio seguono periodicamente intensivi corsi di aggiornamento presso gli stabilimenti di progettazione e produzione Thermo King".



Marco Tosi, sales manager Thermo King Italy

Qual è la gamma disponibile sul mercato italiano? "Thermo King - illustra Marco Tosi - ha una gamma prodotti in grado di soddisfare le esigenze delle più importanti committenze e delle aziende di trasporto a loro collegate per il trasporto di derrate deperibili, prodotti farmaceutici e di tutto ciò che richiede un preciso controllo della temperatura durante il trasporto su gomma. Unità autonome per semirimorchi (gamma SLXe), unità autonome per motrici pesanti (gamma Serie T e UT), unità non autonome per motrici leggere (gamma B, C e V), tutte disponibili nella versione single-temperature (per carichi mono-temperature) o Spectrum

(per carichi multi-temperature), rappresentano quanto a disposizione per i clienti. Ogni singolo modello della gamma per semirimorchi e motrici pesanti può essere dotato di opzione Whisper in grado di abbattere sensibilmente la rumorosità dell'unità durante il funzionamento in modalità Diesel, ciò per permettere l'utilizzo di tali unità in zone urbane durante la fascia oraria notturna. Il portafoglio prodotti comprende inoltre una vasta gamma di accessori, indispensabili per un corretto controllo e salvaguardia dell'unità stessa; una gamma di prodotti Telematici per un costante e preciso monitoraggio durante il

funzionamento (posizione, stato unità, livello carburante, allarmi ecc.) e infine tutte le parti originali TK indispensabili alla manutenzione ordinaria e straordinaria; sono infine disponibili numerose soluzioni di contratti di manutenzione ordinaria e straordinaria (Thermo Kare) in base alle diverse esigenze degli utilizzatori finali".

Quale dei prodotti in gamma è il più diffuso in Italia? "Il prodotto più diffuso in Italia - risponde in conclusione il sales manager di Thermo King Italy - risulta essere l'unità da semirimorchio SLXe300; tale unità è un ottimo compromesso in termini di efficienza, prestazione e affidabilità; dotata di circa 15.000 w a 0°C, grazie alle caratteristiche che la contraddistinguono, fornisce ottimi risultati ai clienti permettendo loro di consegnare il carico in modo sicuro ed efficiente, senza sacrificare nulla in termini di prestazioni. Thermo King aggiorna costantemente la gamma in base alle normative vigenti in materia e naturalmente per aumentare sempre più l'efficienza di funzionamento abbassando allo stesso tempo l'impatto ambientale; motori Green Tech, basso consumo di gasolio, bassa rumorosità, intervalli di manutenzioni prolungati, carica di refrigerante diminuita, tecnologia Micro Channel, utilizzo di materiali riciclabili sono solo alcuni aspetti sui quali Thermo King si focalizza costantemente. L'evoluzione costante della gamma permette la frequente presentazione di nuovi modelli sempre più efficienti e performanti".

REPLICA SISTEMI

WMS alla prova da Malfatti & Tacchini

Mostrare l'efficienza raggiunta dal magazzino grazie al WMS StockSystemEvolution. Questo l'obiettivo dell'evento "Logistica in diretta", una visita nel nuovo deposito di Paderno Dugnano (al confine tra le provincie di Milano e Monza e Brianza) dell'azienda Malfatti & Tacchini, organizzata da Replica Sistemi, specializzata da trent'anni nello sviluppo di prodotti software per la gestione della logistica di magazzino e dei trasporti. Malfatti & Tacchini è una realtà che vanta oltre cent'anni di storia nel settore ferramenta ed è leader a livello nazionale nella distribuzione di dispositivi di sicurezza. Il fatturato è di circa 20 milioni di euro e impiega 42 dipendenti. Ad accoglierci e guidarci nella visita del deposito è Giorgio Modenese, Direttore Operations Malfatti & Tacchini Group, con la collaborazione di Ivan Novellini, Senior Account Manager Replica Sistemi. Il magazzino di Paderno è una struttura che si estende su una superficie di 7mila mq suddivisa in tre aree: banco vendita, magazzino tradizionale con scaffalature a ripiani porta pallet e magazzino automatico Kardex, in cui Metalogistic, facente parte del gruppo, gestisce oltre 30mila referenze delle altre società (Malfatti & Tacchini, Iron Mint e Proxe). La logistica è il core business dell'azienda, poiché commercializza prodotti acquistandoli da circa 600 fornitori e rivendendoli all'ingrosso a numerosi clienti, effettuando circa 200 consegne giornaliere. Le consegne sono garantite entro 12 ore nelle province di Milano, Varese e Pavia, entro 24 ore nel resto dell'Italia continentale ed entro 48 ore sulle isole.

L'efficienza del magazzino, determinata dalla rapidità e precisione delle consegne, è fondamentale per la crescita del fatturato aziendale. Nel 2012 Malfatti & Tacchini ha deciso di acquistare il WMS StockSystemEvolution di Replica Sistemi per ottenere un'ottimizzazione dell'organizzazione logistica e sostenere la crescita del business. L'azienda in quel periodo aveva due depositi: uno a Ossonova e un piccolo magazzino nel punto vendita di Bresso. Dopo un'attenta software selection, è stato installato StockSystemEvolution interfacciato all'ERP AS/400. Nell'ottobre 2012, mese del Go-live del WMS, il fatturato è stato superiore rispetto a quello degli altri mesi dell'anno poiché non si è creata nessuna inefficienza, anzi, la produttività è migliorata. Nell'agosto 2013 è avvenuto il trasloco nella nuova struttura di Paderno Dugnano e StockSystemEvolution ha evitato perdite di tempo e di materiali. "Siamo stati accompagnati per mano da Replica Sistemi - ha affermato Modenese - in un percorso innovativo perché l'implementazione del WMS ci ha aperto la strada per altre soluzioni informatiche: programmazione degli ordini, pianificazione delle scorte, elaborazione di un nuovo sistema per gli ordini online degli agenti, grazie alle giacenze rese disponibili da StockSystemEvolution, quindi per noi si è aperta una fase assolutamente nuova". Modenese ha poi presentato i vantaggi ottenuti: aumento della produttività e velocità in fase di prelievo di oltre il 30 per cento e riduzione di errori e reclami da clienti che si attestano su una percentuale inferiore all'1 per cento degli ordini con conseguente miglior servizio al cliente, eliminazione della fase di controllo prima delle spedizioni e dell'inventario annuale, grazie all'inventario real time. Sono già previsti step d'innovazione futura che porteranno anche all'installazione del voice. "Di sistemi informativi e software - ha dichiarato in conclusione il Direttore Operations Malfatti & Tacchini Group - ce ne sono tanti, sicuramente molti sono validi, alcuni complessi e costosi. La nostra scelta è stata giusta perché frutto di una valutazione non solo delle caratteristiche del software, ma anche della capacità di Replica Sistemi di garantirci uno sviluppo anche in futuro".

HANKOOK

Pneumatico premium innovativo ed ecologico per i rimorchi

Il produttore coreano amplia l'assortimento con e-cube Blue TL20.

Il produttore coreano Hankook, con sede italiana ad Agrate Brianza, alle porte di Monza, con il nuovo e-cube Blue TL20 amplia l'assortimento di gomme per rimorchi con un prodotto particolarmente ecologico specializzato nel traffico a lunga percorrenza. Oltre ai fattori centrali di sicurezza e qualità, questo nuovo pneumatico per veicoli commerciali, realizzato appositamente per le necessità della clientela europea, è stato realizzato per soddisfare le esigenze di economicità totale divenute assolutamente primarie nelle attività di spedizione. "Hankook - dichiara Carlo Citarella, Sales Director Hankook Tire Italia - utilizza le tecnologie più moderne e disegni di profili ad alte prestazioni in grado di migliorare l'efficienza del carburante e la durata aumentando al contempo le proprietà di handling



Carlo Citarella, Sales Director Hankook Tire Italia

dei pneumatici".

Nello sviluppo del nuovo professionista della lunga percorrenza e-cube Blue TL20, gli ingegneri di Hankook hanno dato particolare rilievo alla sostenibilità. Una nuova miscela per il battistrada diminuisce la

resistenza al rotolamento dell'8 per cento risparmiando così preziosa energia durante la marcia. Il conseguente minor consumo di carburante e le sue elevate prestazioni di marcia gli conferiscono un alto grado d'economicità riducendo le emissioni di CO2. Il design ottimizzato del profilo di e-cube Blue TL20 di Hankook assicura prestazioni di frenata particolarmente elevate e un'aderenza ideale su fondo bagnato. Quattro ampie scanalature principali di drenaggio lungo tutta la circonferenza migliorano le prestazioni in aquaplaning riducendo inoltre la rumorosità. Il battistrada particolarmente largo è stato studiato per ridurre l'usura e migliorare le prestazioni di marcia. Quest'innovativa tecnologia mista aumenta la durata di vita dello pneumatico del 55 per cento rispetto ai prodotti standard.

EBERSPÄCHER

Arriva il generatore a celle di combustibile a gasolio

Il sistema trasforma il carburante in energia elettrica per le utenze.

Autocaravan, camion e veicoli commerciali hanno bisogno costantemente di energia sia durante la marcia sia durante la sosta. Eberspächer propone come soluzione il generatore a celle combustibile APU (Auxiliary Power Unit), che trasforma il gasolio in energia elettrica e alimenta tutte le utenze di bordo. Il sistema, del tutto indipendente dal motore, rivoluzionerà la gestione dell'energia a bordo dei veicoli. "In futuro - spiega l'ingegner Lorenzo Covini, General Manager di Eberspächer Italia - componenti che oggi sono azionati meccanicamente potranno essere alimentati elettricamente con costi minori. Che si tratti di aria condizionata o frigorifero, sono sempre più numerose le utenze alimentate elettricamente a bordo di veicoli industriali o commerciali che richiedono costantemente

energia. Durante il viaggio è lo stesso motore a farne le spese, trascinando l'alternatore che trasforma in energia elettrica parte della sua potenza. Il problema si fa più complesso durante la sosta: per non essere costretti a mantenere in funzione il motore, scelta penalizzante dal punto di vista dell'ambiente e dei consumi e per questo vietata in numerosi paesi, si ricorre a un generatore ausiliario basato su un motore a combustione".

Eberspächer con APU si prefigge di cambiare radicalmente l'approccio. "Il nostro sistema - precisa l'ingegner Covini - non solo è in grado di risolvere il problema energetico durante i periodi di sosta, ma stiamo perseguendo un nuovo approccio olistico alla gestione dell'energetica a bordo che, oltre al rispetto per l'ambiente riesce a migliorare l'efficienza operativa".



Lorenzo Covini, General Manager di Eberspächer Italia

L'innovativo generatore a celle a combustibile di Eberspächer produce energia elettrica utilizzando il gasolio dal serbatoio: l'assenza di componenti in movimento consente di evitare perdite di potenza meccanica, con un risparmio energetico.

Intervista

Massimo Dodoni, Direttore Commerciale Sud Est Europa Kögel

“Obiettivo: primo posto assoluto nell’immatricolato”

MAX CAMPANELLA
MONZA

Nato e cresciuto a Verona, Massimo Dodoni, 45 anni, è l'uomo che Kögel, il produttore di semirimorchi di Burtenbach, ha scelto per affidare l'incarico di costituire la filiale italiana dell'azienda tedesca. Con una lunga e consolidata esperienza nel settore della componentistica (prima in BPW poi in SAF) a tutto campo, dalla qualità alla sicurezza alle vendite, Dodoni si è occupato di strategie commerciali, vanta un curriculum di tutto rispetto nel settore dei semirimorchi dallo scorso marzo sta investendo innanzitutto il valore in cui più crede: la vicinanza al cliente. “Ho accettato volentieri l'opportunità che mi ha offerto Kögel - ci ha detto il neo Sales Director Sud Est Europa - proprio perché mi permette il contatto stretto con

il cliente: avendo vissuto in Italia esperienze tali da avere una formazione completa, avere la responsabilità di 16 paesi ha rappresentato per me uno stimolo importante. In questa prima fase gran parte delle mie energie sono dedicate all'Italia, ma terminato il processo di consolidamento del marchio con la fondazione della nuova società, una volta affermata la struttura andrò a rivolgere l'attenzione anche agli altri mercati”.

Kögel in Italia ha chiuso il 2013 con 139 unità consegnate, risultato che la Casa Madre riteneva del tutto insoddisfacente: da qui la decisione di gettare nel nostro paese le fondamenta di Kögel Italia, che rappresenterà il marchio, finora appannaggio d'importatori. E i frutti di questo processo, tuttora in fase di completamento, già si vedono nel concreto. “Chiude-

remo il 2014 - ci ha anticipato Massimo Dodoni - con circa 900 unità, un incremento importante frutto dell'approccio diretto, della conoscenza diretta della clientela che ha rinnovato la fiducia nei nostri prodotti. In questi mesi, con uno staff di venditori che si suddividono sei zone, siamo stati molto vicini ai clienti, che sono stati essi stessi invitati a visitare l'impianto produttivo di Burtenbach. Quest'approccio proseguirà nel 2015 e, forti di una gamma di assoluta qualità, di un telaio che è uno dei più leggeri sul mercato, andremo a ulteriormente migliorare questa performance. La mia ambizione? Chiaramente portare Kögel al primo posto assoluto nell'immatricolato: considerati gli investimenti attuati sulla gamma e con una forza vendita di grande competenza, Kögel non potrà che essere leader di mercato anche in

Italia, dove comunque il marchio è già noto e diffuso, con un parco circolante che si aggira sui 4mila semirimorchi”.

Specializzata in centinati e frigoriferi, Kögel Italia deve fare però i conti con un mercato che si è fortemente ridimensionato rispetto ai numeri del 2008. “Quei numeri - dichiara Dodoni - non torneranno più: il mondo è cambiato, l'economia globale sta rivoluzionando il mercato, che si sta indirizzando sempre più verso produttori esteri. Kögel ritiene di essere uno dei player che comprende questa necessità e si pone come riferimento in Europa Occidentale ma non solo: è vero che il sud est Europa è rappresentato da mercati giovani, di minori dimensioni e poco maturi, ma sono tutti in espansione con percentuali di crescita che viaggiano a due cifre, anziché i mezzi punti dell'Europa Occidentale”. In particolare come sta andando e come andrà il mercato Italia? “Il 2014 - risponde il Direttore Commerciale del produttore di Burtenbach - si chiuderà con circa 6.500 unità consegnate, nel 2015 ci sarà sicuramente un aumento: la domanda di acquisto c'è, la necessità di trasporto pure sia per il rinnovo dei parchi sia per espansione del business. Non mi convincono affatto gli incentivi statali, che prima hanno penalizzato il mercato creando un'aspettativa tra chi era pronto a investire, oggi ne alterano la percezione reale: il vero indicatore del mercato è il fabbisogno e su questo anche l'Italia presenta importanti margini di crescita”.

Kögel quest'anno ha superato il traguardo degli 80 anni dalla fondazione; a capo vi è



Massimo Dodoni, Direttore Commerciale Sud Est Europa Kögel

l'unico proprietario Ulrich Humbaur, che ha acquisito l'azienda nel 2009, estendendo la gamma proposta dal marchio Humbaur (rimorchi da 0 a 18 t) fino alle 40 t del trasporto pesante. E arrivando quindi a produrre complessivamente circa 60mila unità l'anno. In Italia la struttura organizzativa avrà sede a Verona e sarà presente con una rete di assistenza tecnica e ricambi, mediante implementazione di quella già esistente. “Al nostro fianco - specifica Massimo Dodoni - avremo solo officine che abbiano competenza nella riparazione dei veicoli rimorchiati: circa 70 in tutta Italia con un sistema gestionale unico in tutta Europa. Quel che conta è dare il supporto che il cliente si aspetta prima, durante e soprattutto dopo la vendita.

Perché la fiducia nel marchio e nel venditore che lo rappresenta sono valori fondamentali: quando il trasportatore utilizza trattore e rimorchi mette alla prova le promesse che gli sono state fatte al momento della vendita e si aspetta che il costruttore le mantenga. La nostra prima promessa è stare sempre al fianco del cliente nello svolgimento della sua attività”. Di pari passo Massimo Dodoni intende avviare uno stretto contatto con i principali costruttori di veicoli industriali. “Soprattutto in ambito tecnico - ha aggiunto il manager Kögel - la partnership è d'obbligo per lo sviluppo di normative e lo sviluppo congiunto di progetti: trattore e rimorchio viaggiano insieme, quindi la filosofia deve essere unica”.



Uno dei semirimorchi della gamma Kögel, che propone un ventaglio di prodotti fino a 40 tonnellate.

ARRIVA COOL PURFERRO QUALITY

KÖGEL PRESENTA IL PERFEZIONAMENTO DEL FURGONATO REFRIGERATO PREMIUM

Nella gamma Kögel del 2015 il produttore di rimorchi di Burtenbach inserisce Kögel Cool PurFerro quality, novità già presentata nel 2012 in versione perfezionata. Il cassone refrigerato premium, perfezionato nei dettagli, soddisfa non solo esigenze di mercato specifiche quali il trasporto di prodotti freschi, surgelati e farmaceutici ma, grazie a diverse opzioni, è adatto anche all'impiego universale. La struttura silenziosa del fondo di alluminio riduce la generazione di rumori durante il caricamento e lo scaricamento di fino a 10 decibel rispetto al modello precedente. La riduzione delle emissioni acustiche agevola le consegne al di fuori dei normali orari di apertura. Nel cassone refrigerato premium, inoltre, la vasca di alluminio saldata assicura un'igiene migliore e una pulizia più facile della zona del fondo. La vasca di alluminio impedisce la penetrazione di umidità nelle materie portanti, il che aumenta la durata e la redditività del rimorchi refrigerato.

Naturalmente sono soddisfatti i requisiti

HACCP volti ad assicurare la salute dei consumatori per quanto riguarda il trasporto termostabile di alimenti nel traffico merci internazionale. Inoltre Kögel Cool PurFerro quality rispetta i requisiti ATP-FRC. La porta posteriore in acciaio inox, facile da sottoporre a manutenzione e riparare, è ora provvista di una guarnizione a labbro quadrupla ottimizzata e di cerniere di facile sostituzione.

La struttura furgonata di Kögel Cool PurFerro quality è costituita da una schiuma speciale perfezionata di alta qualità e molto isolante, priva al 100 per cento di CFC. Lo strato di copertura di acciaio è robusto e di facile manutenzione e, sul lato interno, è rivestito di pannelli di PVC rigido. Le pareti spesse 45 o 65 mm, il tetto di 85 mm e il fondo di 125 mm di produzione propria garantiscono un netto miglioramento del coefficiente di trasmissione termica (valore K). Questa elevata protezione dagli influssi termici riduce il consumo di energia e allo stesso tempo consente di risparmiare sui costi.

Il cassone refrigerato premium di Kögel è disponibile anche con vari equipaggiamenti personalizzati per le esigenze più diverse nei vari campi d'impiego, ad esempio il paraurti variabile aggiuntivo con ammortizzatore di gomma situato all'estremità della traversa longitudinale e perimetralmente sul telaio della porta posteriore. Per una protezione ottimale del pannello anteriore e dell'evaporatore, nonché per migliorare la circolazione dell'aria, Kögel Cool PurFerro quality è provvisto della parete antiurto Kögel di nuova

concezione. La parete di protezione, costituita da singoli profili di alluminio a V, è non soltanto flessibile e facilmente smontabile per la pulizia, ma offre inoltre la migliore protezione anche nei casi d'impiego più difficili.

Per un'immobilizzazione ottimale del carico nei giri di distribuzione e soprattutto nel trasporto di alimenti freschi e fiori, sono ora disponibili anche quattro file di guide con fori circolari sul fondo e sul tetto, pensate per l'utilizzo di barre telescopiche.



Intervista

Dario Albano, Responsabile Business Unit Mercedes-Benz Vans Italia

“Una gamma perfetta per ogni esigenza”

URBANO LANZA
ROMA

“Anche nel segmento dei Vans Mercedes-Benz, in piena coerenza con la strategia del Gruppo Daimler, si pone sul mercato con forti novità di prodotto e una gamma completamente rinnovata, frutto degli enormi sforzi effettuati negli ultimi anni in termini di investimenti su tutte le gamme, dalle vetture ai truck passando per il trasporto leggero”.

Parole di determinazione quelle con cui Dario Albano, Responsabile della Business Unit Mercedes-Benz Vans Italia, guarda al 2015, che sarà innanzitutto l'anno “pieno” di consegna del Nuovo Mercedes-Benz Vito, l'ultimo nato dei furgoni con la Stella, autentica icona dei professionisti che vogliono avere il massimo in sicurezza e qualità, doti garantite dal brand Mercedes. Dal 16 novembre scorso è iniziata la commercializzazione del nuovo nato: quali sono le aspettative sul riscontro del mercato italiano nel 2015? “Sicuramente - risponde Dario Albano - di crescita. Riteniamo di avere in qualche modo ridisegnato gli standard della categoria Mid-Size, il segmento del

Vito, veicolo che sarà apprezzato e darà soddisfazioni in termini di performance rispetto alla quota di mercato di quest'anno”. Quali sono le caratteristiche per le quali Nuovo Vito eccelle rispetto ai principali competitor? “Innanzitutto - precisa il manager della Stella - le tre trazioni: anteriore, assoluta novità in aggiunta a posteriore e trazione integrale. In questo modo il ventaglio accontenta tutti e soddisfa ogni necessità: i professionisti che utilizzano il mezzo in montagna ma non in condizioni tali da dover investire di più per la trazione integrale hanno ora a disposizione quella anteriore, che spesso rappresenta anche una scelta personale, una sorta di filosofia di guida. Questa possibilità di scelta, pur nei limiti del tipo di motorizzazioni, rappresenta un indubbio vantaggio competitivo che ha un valore di mercato”.

In particolare quali sono le caratteristiche della versione Tourer e a quali categorie professionali si rivolge? “Già di per sé - premette Dario Albano - Mercedes-Benz Vito rispetto alla media dei furgoni per design, qualità e tradizione si avvicina molto al mondo delle vetture: da sempre è riconosciu-

to il suo carattere distintivo. Con la versione Tourer andiamo a ulteriormente potenziare quest'aspetto. Se aggiungiamo che sarà disponibile in tre versioni, da quella base a quella più ricca di equipaggiamenti, anche in questo caso confermiamo la strategia di ampia soddisfazione delle esigenze di mercato: chi userà Vito Tourer per il trasporto di squadre di lavoro presterà meno attenzione alle rifiniture e più all'efficienza in termini di consumo e al prezzo; chi invece lo adopererà per una clientela esigente e sofisticata salirà nella gamma di allestimento, che supera Tourer per arrivare a Classe V, veicolo adatto per hotel a cinque stelle e clientela top. Mercedes-Benz permette al cliente di trovare la sua dimensione, rispettando le sue esigenze”.

Quali sono le nuove fasce di professionisti ai quali Mercedes si propone per aumentare la quota di mercato? “Per sua natura - prosegue il Responsabile Vans della Casa di Stoccarda - Vito tocca tutte le categorie, dai corrieri alle società di noleggio a breve e lungo termine ai padroncini per utilizzo in conto proprio. Il nostro primo step è rivolgerci a loro per migliorare

la quota, nel frattempo prestando attenzione alle flotte, da quelle più attente al prezzo cui andremo a proporre l'entry level fino a quei professionisti che vogliono il massimo con la trazione integrale”.

Quali sono le aspettative sulla ripresa del segmento dei veicoli commerciali e qual è l'obiettivo di Mercedes-Benz? “Abbiamo motivi - dichiara Dario Albano - per essere ottimisti: il mercato totale dei vans compreso l'alto di gamma dello Sprinter, quindi da 3,5 alle 5 t, registra il 10 per cento di incremento. Con cautela sottolineo l'unica certezza: il crollo registrato dopo il 2008 si è fermato, per la prima volta il trend è positivo. Ma tale riflessione non può prescindere dal dato comprensivo di tutti questi anni nei quali il mercato si è ridotto drasticamente del 62 per cento. L'auspicio e l'aspettativa è che nel 2015 almeno altrettanto positiva come quella del 2014. All'interno di questo panorama rispetto al 2014 Mercedes-Benz sarà a un anno 'pieno' di consegna del Nuovo Vito, che quest'anno ha avuto solo un mese e mezzo di tempo per farsi conoscere”.

Nel corso del 2015 sono pre-



Dario Albano, Responsabile della Business Unit Mercedes-Benz Vans Italia

viste novità di implementazione della gamma Mercedes-Benz Vans? “Quella del Nuovo Vito - risponde il manager Mercedes-Benz - sarà completata andando a soddisfare piccole nicchie di mercato. Ma quel che conta è l'immediata disponibilità totale della gamma del Vito e in generale del ventaglio prodotti, una gamma completamente rinnovata negli ultimi due anni e mezzo: nel 2013 è stato lanciato il Nuovo Sprinter, quest'anno Vito e Classe V, che pur essendo una vettura rientra sotto la responsabilità della Business Unit Vans, rivolgendosi per sua natura anche a professionisti e imprenditori. Obiettivo del 2015 è massimizzare i lanci e rendere proficui gli investimenti effettuati. In piena coerenza con la strategia più ampia del Gruppo Daimler, Mercedes-Benz ha compiuto uno sforzo enorme nel rinnovo delle gamme dalle vetture ai truck passando per i vans: oggi raccogliamo i frutti degli investimenti effettuati”.

Mercedes-Benz è riconosciuta tra i brand più interessanti sul mercato: quali sono i punti di forza della sua gamma di veicoli commerciali? “Qualità e sicurezza - afferma Dario Albano - sono al primo posto: l'alto standard rispetto ai competitor è il nostro fiore all'occhiello, fa parte del DNA Mercedes-Benz; al loro fianco l'ottima efficienza in termini di consumi e l'ampiezza della gamma che oggi va dallo small van, ovvero il Citan, allo Sprinter fino a 5 t con possibilità di motori a metano, e Vito con tre trazioni: ce n'è per tutte le tipologie di clientela”.

Quali sono le iniziative sul

piano finanziario che Mercedes-Benz sta promuovendo per sostenere i professionisti e contribuire alla ripresa del mercato dei veicoli commerciali? “In questi anni - risponde in conclusione Dario Albano - si è fatta sempre più stretta la relazione con Mercedes-Benz Financial

”

OGGI CHI SI RIVOLGE A MERCEDES-BENZ, OLTRE A GARANTIRSI L'ACQUISTO DI UN VEICOLO DI ELEVATO STANDARD, HA A DISPOSIZIONE UN PORTAFOGLIO IN GRADO DI SODDISFARE TUTTE LE NECESSITÀ: DAL CITAN ALLO SPRINTER FINO A 5 T PASSANDO PER IL NUOVO VITO A TRE TRAZIONI.

Service, che dal 2008 ha avviato campagne studiate a sostegno dei professionisti, con estrema disponibilità e flessibilità. Con loro si è sviluppato uno spirito di team teso a trovare per quanto possibile una soluzione per il cliente, dalle campagne generali ai contatti ad hoc per esigenze specifiche”.



Il nuovo Vito, l'ultimo arrivato nella gamma della Stella, disponibile con tre trazioni e anche in versione Tourer per trasporto persone.

IL MEZZO GIUSTO PER OGNI PROFESSIONE

SPRINTER, CITAN E VITO SULLA PISTA DI VAIRANO

All'autodromo di Vairano Mercedes-Benz era presente alla prima edizione del “Veicoli Commerciali Day”, evento dedicato in esclusiva ad artigiani e piccole imprese: l'occasione per incontrare tanti appassionati, addetti ai lavori, stampa del settore, artigiani, piccole e medie imprese interessate a conoscere al meglio, provandole, le ultime novità della Stella. In occasione di quella giornata e piloti professionisti hanno messo alla prova in pista l'intera gamma Van Mercedes-Benz (Sprinter in versione 313 CDI furgone 37/35, Citan in versione 111CDI

Furgone Long e Vito in versione 116 CDI Furgone Long) per valutarne il comportamento su strada, sperimentare il funzionamento dei sistemi di sicurezza di ultima generazione e comprendere come caricare e fissare correttamente la merce nel vano posteriore.

Oltre alle prove su pista Nuovo Vito si è fatto apprezzare con un esemplare in esposizione, mentre uno specialista del prodotto era a disposizione dei visitatori per illustrare le caratteristiche del nuovo veicolo Mercedes-Benz, in anteprima rispetto all'introduzione sul mercato.

Artigianato, commercio, piccola e media industria, servizi navetta e taxi: il nuovo Vito eccelle ovunque. Unico nella categoria, Vito Furgone è disponibile a richiesta in tre lunghezze e con tre tipi di trazione: posteriore, integrale e, per la prima volta, anteriore. Il carico utile massimo di 1.285 kg nel passo Long ne fa il leader del suo segmento. Vito Mixto, in quanto furgone con cabina doppia, coniuga i vantaggi del Furgone a quelli del Kombi.

Con il nuovo Vito Tourer, Mercedes-Benz apre una strada totalmente nuova per il trasporto di passeggeri: una strada a tre corsie, per il robusto e funzionale Vito Tourer Base, il versatile Vito Tourer Pro e il pregiato Vito Tourer Select. Quella del Tourer è infatti una famiglia completa di modelli, con versioni su misura per le più svariate tipologie di trasporto di persone.

Intervista



Silvio Dughera, Responsabile Veicoli Commerciali Opel Italia

EMANUELE GALIMBERTI
ROMA

Nella propria attività, come nella vita, è importante avere il partner perfetto. Per questo Opel offre una gamma di veicoli commerciali completa, dove spaziosità, versatilità e tecnologia - insieme alla convenienza - sono pensate per soddisfare al meglio ogni esigenza lavorativa dei professionisti. Con l'arrivo nella gamma del Nuovo Vivaro, da quest'inverno anche in versione passeggeri, Opel chiude il 2014 con una gamma che ha ancora più potenza, maggior spazio di carico, comfort superiore per i passeggeri e connettività di ultima generazione.

Grazie anche al suo design dinamico e compatto, Nuovo Vivaro è pronto a diventare il biglietto da visita ideale dei professionisti del trasporto. E grazie ai suoi consumi ridotti - da 5,7 l/100 km nel ciclo combinato e da 6,4 l/km nel ciclo urbano - riduce al minimo i costi di gestione mantenendo le performance sempre al top. "Oggi - spiega Silvio Dughera, Responsabile Veicoli Commerciali di Opel Italia - Opel in Italia copre la quasi totalità del mercato dei veicoli commercia-

li fino a 3,5 t con alcune versioni anche da 4,5 t. Apre la gamma l'agile Opel Corsa VAN, veicolo compatto dedicato principalmente a trasporto e mobilità cittadina. Segue Opel Combo, il nostro furgone piccolo, che si pone ai vertici del suo segmento per capacità di carico e notevoli possibilità di personalizzazione. Vivaro è un veicolo che non ha bisogno di presentazioni, rappresenta il cavallo di battaglia di Opel in Italia e in Europa nel segmento dei furgoni medi. Chiude la gamma Opel Movano con la sua amplissima offerta di versioni, dall'autotelaio cabinato con cabina singola e doppia fino agli allestimenti più specialistici: Opel Movano compete a testa alta nel segmento più tecnico del mercato, quello dei furgoni grandi".

Nell'arco del 2015 sono previste novità nella gamma? "Opel - risponde il manager del marchio tedesco di General Motors - introduce una grande novità a gennaio: Nuova Corsa, che sarà disponibile anche in versione VAN. Nuova Opel Corsa rinnoverà la sua posizione di forza nel segmento di riferimento e la versione VAN sarà in grado di portare tutte le

Silvio Dughera, Responsabile Veicoli Commerciali Opel Italia

“Con Nuovo Vivaro la crescita continuerà”



sue innovazioni tecniche e stilistiche anche nel settore dei veicoli commerciali. Il completamento della gamma Vivaro, con la versione a passo lungo del Combi prevista per febbraio, è un altro elemento importante per il successo di un veicolo che da solo rappresenta il 50 per cento del venduto Opel veicoli commerciali".

Quali sono le caratteristiche principali del Nuovo Vivaro che rappresentano un'autentica novità nel settore? "Una cabina all'avanguardia, i consumi e le emissioni più basse della categoria - prosegue Silvio Dughera - grazie a motori turbo e biturbo di piccola cilindrata, un'area di carico incredibilmente spaziosa e accessibile, dotazioni tecnologiche e manovrabilità di stampo automobilistico: questi i punti forti del nuovo Opel Vivaro sul quale

poniamo grandi aspettative sia in termini di vendita che di soddisfazione del cliente".

Quali sono i punti di forza della gamma Opel Veicoli Commerciali che la distinguono dai principali competitor? "La completezza della gamma - risponde il manager Opel - è uno dei punti di forza di Opel: per ogni esigenza siamo in grado di fornire il veicolo adatto. La disponibilità di allestimenti certificati o da fabbrica, validati con elevatissimi standard di qualità, è poi un ulteriore elemento che contribuisce alla capacità di Opel di presentarsi sul mercato con autorevolezza. Volendo sintetizzare, il nostro posizionamento sul mercato è racchiuso nel motto "più prodotto a un prezzo competitivo", più che un claim una realtà che il professionista può sperimentare quando si mette al volante di un vei-

colo Opel o entra in una delle nostre Concessionarie".

Con quali numeri si chiuderà l'anno 2014 per Opel Veicoli Commerciali? "Quest'anno - dichiara Silvio Dughera - arriveremo poco sotto le 5 mila unità con una quota del 4,5 per cento, valori che pensiamo di poter superare il prossimo anno grazie alla piena disponibilità di Nuovo Vivaro e alle buone performance che il resto della gamma sta avendo in termini di raccolta contrattuale. Riteniamo che il prossimo anno la crescita continuerà ancora in maniera costante anche se su valori percentualmente più moderati rispetto a quanto abbiamo visto nel 2014. Su un mercato relativamente piccolo, il previsto rinnovo di forniture ad alcune grandi aziende avrà inoltre un impatto considerevole".

Quali sono le ambizioni di

Opel Veicoli Commerciali per il 2015? "Due direzioni principali: sfruttare al massimo il potenziale di Nuovo Vivaro - afferma in conclusione Silvio Dughera - e focalizzarci ulteriormente nel settore degli alle-

”

OGGI COPRIAMO LA QUASI TOTALITÀ DEL MERCATO CON UNA GAMMA PER OGNI ESIGENZA, IN GRADO DI FORNIRE SEMPRE IL VEICOLO ADATTO PER OGNI UTILIZZO. NEL SETTORE DEGLI ALLESTIMENTI ABBIAMO INTRAPRESO UN CAMMINO CON I NOSTRI BUSINESS CENTER E ALLESTITORI DI RIFERIMENTO SUL TERRITORIO ITALIANO, FORTI DEL SUPPORTO DELLA CASA MADRE.

stimenti, dove abbiamo intrapreso un cammino importante insieme ai nostri Business Center e nostri allestitori di riferimento sul territorio italiano. Il supporto della nostra Casa Madre in questo settore è totale e questo ci fornisce risorse ed energie per alimentare le nostre ambizioni".

A GENNAIO LO SBARCO DI NUOVA CORSA VAN CON OPEL RENTING PACCHETTO COMPLETO A COSTI CERTI E COMPETITIVI

Prodotto multiuso che copre tutte le esigenze, da quelle del piccolo artigiano al corriere veloce al trasporto alimenti, con una prevalenza di uso cittadino e a medio raggio, Nuovo Opel Vivaro da quest'inverno è disponibile anche in versione Combi. "Se Opel Vivaro furgone - dichiara Silvio Dughera, Responsabile Veicoli Commerciali Opel Italia - è un po' l'equivalente del "coltellino svizzero", ovunque occorra uno strumento di lavoro lui c'è, la versione Combi, tra le più vendute del segmento, rappresenta invece la soluzione ideale per il trasporto persone, dalla navetta di hotel 5 stelle al pulmino per società sportive. Soprattutto nella versione passo lungo, è un veicolo molto interessante per l'elevata capacità di carico, adatto al trasporto dei bagagli dei nove occupanti, quindi adatto ai noleggi con conducente che fanno la spola verso aeroporti e stazioni".

L'anno prossimo si aprirà con l'arrivo della Nuova Opel Corsa VAN: quali saranno le novità di punta del nuovo veicolo? "Esterni ed interni innovativi, guidabi-

lità di riferimento, portata massima fino a 585 kg e dotazioni di sicurezza attiva e passiva di categoria superiore - prosegue il manager Opel - fanno parte delle caratteristiche di Nuova Corsa VAN che sapranno sicuramente far presa sull'utenza dei veicoli commerciali". Quali sono le strategie di supporto ai clienti che Opel sta sviluppando per sostenere le imprese nell'acquisto di nuovi veicoli? "Crediamo molto - conclude Silvio Dughera - nel noleggio a lungo termine Opel Renting: è una formula che permette alle Concessionarie Opel di proporre alla clientela un pacchetto completo a costi certi, competitivi e d'immediata comprensione. Concretamente e semplicità sono valori molto apprezzati nel mercato dei veicoli commerciali. Abbiamo iniziato con Nuovo Vivaro e vogliamo sfruttare sul resto della gamma questo tipo di offerta, in maniera decisa. Da poco abbiamo poi introdotto il nuovo programma di estensione di Garanzia Flex Care, gestito direttamente da Opel, che ci permette di essere estremamente competitivi in termini di costo per il cliente".



Il nuovo e versatile Vivaro è leader della gamma Opel nel segmento dei furgoni medi.

300 €*

al mese tutto incluso

- Manutenzione ordinaria e straordinaria
- Assicurazione RCA, Furto e Kasko
- Bollo e Assistenza Stradale H24



NUOVO VIVARO

**IMBATTIBILE,
ANCHE NEI CONSUMI.**

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

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

opel.it



Wir leben Autos.

*Opel Vivaro Van Edition 1.6 120 CV BiTurbo L1H1 27 q. Offerta di noleggio a lungo termine Opel Renting, tutto incluso: 60 mesi/150.000 km totali; 4.600 € di anticipo; il canone comprende: finanziamento, manutenzione ordinaria e straordinaria, assicurazione RC Auto con franchigia 250 €, furto con franchigia 10%, Kasko con franchigia 500 €, tassa di proprietà, immatricolazione, soccorso stradale, gestione multe e sinistri, servizio clienti dedicato. Foto a titolo di esempio. Offerta valida fino al 31/12/2014, salvo approvazione Opel Renting. Tutti gli importi si intendono IVA esclusa. Consumi ciclo combinato (l/100 km): da 5,7 a 7,4. Emissioni CO₂ (g/km): da 149 a 195.

IVECO NUOVO DAILY

Abbraccio tra
tradizione
ed estetica

SIN DAL 1978 A RENDERE FAMOSO IL LEADER DEI VEICOLI LEGGERI È LA ROBUSTEZZA DELLA STRUTTURA PORTANTE. LA SUA È LA STORIA DI UN SUCCESSO BASATO SULLA CAPACITÀ DI EVOLVERSI E ADATTARSI CON IMMEDIATEZZA ALLE MUTATE CONDIZIONI DI LAVORO DEI PROFESSIONISTI. PRIMO VEICOLO INDUSTRIALE LEGGERO IVECO, HA INTRODOTTTO DOTI DI MANEGGEVOLEZZA E COMFORT NUOVE PER IL SEGMENTO. ALTRA CARTA VINCENTE LA VITALITÀ TECNOLOGICA, PROTAGONISTA DI SUCCESSO NEL TOUR "DAILY4AFRICA".

NILS RICKY
TORINO

Una storia di successo quella del Daily Iveco, "Van of the Year 2015", che dalla fine degli Anni Settanta a oggi ha saputo essere protagonista assoluto del trasporto leggero in Europa e nel mondo. Fin dalla sua prima versione, il veicolo ha stabilito nuovi primati anticipando ogni volta il mercato e diventando punto di riferimento dell'innovazione nel settore dei veicoli commerciali leggeri. Il segreto del suo successo sta nella capacità di evolversi, ogni volta confermando i valori che hanno caratterizzato da sempre il suo DNA: affidabilità, efficienza e versatilità d'uso. Prodotto fin dal 1978, Iveco Daily già con la prima serie riscosse successo grazie a numerosi allestimenti e grande solidità. Nel corso degli anni sono state immesse sul mercato nuove serie con cadenza quasi decennale; in tutte si sono registrate variazioni di estetica, tecnologia e motorizzazioni ma mai della struttura portante, preservando così la singolare robustezza che ha

reso famoso il veicolo.

Inizialmente Daily era disponibile con doppio marchio (Fiat e Iveco) fino al 1983, oltre che con il marchio OM e il nome "Grinta". Una serie venne anche costruita dall'Alfa Romeo con il nome AR8. Già al lancio, nel 1978, Daily aveva scelto un'impostazione fortemente innovativa, tipica fino a quel momento solo dei

veicoli industriali: sospensioni anteriori a ruote indipendenti, struttura portante con telaio, motore anteriore longitudinale e trazione posteriore. Ma a queste caratteristiche vincenti, il nuovo veicolo aggiungeva una maneggevolezza e un comfort nuovi per il trasporto commerciale. Inizia così la storia del Daily: è al tempo stesso il primo veicolo industriale

leggero Iveco, e il più piccolo camion europeo. È un successo senza precedenti: tra il 1978 e il 1995 vengono prodotti oltre 450mila veicoli. Fin dal lancio, Daily si conferma come la risposta ideale per tutte le missioni del trasporto leggero.

Le versioni dal 2000 al 2006 subiscono uno smorzamento delle linee forzate della prima serie, fondando su un parziale

arrotondamento delle forme la nuova estetica del Daily ma preservando il richiamo a un'ottica classica, ciò che permette di conservare la clientela già fidelizzata. La versione del 2006 si discosta di molto dalle precedenti. La nuova carrozzeria, disegnata da Giugiaro, ammorbidisce del tutto quelle forme in precedenza solo parzialmente attenuate a fronte di una nuova linea più sinuosa e più che mai pronta alla sfida con gli altri marchi. L'ultimo restyling del 2011 con una nuova maschera frontale, nuovi gruppi ottici ed interni più moderni e funzionali, offre un prodotto competitivo e in grado di rispondere alle esigenze di una clientela che richiede dal suo compagno di lavoro efficienza ma anche design accattivante, che si distingua. Con il 2014 arriva la terza generazione: Nuovo Daily viene ridisegnato in massima parte ma conserva la struttura a telaio, che assicura forza, versatilità, durabilità e maggiore facilità di allestimento per i cabinati.

Altra carta vincente giocata in questi anni dal Daily è la vitalità tecnologica e commercia-

le, frutto della costante attenzione posta da Iveco nello sviluppo dei veicoli, e che si traduce nel continuo aggiornamento della gamma: sia per quanto riguarda i tipi di scocca, sia per quanto riguarda i motori e le dotazioni. "Forte per natura", Daily nella versione 4x4 è stato anche protagonista di un roadshow che ha attraversato sei Paesi del sud del continente africano: Sudafrica, Swaziland, Mozambico, Zimbabwe, Botswana e Namibia, facendo tappa nelle principali sedi di dealer distribuite sul territorio. "Daily4Africa" è nato con l'obiettivo di promuovere l'immagine del veicolo nel continente africano, ma anche per consolidare il messaggio in tema di sicurezza e di utilizzo di comportamenti corretti sulla strada, tematica che è al centro della comunicazione di Iveco e che è stata protagonista, nell'ultimo anno, di numerose attività internazionali, anche a seguito dell'avvio della collaborazione tra Iveco, New Holland Agriculture e la Federazione Internazionale dell'Automobile (FIA) per la campagna FIA Action for Road Safety.



La versione elettrica rappresenta una nuova tappa nella continua evoluzione tecnica del Daily.

MOTORI DI PRIMATO IN PRIMATO

QUELL'INCREDIBILE
CAPACITÀ DI ANTICIPARE
OGNI VOLTA IL MERCATO

Di pari passo con le evoluzioni in termini di design, allestimenti e carrozzeria e tecnologia, fanno carriera anche i propulsori di Iveco Daily. Al cuore della prima versione troviamo due grandi motorizzazioni: il diesel Sofim da 2.4, aspirato da 72 cv e il classico motore benzina 2.0 Fiat, a carburatori e monoalbero, da 82 cv. Nel 1985 debutta il TurboDaily (dotato del primo "piccolo" turbodiesel europeo a iniezione diretta giunto alla produzione di serie) e, nello stesso periodo, vengono presentate la versione 4x4 militare e il primo Daily elettrico. Nel 1989 fa il suo esordio la nuova gamma Daily, aggiornata sia nello stile, sia nella tecnologia, che propone propulsori più potenti e un nuovo cambio. Sempre nello stesso anno viene introdotto il potente motore turbo intercooler da 116 cv. Nel 1990 viene aggiunto il nuovo motore 2.5 Sofim a iniezione diretta da 103 cv che soppianta il vecchio motore da 92 cv, mentre nasce la prestazionale versione .12 dotata di intercooler e ben 120 cv. Nel 1991 alla versione 2.4 diesel viene aggiunto il turbo dando così origine a un TurboDaily che continua la sua carriera fino al 2000, anno della collaborazione con Alfa Romeo dove vede la luce la versione 2.5 V6 Alfa Romeo, a benzina.

I Daily e Turbo Daily rappresentano per tutti gli Anni Ottanta e Novanta la bandiera dell'eccellenza, della sicurezza, dell'innovazione e dell'affidabilità Iveco nel mondo. Come dimostra anche



l'inaugurazione nel 1991 della prima linea di montaggio del TurboDaily negli stabilimenti cinesi di Nanchino: si tratta del primo frutto del contratto firmato nel 1986 con Iveco per la produzione in Cina, su licenza, di veicoli leggeri con MTT da 3 a 5 t. Nel 1996 entra sul mercato europeo New Daily, secondo grande restyling della gamma che conferma le doti vincenti del modello precedente: eccezionali capacità di carico consentite dal robusto telaio a longheroni, ottima motricità grazie alla trazione posteriore, sospensioni anteriori a ruote indipendenti, design moderno e aerodinamico, motori e gruppi meccanici tecnicamente all'avanguardia, cabina elegante e confortevole.

Tre anni dopo, a Jerez de la Frontera, in Spagna, Iveco lancia una nuova gamma di veicoli leggeri studiati per le esigenze di una

vastissima serie di attività diverse. Il suo nome è ancora una volta Daily, la sua definizione è City Camion. È confortevole, agile, capiente, pensato per il carico e lo scarico delle merci, studiato per un crescente utilizzo nei centri urbani. Ma è potente, sicuro e affidabile come il suo predecessore, apprezzato dai clienti per un uso intenso e prolungato nel tempo. La direzione è quella giusta: nel 2000 il nuovo veicolo commerciale Iveco si aggiudica il prestigioso titolo "Van of the Year 2000". Senza dimenticare che nel 1999 Iveco si lancia per la prima volta nel segmento dei furgoni leggeri (con MTT da 2,8 a 3,49 t), completando così la gamma dell'offerta Daily.

Negli anni successivi, l'evoluzione del Daily continua incessante. Stavolta al centro è una nuova generazione di motori: nel 2002 debuttano le versioni .10 HPI e .12 HPI, mentre nell'ottobre del 2004 arrivano il Daily .14 HPI e il Daily .17 HPT, oltre alla versione Daily Agile con cambio automatizzato da sfruttare in modo sequenziale o automatico. Sempre nel 2004 Iveco introduce il sistema ESP (Electronic Stability Program). A ogni lancio l'immagine del Daily viene modernizzata con interventi stilistici che riaffermano il design come un valore caratterizzante del veicolo. Questa politica di innovazione continua mantiene alto il successo di pubblico e di critica: nel 2005 il Daily viene nominato "Fleet Van of the Year" dalla rivista Motor Transport e "Van of the Year" dalla rivista "What Van?". Fino ad arrivare a quest'anno, con l'arrivo della terza generazione, accompagnata subito dal riconoscimento di "Van Of The Year 2015".

Attualmente sono in commercio numerose versioni, dalla 2.3 HPI da 96, 116 e 136 cv, alla 3.0 HPI da 146 cv e 176 cv, alla recentissima 3.0 multijet twinturbo da 205 cv. Nel 1998 è stata lanciata la versione a gas metano Daily CNG (Compressed Natural Gas), che rimarrà per anni una esclusiva Iveco, ed è tuttora uno dei veicoli commerciali più ecologici del mondo.

Fiat Professional con



NUOVO DUCATO.

LA NUOVA GENERAZIONE DEL LAVORO.

**_SISTEMA DI ALLERTA CAMBIO DI CORSIA INVOLONTARIO
& _RICONOSCIMENTO SEGNALI STRADALI**



**_RADIONAV 5" TOUCHSCREEN
CON BLUETOOTH**



_TELECAMERA POSTERIORE



**_LA PORTATA PIÙ ALTA DELLA CATEGORIA:
FINO A 2,1 TONNELLATE***



_I CONSUMI PIÙ BASSI DELLA CATEGORIA

NUOVO DUCATO. PIÙ TECNOLOGIA, PIÙ EFFICIENZA, PIÙ VALORE.

Nuovo Ducato offre molto di più a chi lavora: nuove soluzioni tecnologiche, i consumi più bassi della categoria (5,8 l/100 km), una capacità di carico al top, un design completamente nuovo. E ancora più valore al tuo lavoro.



*tra i veicoli a ruota singola



SU STRADA / VOLKSWAGEN CRAFTER FURGONE

Prodezze da grande van

ABBIAMO TESTATO L'AMMIRAGLIA DELLA GAMMA VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI IN UN PERCORSO ATTRAVERSO IL TERRITORIO DELLA BRIANZA FINO AL LAGO DI COMO E ALLA VALSASSINA. FORTE DI UN DESIGN MODERNO E ACCATTIVANTE, IL CRAFTER FURGONE PASSO MEDIO CON MOTORE 2 LITRI TDI DA 136 CV CONVINCHE ANCHE DAL PUNTO DI VISTA DELLE PERFORMANCE E DELL'EFFICIENZA COMPLESSIVA.

PIETRO VINCI
MONZA

Quando nel settembre 2011 venne avviata la commercializzazione in Italia del nuovo Crafter, era chiaro a tutti gli operatori del settore e ai giornalisti della stampa specializzata che Volkswagen Veicoli Commerciali aveva delle ambizioni ben precise e ben motivate. La nuova generazione dell'ammiraglia del marchio tedesco, uno dei competitor del segmento C/D, si presenta sul mercato con delle caratteristiche vincenti, a cominciare dal design moderno e accattivante per passare alle performance e all'efficienza operativa complessiva. Il test drive è stato organizzato al volante di un Crafter Furgone Passo Medio con motorizzazione 2.0 TDI da 136 cv e lungo un percorso di 150 km attraverso il territorio brianzolo, in direzione Nord verso il Lago di Como e quindi, dopo aver guidato nel contesto urbano della città di Lecco, all'interno della Valsassina.

Dal punto di vista estetico il nuovo Crafter si distingue per un design rielaborato al-

l'insegna dell'equilibrata essenzialità. Il frontale rispecchia il Dna stilistico Volkswagen, come già il Caddy, il pick up Amarok e la gamma T5. La caratteristica saliente è lo sviluppo orizzontale delle linee. Nell'abitacolo vengono utilizzati materiali nuovi e resistenti con soluzioni particolari come le speciali imbottiture nei pannelli delle porte ordinabili in optional che fungono da secondo bracciolo aumentando il comfort. La strumentazione di bordo è improntata a criteri di massima funzionalità e il posto guida ergonomico facilita l'adattamento e la presa di confidenza con il veicolo. Al comfort generale contribuisce il climatizzatore semiautomatico Climatic con filtro antipolvere, antipolline per aria cabina guida e indicatore temperatura esterna.

Il vano di carico del Crafter a tetto alto è sufficientemente spazioso da risultare perfettamente indicato per chi effettua attività di distribuzione così come per tutti quei professionisti che utilizzano il veicolo per il trasporto del materiale di lavoro. All'interno dell'area di carico si può stare comoda-



L'ampio e funzionale vano di carico è una delle caratteristiche vincenti del Volkswagen Crafter Furgone.

TRE ALTEZZE, QUATTRO LUNGHEZZE E BEN OTTO CAPACITÀ DI CARICO

LE RISORSE INFINITE DELLA GAMMA CRAFTER FURGONE

All'interno della versatile gamma Crafter, che annovera cinque versioni di carrozzeria tra Furgone, Kombi per il trasporto fino a 19 passeggeri, Camioncino e Autotelaio base con cabina singola o doppia per allestitori, la configurazione Furgone è già di per sé caratterizzata da un'offerta articolata: tre altezze e quattro lunghezze, con ben otto capacità di carico, dai 7,5 metri cubi della versione compatta con passo corto e tetto normale fino ai 17 metri cubi della

versione più grande con passo lungo e tetto superalto.

Crafter si distingue anche dal punto di vista delle dimensioni interne del vano di carico che, a seconda delle varianti di carrozzeria, va da 2.600 a 4.700 mm. Allo stesso tempo, l'altezza del vano di carico va dai 1.650 mm della variante con tetto normale ai 1.940 mm del Crafter con tetto alto, fino ai 2.140 mm dei modelli con tetto superalto. Oltre a risultare spaziose, le versioni a

tetto alto, come quella oggetto del nostro test drive, assicurano un'altezza tale da consentire di stare comodamente in piedi, una condizione apprezzata non solo dai corrieri impegnati nelle attività di distribuzione ma anche da tutti i professionisti che utilizzano il furgone come affidabile compagno di lavoro.

Apprezzabile dettaglio pratico è quello della dotazione di serie del vano di carico, che prevede dodici occhielli di ancoraggio sollevabili sul

pavimento e altri due posizionati nei montanti centrali. A richiesta sono invece disponibili delle guide di fissaggio laterali per il piano di carico, paratie laterali e telaio sul tetto, che permettono un ancoraggio delle merci particolarmente efficace. Hanno lo stesso scopo la rete per il fissaggio del carico, comprendente un intelligente sistema di espansione che consente di velocizzare le operazioni di carico e scarico, e i tiranti della gamma Accessori Volkswagen Veicoli Commerciali.

In alternativa alla paratia divisoria chiusa per la cabina di guida, Crafter prevede anche varianti con finestrino fisso o scorrevole e una porta scorrevole.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Volkswagen

Nome: Crafter Passo Medio

Carrozzeria: Furgone 3 posti tetto alto e con una porta laterale scorrevole.

Motore: 2.0 TDI 4 cilindri, iniezione diretta common rail, sovralimentazione con turbocompressore, turbina a geometria variabile e intercooler. Potenza max: 100 kW/136 cv a 3.500 giri/min. Coppia max: 340 Nm a 1.575-2.250 giri/min.

Livello ecologico: Euro 5.

Cambio: manuale a 6 marce.

Consumi (litri/100 km): urbano 10,1-10,6; extraurbano 7,8-7,9; combinato 8,6-8,9.

Emissioni CO2 (g/km): 229-247 (ciclo combinato).

Velocità massima: 154 km/h.

Dimensioni (mm): lunghezza 5.905; larghezza 2.426; altezza 2.755; passo 3.665.

Volume vano di carico: 10,5 mc.

Capacità del serbatoio: 75 litri.

mente in piedi e questo facilita notevolmente le movimentazioni delle merci. Le operazioni di carico risultano particolarmente semplici, anche grazie alle porte posteriori a battente con ampio angolo di apertura, che assicurano un passaggio largo 1.565 mm. Il Crafter del nostro test aveva il vantaggio in più dell'angolo di apertura di 270 gradi, vantaggioso soprattutto sulle rampe di carico. Ulteriore contributo all'ottimale gestione delle operazioni di carico e scarico delle merci è quello assicurato dalla pratica porta laterale scorrevole estremamente ampia posizionata sul lato passeggero. A richiesta è disponibile una seconda porta laterale scorrevole, ovviamente sul lato guidatore.

Per quanto riguarda la motorizzazione, bisogna innanzitutto dire che i nuovi TDI 4

cilindri Euro 5 di Crafter possono arrivare a consumare fino al 33 per cento in meno e dato che sono più leggeri consentono al Crafter di un maggiore carico utile. Gli efficienti e insieme performanti turbodiesel 4 cilindri da 2 litri con iniezione common rail e sovralimentazione turbo (come nel nostro caso) o biturbo sono abbinati a un cambio manuale a sei rapporti flessibile e reattivo alle diverse situazioni di guida. I livelli di potenza sono di 109, 136 e 163 cv. A richiesta i clienti possono ordinare i TDI 4 cilindri in versione BlueMotion Technology, con i consumi che si riducono anche di 0,8 litri/100 km. Il pacchetto BlueMotion Technology, che consente appunto di arrivare a un risparmio nei consumi del 33 per cento, comprende sistema start/stop, sistema di recupero dell'energia in frenata, rapporto di trasmissione finale più lungo, regolatore di velocità e indicatore del cambio marcia. Il TDI da 100 kW/136 cv a iniezione diretta common rail è sovralimentato con turbocompressore che si avvale di un sistema all'avanguardia con turbina a geometria variabile e intercooler appositamente rielaborato da Volkswagen al fine di rispettare i valori limite Euro 5, ridurre le emissioni di CO2 e ottenere una caratteristica di coppia volta all'aumento della forza di trazione. La coppia massima è disponibile con notevole anticipo e su una gamma più ampia. L'impianto frenante si avvale di dischi freno autoventilanti da 300 mm di diametro sull'asse anteriore e dischi freno pieni da 298 mm su quello posteriore. Crafter dispone anche di un sistema di ripartizione elettronica della forza frenante e di un dispositivo di assistenza in frenata che in base all'azionamento del pedale riconosce una frenata d'emergenza e quindi mette automaticamente a disposizione la massima pressione frenante in frazioni di secondo.

A scuola di business.



Musica: come accordare tecnologia, efficienza e convenienza?

Con un'offerta imperdibile: furgoni Transporter e Caddy Tech&Sound con finanziamento TAN 0, TAEG 2,39 % e un anno di polizza furto e incendio gratuita. Fino al 31 dicembre.

Con i Veicoli Commerciali Transporter e Caddy hai in omaggio tutta la dotazione tecnologica del pacchetto Tech&Sound: navigatore, radio touchscreen, USB e, per la tua sicurezza, Bluetooth e sensori di parcheggio. E con il finanziamento a Tan 0, Taeg 2,39% hai anche un anno di polizza furto e incendio gratuito. Offerta valida fino al 31 dicembre.

Volkswagen Veicoli Commerciali. La prima regola per lavorare bene.

tech+
sound



Veicoli Commerciali

Solo per Caddy Furgone, Caddy Kombi, Caddy Furgone Economy, Caddy Maxi Furgone e Caddy Maxi Kombi.

Transporter autotelaio non può essere fornito con i sensori di parcheggio. I veicoli raffigurati sono puramente indicativi.

Esempio di legge: Caddy Furgone Economy 1.2 TSI 63 kW con pacchetto T&S a € 16.047 (chiavi in mano IPT esclusa). Anticipo € 6.047 + Spese istruttoria pratica € 300 - Finanziamento di € 10.000 in 48 rate mensili da € 208,33 - Polizza First Trip incendio e furto in omaggio per 12 Mesi - Interessi € 0 - TAN 0 % fisso - TAEG 2,39 % - Importo totale del credito € 10.000 - Spese di incasso rata € 3 / mese - Costo comunicazioni periodiche € 4 - Imposta di bollo/sostitutiva € 25 - Importo totale dovuto dal richiedente € 10.172,84 - Gli importi fin qui indicati sono da considerarsi IVA inclusa ove previsto - Informazioni europee di base/Fogli informativi e condizioni assicurative disponibili presso le Concessionarie Volkswagen Veicoli Commerciali. Salvo approvazione Volkswagen Financial Services. Offerta valida sino al 31 dicembre 2014.

Numero Verde
800.400.300

www.volkswagen-veicolocommerciali.it



AMICOBLU IN COLLABORAZIONE CON MERCEDES-BENZ VANS

VICINI ALL'ITALIA CHE LAVORA

SI È CONCLUSO ALL'INTERNO DEL GIGANTESCO MERCATO AGROALIMENTARE DI MILANO L'AMICOBLU TOUR, EVENTO ITINERANTE LUNGO LO STIVALE CHE HA CONSENTITO A MAGGIORE DI INCONTRARE I PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO NEI LUOGHI DOVE LAVORANO QUOTIDIANAMENTE E PRESENTARE LORO LE ULTIME NOVITÀ DELL'OFFERTA DI NOLEGGIO A BREVE TERMINE AMICOBLU: I NUOVI SPRINTER FURGONE CON CAMBIO AUTOMATICO A SETTE MARCE 7G-TRONIC PLUS.

FABIO BASILICO
MILANO

Sono le 6 del mattino, il sole dell'autunno inoltrato è lontano dal sorgere a Est e il buio della notte avvolge ancora tutto. Dentro e fuori i giganteschi spazi del mercato agroalimentare di Milano, in Viale Cesare Lombroso, è tutto un fermento da ora di punta. Camion e furgoni che entrano ed escono, merci che vengono caricate e scaricate, centinaia di persone impegnate nella contrattazione. È qui, dove pulsa il cuore dell'economia reale del capoluogo milanese, che AmicoBlu, il

brand di Maggiore Rent che opera nel mercato del noleggio a breve termine di veicoli commerciali, ha deciso di ambientare l'ultima tappa dell'AmicoBlu Road Tour, un'iniziativa che rappresenta un modo tutto nuovo di essere ancora più vicino all'Italia che lavora, presentandosi come il compagno ideale per risolvere ogni esigenza di trasporto delle attività commerciali e delle piccole e medie imprese. Presso lo stand AmicoBlu allestito nei pressi di uno dei padiglioni dei mercati generali di Milano, incontriamo Michele Alessandrelli, Direttore Business Unit Furgoni del

Gruppo Maggiore, e Francesca Saponaro, Responsabile commerciale della stessa Business Unit. "Il Tour - ci dice Michele Alessandrelli - è un evento itinerante che ha attraversato l'Italia in quattro tappe; una carovana di Sprinter furgone, gli esclusivi veicoli Mercedes-Benz new entry della flotta AmicoBlu, ha attraversato lo Stivale lungo il tragitto da Roma a Milano con un carico pieno di sorprese: in primis il cambio automatico, soluzione tecnica che si adatta in modo ideale agli impieghi urbani ed extraurbani nei servizi di trasporto e distribuzione merci di artigiani e com-

mercianti. Per far conoscere e toccare con mano questa nuova offerta AmicoBlu a disposizione dei professionisti siamo andati nei luoghi dove questi professionisti lavorano giorno dopo giorno".

Partito il 2 novembre dal mercato agroalimentare di Guidonia (Roma), il tour è arrivato il 4 novembre nei mercati rionali di Firenze, il 5 al mercato agroalimentare di Bologna e quindi il giorno 6 al mercato agroalimentare di Milano. "Il team del Road Tour - spiega Francesca Saponaro - composto da operatori, consulenti e manager AmicoBlu, è stato pronto a

GLI SPRINTER CON CAMBIO AUTOMATICO A SETTE MARCE 7G-TRONIC PLUS

AUMENTA ULTERIORMENTE LA QUALITÀ DELLA FLOTTA

Lo scorso giugno i primi quattro dei 40 Sprinter ordinati da Maggiore sono stati consegnati nella sede di Mercedes-Benz Italia a Roma da Alwin Epple, Presidente di Mercedes-Benz Italia, e Dario Albano, Direttore Commerciale Vans Mercedes-Benz Italia, a Vittorio Maggiore, Presidente del Gruppo Maggiore e a Stefano Gargiulo, Direttore Business Rent di Maggiore Rent.

Il Gruppo Maggiore ha scelto il nuovo Mercedes-Benz Sprinter, primo e unico nella sua categoria con cambio automatico a sette marce 7G-Tronic Plus e conseguente contenimento dei costi di carburante, per ampliare ulteriormente la qualità della sua flotta. AmicoBlu si qualifica così come il primo operatore del settore a offrire in Italia il noleggio di furgoni con cambio automatico. "Siamo molto soddisfatti per l'ingresso in flotta di veicoli straordinariamente performanti come i Mercedes-Benz Sprinter - ha dichiarato Stefano Gargiulo - che vanno ad aggiungere qualità al nostro parco veicoli, traducibile in vero piacere di guida per i nostri clienti, gra-

zie anche al cambio automatico che lo rende unico".

AmicoBlu Sprinter ha comfort, sicurezza e piacere di guida da vendere, essendo dotato anche dell'avanzato sistema di assistenza Crosswind Assist, che si attiva in caso di vento laterale, di navigatore integrato, sedile conducente comfort, aria condizionata e localizzatore satellitare. Sono 40 in totale i veicoli ordinati, 25 dei quali con motorizzazioni Euro 6, suddivisi in passo 3.665 mm e 4.325 mm; i veicoli sono stati poi resi immediatamente disponibili nelle agenzie di Roma, Firenze, Bologna, Verona e Milano. "I veicoli Mercedes-Benz rispondono perfettamente alle esigenze dei clienti di AmicoBlu del Gruppo Maggiore - ha commentato Dario Albano - La qualità e l'efficienza di Sprinter lo rendono punto di riferimento assoluto del mercato e costituiranno un importante valore aggiunto per la flotta del leader assoluto nel noleggio di veicoli commerciali".



L'infopoint AmicoBlu allestito nel mercato agroalimentare di Milano.

UN NETWORK DI 130 AGENZIE PER UN SERVIZIO DI NOLEGGIO IMPECCABILE

AMICOBLU IN LUNGO E IN LARGO PER TUTTA LA PENISOLA

risultati positivi che AmicoBlu ha registrato negli ultimi anni sono il frutto di un continuo investimento sui principali asset: la specializzazione del servizio e la capillarità della rete. "La flotta media AmicoBlu - spiega Michele Alessandrelli, Direttore Business Unit Furgoni del Gruppo Maggiore - è composta oggi da oltre 1.600 mezzi, tra veicoli di serie e con allestimenti speciali: isotermici, autocarri, ribaltabili, con box in lega leggera e con sponda idraulica. E negli ultimi mesi il nostro parco veicoli si è arricchito ulteriormente dei pregiati modelli Sprinter con cambio automatico. È importante inoltre sottolineare che oltre un terzo della flotta è dotato di pneumatici "four seasons".

Il servizio viene erogato tramite quasi 130 agenzie sparse su tutto il territorio nazionale, una rete capillarmente estesa che garantisce la possibilità di sostituire il mezzo ovunque si trovi o di riconsegnarlo in una località diversa da quella del ritiro. A queste si aggiungono le officine e le carrozzerie specializzate convenzionate AmicoBlu. Accanto alle tradizionali agenzie AmicoBlu, nelle città di Roma, Milano, Napoli e Catania sono a disposizione i Truck Center dedicati, che offrono al cliente servizi aggiuntivi e specializzati, quali il parcheggio e il lavaggio della vettura, orari estesi e possibilità di consegna a domicilio del mezzo.

"L'attenzione alle esigenze del cliente e il desiderio di offrire un servizio distintivo - prosegue Alessandrelli - ci hanno portato ad esempio a inaugurare, anche nella città di Genova, il servizio di facchinaggio già presente a Roma e Milano, a sperimentare il noleggio di un veicolo automatico e infine, in controtendenza rispetto al mercato, a inaugurare nel mese di aprile nuovi punti di noleggio furgoni, come per esempio a Linate o in Largo Augusto a Mi-

lano".

Il Gruppo Maggiore ha sviluppato nel tempo una rete sempre più capillare sul territorio nazionale, fino ad arrivare a oggi (dati

esercizio 2013) con all'attivo 146 agenzie, di cui 127 anche con servizio di noleggio AmicoBlu, dislocate in 100 città italiane, nei principali aeroporti e stazioni ferroviarie e una flotta media auto di oltre 12mila unità, con picchi stagionali che la portano a quasi 17mila unità. Dagli oltre 1.600 furgoni della flotta ordinaria, si arriva in concomitanza con le punte stagionali a oltre 1.700 unità.



lano", e lasciare i propri dati di riferimento per un successivo contatto che preclude alla prova degli Sprinter di colore argento, che si distinguono come offerta speciale con contenuti esclusivi come il cambio automatico all'interno della flotta tutta blu di AmicoBlu, leader assoluto di mercato, che conta circa 1.600 veicoli commerciali e una rete capillare di agenzie su tutto il territorio italiano. Come è suc-

cesso per le auto, la diffidenza iniziale verso il cambio automatico è stata presto abbandonata a favore della totale adesione. Non c'è da stupirsi dato l'elevata efficienza e le straordinarie doti di comfort di questa soluzione tecnologica".

aziende a mettere in discussione il concetto di proprietà per l'elevata spesa che si porta dietro in termini di manutenzione dei mezzi e altro, superabile con il noleggio a breve termine. L'efficienza del noleggio a breve termine è altresì data dal fatto che ho sempre un veicolo a disposizione da utilizzare quando effettivamente serve evitando inutili e costosi fermi macchina".

Nelle grandi flotte, che hanno già implementato una gestione scientifica del parco mezzi, il passaggio dalla proprietà al noleggio a lungo termine è più visibile rispetto ai medio-piccoli operatori ma, come ammettono gli stessi dirigenti di AmicoBlu, c'è ancora molto da fare, perché è ancora presente la pratica poco economica di possedere veicoli che vengono tenuti fermi in attesa del +20 per cento di crescita del noleggio a lungo termine, che noi non trattiamo ma che inquadra il lento ma inesorabile passaggio dal concetto di proprietà del mezzo a quello di servizio. Il lungo termine ha rilevanza perché produce un effetto trascinate per il breve termine. La proprietà oggi non è conveniente perché la maggiore attenzione ai costi derivata dalla crisi economica sta portando le

nel momento in cui lo si deve utilizzare, grazie alla formula del noleggio a breve termine". Nel veicolare quello che a tutti gli effetti va considerato come un cambiamento di mentalità a 360 gradi, AmicoBlu si avvale di tutta l'esperienza da leader indiscusso nel settore e fa leva sul know-how di un Gruppo da decenni sul mercato del noleggio come Maggiore. "AmicoBlu - commenta Michele Alessandrelli - è presente nel mercato Aniasa, l'Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici, aderente a Confindustria, che comprende solo i principali operatori del settore con rilevanza nazionale (65 per cento del mercato totale), con una share di oltre il 40 per cento. Tale quota si conferma in crescita, grazie a una chiusura positiva del 2013 (+2,34 rispetto al 2012), in assoluta controtendenza rispetto al mercato e con una flotta media in linea con l'anno precedente. I primi sei mesi del 2014 confermano il trend positivo con un +1,5 per cento rispetto al 2013. Questi risultati, insieme alla scelta rivelatasi vincente di puntare sul noleggio short, ci consentono di guardare con tranquillità a una chiusura dell'anno positiva e in linea con gli obiettivi prefissati".

Il Gruppo Maggiore ha sviluppato nel tempo una rete sempre più capillare sul territorio nazionale, fino ad arrivare a oggi (dati esercizio 2013) con all'attivo 146 agenzie, di cui 127 anche con servizio di noleggio AmicoBlu, dislocate in 100 città italiane, nei principali aeroporti e stazioni ferroviarie e una flotta media auto di oltre 12mila unità, con picchi stagionali che la portano a quasi 17mila unità. Dagli oltre 1.600 furgoni della flotta ordinaria, si arriva in concomitanza con le punte stagionali a oltre 1.700 unità.

Comodo, pratico e vantaggioso: è il noleggio a breve termine proposto da AmicoBlu di Maggiore Rent.



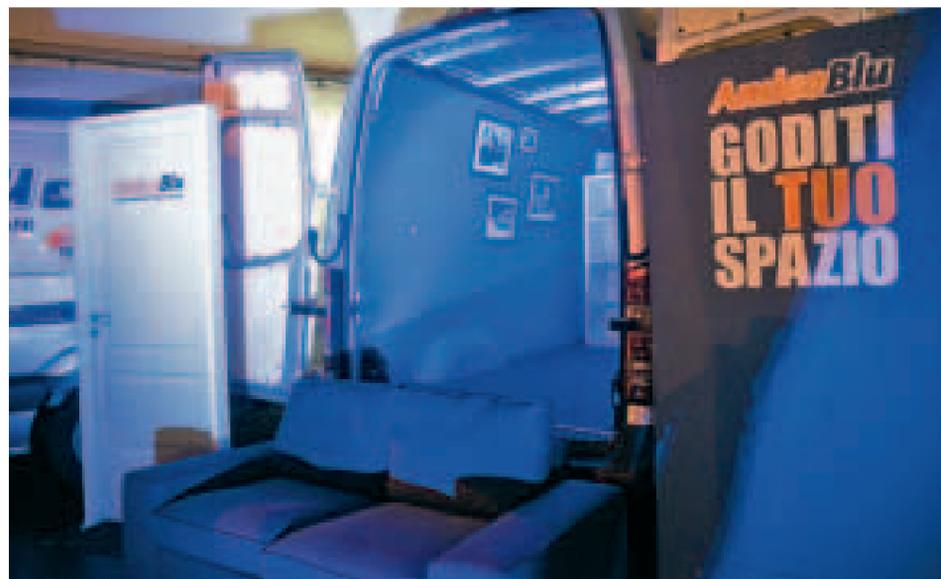
Francesca Saponaro e Michele Alessandrelli, rispettivamente Responsabile commerciale e Direttore Business Unit Furgoni del Gruppo Maggiore

VANTAGGI CONCRETI CON IL SUPPLEMENTO SUPER SERENITY PACK

NOLEGGIO SENZA PREOCCUPAZIONI

Tra i punti di forza delle offerte di AmicoBlu, il supplemento SPP (Super Serenity Pack) offre ai clienti l'opportunità di abbandonare ogni preoccupazione durante il noleggio. Acquistando l'SPP vengono eliminate totalmente eventuali quote di addebito danni e furto. SPP accorpa in un unico pacchetto i supplementi PTI (Personal Travel Insurance), STP (eliminazione quota addebito furto) e Super SKO (eliminazione quota addebito danni) per offrire ai clienti la possibilità di un viaggio senza pensieri. "Eliminando totalmente la quota di addebito danni oltre alla quota di addebito furto - spiega Michele Alessandrelli, Responsabile della Business Unit Furgoni del Gruppo Maggiore - AmicoBlu aggiunge serenità a ogni trasporto. Solo un lea-

der di mercato come AmicoBlu può offrire ai clienti vantaggi esclusivi e innovativi quali l'eliminazione totale delle franchigie, la possibilità di riconsegnare il veicolo in una città diversa da quella di ritiro, una flotta costantemente ampliata e rinnovata nonché un network altamente specializzato e capillare su tutto il territorio italiano". Tra le offerte del Gruppo Maggiore che includono l'SPP la tariffa "acchiappatutto" resta tra le preferite dei professionisti del trasporto. Lanciata nel 2013 sul mercato del noleggio furgoni, questa formula tutto compreso consente a chi la sceglie un'esperienza di noleggio priva di qualunque preoccupazione. Nel prezzo, oltre al chilometraggio illimitato, oneri e tasse, è inclusa anche la copertura assicurativa SPP.



Comodo, pratico e vantaggioso: è il noleggio a breve termine proposto da AmicoBlu di Maggiore Rent.



SU STRADA / PEUGEOT PARTNER 4X4 DANGEL

Autentico arrampicatore

LA VERSIONE A TRAZIONE INTEGRALE DEL DINAMICO TUTTOFARE FRANCESE ACCRESCE ULTERIORMENTE LA SUA SPICCATO VERSATILITÀ, GARANTENDO ECCELLENTE FLESSIBILITÀ D'UTILIZZO E PRESTAZIONI OFF-ROAD DI TUTTO RISPETTO. NEL CORSO DEL NOSTRO LONG TEST SUI VALICHI DEL TRENINO ALTO ADIGE ABBIAMO TESTATO IL VEICOLO SU STRADA E FUORISTRADA IN PARTICOLARI CONDIZIONI DI MANTO STRADALE: PERCORSI BATTUTI QUOTIDIANAMENTE DA NUMEROSI ALBERGATORI, PROFESSIONISTI E PENDOLARI.

URBANO LANZA
VALLE AURINA

Strade sterrate che s'inerpicano sulle vette di Cadipietra e Monte Spicco, vicoli fangosi e accidentati per raggiungere rifugi, edifici alberghieri e residenziali, percorsi sconnessi che collegano i piccoli paesi con cittadine di maggiori dimensioni. Valle Aurina è l'ideale per mettere alla prova Peugeot Partner, il tuttofare francese per eccellenza nell'allestimento 4x4 Dangel, in versione Outdoor con sospensioni rialzate. Siamo in una terra di pendolari, che tutti i giorni si spostano per recarsi al lavoro a Brunico o persino a Bolzano. Terra di turismo, con numerose strutture ricettive per vacanze tutto l'anno, dallo sci d'inverno alle passeggiate nel resto delle stagioni. Terra di professionisti, di artigiani che lavorano il legno, di albergatori, di commercianti, che tutti i giorni devono attraversare valichi e percorrere strade difficili anche in condizioni meteo ostili, ad esempio in presenza di

neve e ghiaccio, per raggiungere le frazioni da San Giovanni all'ultima, Casere, magari provenendo dalla stazione ferroviaria più vicina che si trova a

Brunico. A tutti loro Peugeot si rivolge con Partner 4x4 Dangel, veicolo che unisce caratteristiche di elevata versatilità con consumi decisamente contenuti

(meno di 6 l/100 km nel ciclo combinato), ampio spazio a disposizione con una trazione che garantisce sicurezza ovunque ci si trovi e qualunque sia la con-



La plancia del Peugeot Partner 4x4 Dangel e a destra l'ampio van di carico del tuttofare francese.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Motore: anteriore trasversale, 4 cilindri in linea, ciclo Diesel
Cilindrata: 1.560 cc
Potenza max: 115 cv a 4.000 giri
Coppia max: 240 Nm a 1.750 giri
Lunghezza: 4.380 mm
Larghezza: 1.810 mm
Altezza: 1.862 mm
Capacità serbatoio: 60 litri
Cambio: manuale a 5 marce
Sterzo: a cremagliera con servocomando
Altezza minima da terra: 200 mm
Velocità massima: 169 km/h
Accelerazione da 0 a 100 km/h: 15,5 sec
Emissioni medie di CO2: 150 g/km
Consumi (ciclo misto): 5,7 litri/100 km

dizione della strada.

Ma cominciamo dalla versatilità, che ha reso Partner in versione passenger utile a tanti professionisti che lo utilizzano come veicolo da lavoro ma anche come vettura per uso familiare: a bordo cinque posti comodi, col sedile di conducente e passeggero dotati di poggiatesta e braccioli per una seduta "in poltrona". Nella parte posteriore è possibile reclinare da uno a tutti e tre i sedili, in funzione dello spazio di cui si necessita: dall'ampio bagagliaio di 505 dm³ si può arrivare fino a 3 mila litri complessivi. Si stanno trasportando clienti dalla stazione all'albergo di Cadipietra? Reclinando il solo sedile centrale Peugeot Partner diventa veicolo di pregio, con tanto di tavolino utile per deporre una borsa o il proprio computer portatile per proseguire un lavoro iniziato poc'anzi. Serve caricare merce da consegnare al primo rifugio di Casere? Peugeot Partner 4x4 con tutti e tre i sedili reclinati dispone di spazio sufficiente e, una volta raggiunta la località estrema di Valle Aurina, eccoci alle dotazioni tecnologiche. Con l'apposita manopola a lato destro del volante, il conducente può decidere se viaggiare in modalità 4x2, utile ad esempio sulla Provinciale di Campo Tures, o se le condizioni (ghiaccio, neve, fango, sassi ecc.) della strada richiedono il 4x4. Inserita la trazione integrale Dangel, la ripartizione avviene tra asse posteriore e asse anteriore: Peugeot Partner diventa un vero e proprio fuoristrada, con l'assetto (già più elevato di ben 20

centimetri) che lo fa viaggiare sicuro. Lasciamo che il veicolo viaggi dolcemente, senza strappi; e Partner sembra procedere incollato al suolo, come se con tutto se stesso, a partire dalle gomme, scivolasse lentamente per adattarsi alle difformità del percorso: le quattro ruote motrici si adattano a ogni tipologia di terreno, nessuna inclinazione estrema lo ferma, tantomeno un tratto di fango a fronte del quale un conducente si avvicina solo con una trazione pronta alle avventure estreme. Il sistema Dangel con trasmissione integrale selezionabile, bloccaggio del ponte e riduttore, consente di ottenere le migliori performance adattando la trazione a seconda della tipologia di terreno: in questo modo non solo si viaggia al meglio, ma i consumi vengono ridotti a livello delle due ruote motrici, e senza sacrificare affatto le prestazioni.

Veicolo robusto per natura, Partner mostra doti di brillantezza anche su percorsi normali. Lungo l'autostrada a velocità sostenuta (raggiungiamo i 148 km/h) è stabile e silenzioso, permettendo un viaggio di prima classe; il motore HDi da 115 cv permette di passare da 0 a 100 km/h in meno di 16 secondi. Validissimo compagno di lavoro per i brevi spostamenti da e per Brunico, si trasforma in veicolo-navetta pronto anche ad accompagnare ad esempio clienti dall'albergo all'aeroporto di Bolzano o nella confinante Austria, da dove proviene la maggior parte del turismo invernale e non.



NELLA GAMMA AL FIANCO DI EXPERT E BOXER

LA TRASMISSIONE DANGEL È DISPONIBILE SU UN AMPIO VENTAGLIO DI VEICOLI PROFESSIONALI

Peugeot Partner 4x4 s'inserisce nella linea 4x4 della gamma dei commerciali Peugeot che utilizza il sistema di trazione automatico Dangel. Quest'ultimo regola continuamente la coppia motrice trasmessa alle ruote posteriori, adattandola alle varie situazioni: se le condizioni di aderenza

sono ottimali, privilegia la sola trazione anteriore al fine di ottimizzare i consumi. Oltre alla versione della nostra prova, tra i modelli del marchio con possibilità della trazione 4x4 Dangel troviamo Partner 1.6 HDi 90 cv con FAP, Partner Tepee Active 1.6 HDi 92 cv con FAP e Partner

Tepee Active Mix 1.6 HDi 92 cv con FAP. Nelle gamme di portata superiore sono equipaggiabili con la stessa trasmissione Peugeot Expert 2.0 16V HDi 125 cv con FAP, Peugeot Boxer (Furgone Lamierato, Furgone Vetrato, Telaio cabinato, Telaio doppia cabina) 2.2 16V HDi 130 cv con FAP e Boxer Furgone lamierato 2.2 16V HDi 150 cv con FAP.

Due gli allestimenti: Endurance ed Extreme. Il primo integra la dotazione di serie della versione a trazione parziale di derivazione con il rialzo delle sospensioni e la trazione automatica con

giunto viscoso (automatica per Boxer), il differenziale anteriore a slittamento limitato su Partner e il retrotreno multi bracci a ruote indipendenti su Expert. A quanto previsto dall'Endurance, Extreme aggiunge il differenziale posteriore a slittamento limitato, il bloccaggio del differenziale posteriore e tre diversi tipi di protezione: protezione dell'ancoraggio del treno posteriore su Partner; protezione del motore, abbinata a serbatoio e ponte posteriore rinforzati, su Expert; protezione sotto motore e sospensione posteriore rinforzata bilama su Boxer.



RENAULT VEICOLI COMMERCIALI

Viaggi business class con alti livelli di comfort

DOPO IL LANCIO DELLA VERSIONE COMMERCIALE SBARCA SUL MERCATO NUOVO TRAFIC PASSENGER, CHE TRASPORTA FINO A NOVE PERSONE CON SPAZI CONFORTEVOLI E MODULABILI. "GRAZIE A DOTAZIONI DI SICUREZZA E MOTORI BASATI SULLA NOSTRA VITTORIOSA ESPERIENZA IN FORMULA 1 - DICHIARA GIOVANNI PORTANOVA, BRAND MANAGER VEICOLI COMMERCIALI DI RENAULT ITALIA - QUESTO VEICOLO SODDISFA OGNI TIPO DI ESIGENZA DEI PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO PASSEGGERI".

MAX CAMPANELLA
ROMA

Dopo il lancio della versione commerciale del leggendario Trafic, in vista del 2015 Renault amplia la gamma sul mercato italiano puntando sull'allestimento finestrato per trasporto persone, che può offrire fino a nove passeggeri con uno spazio importante per l'utilizzo professionale come navetta per viaggi business class o anche per coltivare le proprie passioni. "I professionisti del trasporto persone - spiega Giovanni Portanova, dal 2008 Brand Manager veicoli commerciali di Renault Italia - chiedono di avere a disposizione veicoli al passo con i tempi, confortevoli, modulabili e massimamente sicuri. Ben consapevole delle esigenze specifiche di questa categoria di trasporto professionale, Renault propone oggi un veicolo che offre dotazioni di sicurezza ai massimi livelli, innovazione a bordo che nulla ha da invidiare alle vetture alto di gamma e equipaggiamenti in grado di soddisfare pienamente le loro esigenze: dagli albergatori ai

tassisti, dalle squadre sportive alle imprese che necessitano di veicoli comodi per i trasferimenti dei propri dipendenti, Renault Trafic Passenger si propone con una veste completamente rinnovata, dal design robusto, linee dinamiche e dimensioni generose per viaggi all'insegna del comfort e, non da ultimo, del piacere di guida visto che è equipaggiato con motorizzazioni frutto della nostra consolidata e vittoriosa esperienza in Formula 1".

Nuovo Renault Trafic Trasporto Persone trasporta comodamente fino a 9 persone, preservando il volume del bagagliaio di 550 litri su L1 e 890 litri su L2. "La modularità delle due panchette posteriori - spiega nel dettaglio Giovanni Portanova - consente di scegliere con grande semplicità tra numerose configurazioni, aumentando ulteriormente la capacità del vano bagagli. In pratica lo schienale laterale della panchetta posteriore in seconda fila si reclinava per facilitare l'accesso alla terza fila; a sua volta, lo schienale della panchetta di terza fila si ripiega completamente sulla seduta

e si ribalta in posizione portafofglio contro lo schienale della panchetta di seconda fila". In questo modo si libera un pianale piatto di una lunghezza di 1,55 m e un volume utile di 3,4 m³ su L2 (1,15 m e 2,5 m³ su L1).

Il volume del vano bagagli si organizza in modo intelligente grazie a un copribagagli, che può essere posizionato su due livelli in altezza e sollevato verticalmente, per suddividere lo spazio di carico. I posti posteriori dispongono di uno spazio generoso. Con un'altezza a filo padiglione di 1.017 mm, una larghezza di 1.651 mm e uno spazio alle ginocchia di 121 mm, i passeggeri della panchetta di seconda fila sono comodamente seduti. Anche i passeggeri di terza fila, con 110 mm, fruiscono del maggior spazio alle ginocchia sul mercato. Nuovo Renault Trafic Trasporto Persone è equipaggiato di serie con la porta laterale destra vetrata scorrevole con vetro apribile, e la sinistra disponibile in opzione. Con un'apertura di 907 mm (a 600 mm dal pianale) facilitano l'accesso ai sedili posteriori in



Giovanni Portanova, Brand Manager veicoli commerciali Renault Italia, davanti a un'unità di nuovo Master.

L'ESP CON DUE NUOVE FUNZIONALITÀ QUANDO LA TECNOLOGIA STRIZZA L'OCCHIO ALLA SICUREZZA

Nuovo Renault Trafic Passenger è equipaggiato di serie con numerosi dispositivi di sicurezza attiva e passiva, confermando la strategia della Losanga che mette al primo posto le tecnologie innovative che favoriscono comfort e sicurezza a bordo. Oltre al controllo pressione pneumatici, l'ESP di ultima generazione si arricchisce di due funzionalità indispensabili per l'uso quotidiano: Extended Grip e Hill Start Assist. Anche in materia di sicurezza passiva i dispositivi sono ai massimi livelli, airbag frontali a ritenuta programmata per conducente e passeggero anteriore, accoppiati a cinture con pretensionatore e limitatore di sforzo, airbag laterali a tendina e torace (di serie sulla versione Privilege). La sicurezza dei bambini è assicurata dal sistema Isofix sui posti laterali della seconda fila e dalla possibilità di eliminare l'airbag passeggero anteriore. "Soprattutto - spiega Giovanni Portanova, Brand Manager Veicoli commerciali di Renault Italia - sono previsti nuovi equipaggiamenti per rendere Nuovo Renault Trafic Passenger veicolo che si guida in assoluta sicurezza e con il massimo della semplicità anche in caso di trasporto a pieno regime di passeggeri: per migliorare la visibilità posteriore troviamo una parking camera, posizionata accanto allo stop posteriore, nella parte superiore delle porte a battenti o del portellone. È collocata in posizione rialzata per avere una buona visibilità della zona posteriore: visibilità nelle immediate vicinanze del paraurti, percezione degli angoli e della parte superiore del veicolo per eseguire manovre precise. Per migliorare la visibilità durante le manovre troviamo un retrovisore esterno a doppia sfera, la cui parte inferiore consente di vedere le ruote e la parte bassa delle fiancate".

tutta sicurezza. La praticità del bagagliaio è potenziata da una vasta gamma di accessori (tra cui griglia di separazione, box bagagliaio, rete di ritenuta bagagli, protezione amovibile del bagagliaio) per trasportare facilmente oggetti in completa sicurezza. Il volume di carico può essere aumentato aggiungendo un box da tetto o ancora un portabiciclette.

Quanto ai motori, Renault Trafic Trasporto Persone beneficia dell'esperienza Renault in Formula 1. Il nuovo motore 1.6 dCi permette a nuovo Renault Trafic Passenger di offrire un'ampia scelta per soddisfare i molteplici bisogni dei professionisti: dCi 90 (260 Nm a 1.500 g/min) Single

Turbo, propulsore efficiente, accessibile e adatto all'utilizzo in città; dCi 115 (300 Nm a 1.500 g/min) Single Turbo, ben più versatile con supplemento di potenza e di coppia; Energy dCi 120 Twin Turbo S&S (320 Nm a 1.500 g/min) che coniuga grande sobrietà, comfort e agilità di guida e posiziona nuovo Renault Trafic al miglior livello della categoria in termini di consumi ed emissioni di CO₂ (5,7 l/100 km e 149 g CO₂/km); Energy dCi 140 Twin Turbo S&S (340 Nm a 1.500 g/min) consente più potenza anche a bassi regimi grazie alla coppia immediatamente disponibile, riducendo il consumo (6,2 l/100km).

A BORDO UN INSIEME DI DISPOSITIVI INTELLIGENTI

DAL TELEFONO AL TABLET AL PC OGNI OGGETTO BEN A PORTATA DI MANO

L'abitacolo del Nuovo Renault Trafic Passenger integra un insieme di dispositivi intelligenti che permettono al professionista del trasporto persone di tenere sempre a portata di mano telefono, tablet e computer portatile. Ben 14 vani, di forme e dimensioni diverse, che variano da 0,2 a 54 litri, sono stati progettati per al-

loggare gli oggetti di uso quotidiano, come bottiglie d'acqua, lattine, bicchieri, telefono, tablet digitale, quaderni, penne, ecc. Completamente integrati nell'abitacolo, la loro posizione è stata studiata per garantire la massima ergonomia.

L'equipaggiamento audio propone diverse nuove

soluzioni. La radio base comprende radio Tuner 1 DIN con Bluetooth, USB e jack sul frontalino (di serie sulla versione Comfort). Un'altra porta USB è installata nella parte superiore della plancia. Tutte le connessioni consentono di ascoltare musica da apparecchi multimediali portatili. La radio è compatibile con i supporti per telefoni cellulari e tablet. R & GO è un'applicazione per tablet o smartphone compatibile Android e iOS, specificamente sviluppata per i clienti Renault. L'applicazione R&GO è gratuita per il primo mese di utilizzo scaduto il quale si può rinnovare al costo di 29,90 euro una tantum.

Infine il sistema Media NAV (di serie sulla versione Privilege) soddisfa le esigenze più diffuse in tema di si-

stemi multimediali. Con un touch screen da 7 pollici (18 cm) il Media NAV comprende radio e tecnologia Bluetooth, per ascoltare musica in streaming audio o telefonare con il vivavoce, e consente anche di collegare i propri apparecchi portatili tramite prese USB e jack, accessibili dal frontalino. Media NAV propone il navigatore Nav&GO con visualizzazione 2D e 3D (Birdview). Grazie alla porta USB e all'interfaccia web dedicata, i clienti potranno anche aggiornare da computer i contenuti delle mappe Navteq. Nuovo Renault Trafic offre anche una proposta multimediale alto di gamma R-Link, ultima versione del sistema multimediale integrato, con schermo di tipo capacitivo (possibilità di zoom e di scorrimento).

CITROËN VEICOLI COMMERCIALI

Doppio vantaggio per il business



COMFORT DA VETTURA A CINQUE POSTI, DEDUCIBILE E DETRAIBILE AL CENTO PER CENTO: SONO I DUE PILASTRI DELLA FORMULA CITROËN COMBI, CHE OFFRE IL VANTAGGIO DI ACQUISTARE UN VEICOLO PERFORMANTE, MANEGGEVOLE E ACCATTIVANTE COME UN'AUTOVETTURA CON LA FISCALITÀ DELL'AUTOCARRO. UNA POSSIBILITÀ CHE IL COSTRUTTORE FRANCESE ESTENDE DA C3 E C4 PICASSO AI NUOVI MODELLI C3 E C4 CACTUS.

EMANUELE GALIMBERTI
MILANO

A ogni business il suo allestimento, e la sua offerta giusta. È il claim con il quale Citroën lancia la Formula Combi, che consente vantaggi fiscali per l'acquisto da parte di chi è titolare di attività imprenditoriali e professionali. In estrema sintesi: con la fiscalità di un autocarro è possibile acquistare (indipendentemente da motorizzazione e cilindrata) un veicolo elegante, dotato di tutto il comfort di una vettura ma con i vantaggi fiscali di un veicolo commerciale. Il focus è su C3 e C4 Picasso, ai quali il costruttore francese ha aggiunto C3 e C4 Cactus e che sono affiancati dagli inossidabili veicoli commerciali leggeri Nemo e Berlingo, che in versione Multispace da sempre si propongono come mezzi di minori dimensioni ma assolutamente funzionali quanto a capacità di carico, equipaggiamento per i passeggeri e dotazioni tecnologiche all'avanguardia.

Ma veniamo a C3 Picasso, ovvero la "Space Box" di Citro-

ën che dal 2009 nasce in quel di Trnava, sito industriale slovacco. Dalle linee arrotondate e squadrate, questo monovolume dallo stile audace concilia gli opposti, per offrire un veicolo dal design innovativo, con una personalità affascinante e impertinente. La silhouette essenziale e funzionale mostra il primo obiettivo di C3 Picasso: mettere le sue prestazioni al servizio del benessere degli utilizzatori e accompagnarli in

qualunque situazione di vita. Grande dentro, piccolo fuori, con la sua struttura innovativa C3 Picasso allea compattezza e generosità di volumi. Con 4,08 m di lunghezza, 1,73 m di larghezza e 1,62 m di altezza, mostra un frontale sorprendentemente compatto e una parte posteriore all'insegna della verticalità. Questa configurazione inedita delle proporzioni offre un'abitabilità eccezionale per tutti i passeggeri. Anche il volume

del bagagliaio è notevole: con 500 l al ripiano posteriore e in configurazione 5 posti, s'impone come punto di riferimento del segmento. Pensato per semplificare la vita, C3 Picasso reinventa la facilità d'uso, con una modularità intuitiva, che permette di ottimizzare il volume disponibile in tempi record: i sedili posteriori sono frazionati e scorrono in modo indipendente per 150 mm, per ospitare tutte le morfologie di passeggeri



Pensata per semplificare la vita, C3 Picasso re-inventa la facilità d'uso con modularità intuitiva.

FISCALITÀ DESTINAZIONE FUOCO	INDIPENDENTEMENTE DALLA MOTORIZZAZIONE CILINDRATA	
	DEDUCIBILITÀ I.R.E. / I.R.P.E. / I.R.A.P.	DETRAIBILITÀ IVA
AUTOVETTURA 550 "Tassa di STRUMENTALE +PIRATA"	20% costo veicolo + optional + allestimenti Limite massimo di € 18.075,99 (11.000 IVA esclusa)	40% senza limiti di Euro
AUTOVETTURA 550 "Tassa di STRUMENTALE +PIRATA"	20% costi di gestione + optional + allestimenti senza limiti di Euro (11.000 IVA esclusa, perché deducibili)	40% senza limiti di Euro
AUTOVETTURA 550 "Tassa di STRUMENTALE +PIRATA"	100% costi di gestione + optional + allestimenti senza limiti di Euro (11.000 IVA esclusa, perché deducibili)	100% senza limiti di Euro
AUTOVETTURA 550 "Tassa di STRUMENTALE +PIRATA"	20% costi di gestione + interessi senza limiti di Euro (11.000 IVA esclusa, perché deducibili)	100% senza limiti di Euro

La Formula Combi aiuta il business di imprenditori e professionisti.

ri nel massimo comfort, e si ripiegano con un unico gesto e con una mano, grazie ai comandi situati nella parte superiore dei sedili posteriori. Abbinata a un pianale mobile nel bagagliaio, questa funzione permette di ottenere un piano di carico perfettamente piatto, che arriva fin dietro ai sedili della prima fila. La lunghezza di carico può aumentare ulteriormente con lo schienale del sedile del passeggero anteriore ripiegato e può superare i 2,41 m.

Commercializzato in Italia da giugno 2013, il nuovo modello di C4 Picasso è il tecnospace di Citroën concepito sulla nuova piattaforma modulare EMP2 del gruppo PSA Peugeot Citroën: proporzioni inedite che sposano compattezza, abitabilità di riferimento e volume del bagagliaio record (537 l); peso ridotto di 140 kg rispetto alla precedente generazione, con trattamento aerodinamico avanzato e una gamma di motori ottimizzata, sempre più efficiente; nuovo equilibrio tra comfort e tenuta di strada, con servosterzo elettrico e assetto ottimizzato. Veicolo agile e a suo agio in ogni situazione, il design di Citroën C4 Picasso sorprende al primo sguardo ed esplora nuovi orizzonti di espressione stilistica: sbalzi ridotti (-70 mm nella parte ante-

riore), blocco motore e pianale ribassati (tra -40 mm e -50 mm per il motore, -20 mm per il pianale) e carreggiate allargate (+ 2 mm nella parte anteriore, +31 mm nella parte posteriore) sottolineano uno stile energico e corposo ma sempre dinamico. La firma laterale cromata, a forma di C, creazione del designer Frédéric Soubirou, accentua la personalità della vista laterale, enfatizzando lo spazio per i passeggeri anteriori e posteriori. Le fiancate scolpite sprigionano sensazioni di energia e fluidità. Il frontale denota una rivisitazione dello stile Citroën, con un cofano motore deciso, caratterizzato da una linea degli chevron che si allungano fino a fondersi con il design dei fari, per uno sguardo tecnologico decisamente spettacolare. Gli affusolati fari diurni a LED prolungano abilmente la calandra, accompagnati dai proiettori assottigliati posti appena sotto. I fari fendinebbia completano quest'originalissima firma luminosa. I fari posteriori a LED, ispirati alle concept car Tubik, Survolt e Revolte, giocano su un effetto 3D, profondo e futurista. La parte posteriore è resa dinamica dal portellone avvolgente, ampio e robusto. Una volta aperto, il portellone permette un facile accesso al bagagliaio.

TANTA TECNOLOGIA CON LA GAMMA PROPULSORI PROPOSTA SU CITROËN C3 E C4 PICASSO

MOTORI PERFORMANTI, ECONOMICI E RISPETTOSI DELL'AMBIENTE

La gamma di motorizzazioni proposta su Citroën C3 Picasso risponde alle aspettative dei professionisti che hanno l'esigenza di utilizzare il veicolo in ambiente urbano e sui lunghi tragitti. Volutamente contenuta, l'offerta motori è composta da due motorizzazioni Diesel che si fregiano del marchio Airdream, che identifica i veicoli della gamma Citroën più rispettosi dell'ambiente. Il motore HDi 90 cv sviluppa una potenza di 66 kW CEE (90 cv) e offre una coppia massima di 215 Nm a 1.750 giri/min; con 1.560 cm³ di cilindrata, è abbinato a un cambio manuale 5 rapporti e presenta emissioni di CO₂ di 125 g/km, particolarmente contenute (con pneumatici da 16 pollici e in ciclo misto). Il motore HDi 110 cv FAP è equipaggiato di serie di filtro antiparticolato; con 1.560 cm³ di cilindrata e testata a 16 valvole, sviluppa 80 kW (109 cv), raggiungendo una coppia

di 240 Nm sin da 1.750 giri/min. Questa coppia può arrivare a 260 Nm grazie alla funzione overboost, che permette di aumentare temporaneamente la pressione di sovralimentazione. È anche abbinato a un cambio manuale a 5 rapporti, con emissioni di 130 g di CO₂/km (con pneumatici da 16 pollici e in ciclo misto).

Accanto al ventaglio Diesel due motorizzazioni Benzina, che appartengono alla nuova generazione di motori sviluppata in collaborazione con il Gruppo BMW. Il motore VTi 95 cv con 1.397 cm³ di cilindrata - offerta della fascia base della gamma - è equipaggiato di trasmissione a 5 rapporti con impostazioni adatte e sviluppa una potenza di 70 kW (95 cv), mentre la coppia raggiunge 135 Nm a 4.000 giri/min. Il motore VTi 120 cv, che soddisfa fin d'ora i requisiti della futura norma antinquinamento Euro 5 e offre piace-

re di guida e prestazioni, è abbinato a un cambio manuale 5 rapporti e, con 1.598 cm³ di cilindrata, sviluppa una potenza di 88 kW (o 120 cv) a 5.660 giri/min. La coppia massima arriva a 160 Nm a 4.250 giri/min.

La gamma di motori di Citroën C4 Picasso si distingue per una serie di caratteristiche vincenti: la tecnologia Stop&Start equipaggia tutte le motorizzazioni Diesel (ad eccezione del 1.6 HDi 90 FAP); il cuore della gamma, rappresentato dal 1.6 e-HDi 115 FAP, fa registrare 104 g di CO₂ con cambio ETG6 (105 g di CO₂ con cambio manuale) e consumi misti di 4 l/100 km; Citroën C4 Picasso è il primo modello Citroën dotato di motorizzazione BlueHDi, in grado di soddisfare la futura norma anti inquinamento Euro 6, ovvero il 2.0 BlueHDi 150, con 110 g/km di CO₂, integra un modulo SCR (selective catalytic reduction), la

tecnologia più efficace per trattare i Nox (-90 per cento) e ridurre le emissioni di CO₂ in qualunque situazione. Il cambio manuale a 6 rapporti è completato da un nuovo cambio pilotato a 6 rapporti dalle prestazioni migliorate: l'ETG6 (Efficient Tronic Gearbox 6 speeds), disponibile sulle motorizzazioni e-HDi 90 ed e-HDi 115, offre al conducente la possibilità di passare dalla modalità manuale-automatizzata all'altra a piacimento, secondo le sue esigenze. Questo cambio beneficia della funzione "trascinamento" e di una gestione dell'acceleratore ottimizzata, studiata per migliorare dosabilità e fluidità nelle partenze, a tutto vantaggio del comfort di guida. È stata prevista anche una nuova logica di gestione dei cambi marcia, più flessibile ed efficiente, capace di favorire velocità o dolcezza di esecuzione in funzione dello stile di guida del conducente.

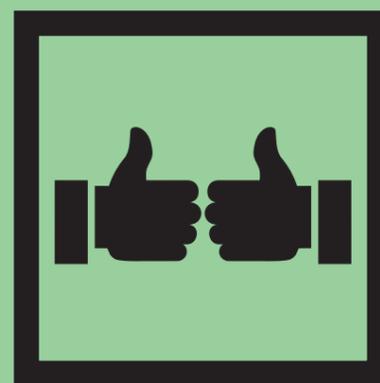
IL TUO BUSINESS RADDOPPIA IL VANTAGGIO.



**CONFORT
DI UNA VETTURA
FINO A 5 POSTI**



**DEDUCIBILE
E DETRAIBILE AL 100%
COME UN VEICOLO
COMMERCIALE**



**FORMULA
CITROËN COMBI**



**CITROËN NEMO
MULTISPACE COMBI**

**A 10.150 EURO
FINO A
-28%**

**CITROËN BERLINGO
MULTISPACE COMBI**

**A 11.300 EURO
FINO A
-32%**

**CITROËN C3 PICASSO
BUSINESS COMBI**

**A 10.850 EURO
FINO A
-28%**

**CITROËN C4
BUSINESS COMBI**

**A 12.350 EURO
FINO A
-26%**

CITROËN preferisce **TOTAL**

LA FORMULA **CITROËN COMBI** TI OFFRE UN DOPPIO VANTAGGIO:
UNA VETTURA DEDUCIBILE E DETRAIBILE AL 100% E FINO A 5 POSTI,
PER AVERE IL MASSIMO DEL CONFORT.

INOLTRE PUOI ACQUISTARE UN VEICOLO **CITROËN COMBI**
CON FINANZIAMENTO TAN 1,99% O LEASING TAN 3,99%

TI ASPETTIAMO.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN

Offerta delle concessionarie che aderiscono all'iniziativa, al netto di IVA, MSS e IPT, in caso di rottamazione o permuta. Il prezzo promozionato di € 10.150 è riferito a Citroën Nemo Multispace Combi 1.6 HDi 75 Seduction. Il prezzo promozionato di € 11.300 è riferito a Citroën Berlingo Multispace Combi 1.6 HDi 90 Seduction. Il prezzo promozionato di € 10.850 è riferito a Citroën C3 Picasso Combi 1.6 HDi 90 Seduction. Il prezzo promozionato di € 12.350 è riferito a Citroën C4 Combi 1.6 HDi 90 Seduction. Esempio di leasing per possessori Partita IVA su Citroën C4 Combi 1.6 HDi 90 Seduction: prezzo promo € 12.350 (IVA esclusa, messa su strada e IPT escluse), in caso di rottamazione di un veicolo. Primo canone anticipato € 2.917,74 + IVA (imposta sostitutiva inclusa), 59 canoni successivi mensili da € 219,39 + IVA e possibilità di riscatto a € 1.364,11 + IVA. Nessuna Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 3,99%, isc 5,96%. Includere nel canone Spese di Gestione contratto (che ammontano allo 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita del veicolo decurtato del primo canone), servizi facoltativi EssentialDrive Business (contratto di estensione di garanzia per 5 anni o fino a 100.000 Km, importo mensile del servizio € 11,73 + IVA) e Azzurro Insieme (Antifurto con polizza furto e incendio - Pr. VA, Importo mensile del servizio € 15,61 + IVA). Offerta valida fino al 31/12/2014. Salvo approvazione Banque Psa Finance-Succursale d'Italia. Fogli informativi presso la Concessionaria. Le foto sono inserite a titolo informativo.

Intervista

Alessio Sani, Responsabile After Sales MAN Truck & Bus Italia

“Una rete sempre più professionale e attenta”

MAX CAMPANELLA
VERONA

Anche dopo la vendita dell'autobus MAN Truck & Bus Italia continua a seguire il cliente in modo continuo nel tempo grazie a un'assistenza precisa e puntuale. A Verona vige lo stesso claim che a livello globale impera nella Casa di Monaco: un'assistenza di alta qualità è fondamentale per garantire una maggiore efficienza degli autobus. E le officine, affidandosi a un personale professionale e specializzato, si occupano della parte manutentiva e riparativa dei mezzi al fine di tenere sempre alto lo standard per quanto riguarda la qualità delle prestazioni.

Dalla vendita di veicoli industriali a quelli di autobus, dal magazzino alla consegna del

veicolo MAN, il cliente viene seguito nella gestione dell'ordine e dei servizi finanziari e di post-vendita. E una volta sulla strada qualunque “caso” dovesse verificarsi sarà l'ufficio Post Vendita a seguirlo sino alla risoluzione. Servizio post-vendita che in MAN Truck & Bus Italia viene gestito attraverso la Rete e sotto la responsabilità di Alessio Sani, giovane ingegnere poco più che quarantenne originario di Vinci, ovvero fiorentino del paese che diede i natali al famoso Leonardo.

Dopo la laurea in Ingegneria conseguita a Pisa, Alessio Sani riceve il primo incarico in Fiat e ci resta tre anni e mezzo: una prima base esperienziale grazie alla quale si fa notare nel settore. In BMW si apre un'occasione e lui non se la lascia sfuggi-

re: è il primo gradino di una carriera che lo vedrà protagonista nel settore marketing e post vendita in quel di Monaco, prima dedicandosi alle vetture sportive e di alta gamma e, dal 2011, al più complesso e variegato mondo dei veicoli industriali e dell'autobus in MAN Truck & Bus, dove ricopre il ruolo di Responsabile Post Vendita.

Si è mai pentito di passare dalle vetture ai truck e autobus? Una scelta che ai più potrebbe apparire quantomeno insolita... “Assolutamente no: il mondo dei veicoli industriali e dell'autobus - risponde Alessio Sani - mi ha sempre affascinato. E credo di aver portato in MAN una conoscenza qualificata maturata in BMW, che in MAN si è sviluppata e si sta sviluppando ulteriormente: quello dell'autobus in particolare è un settore

che richiede attenzione e, oggi come oggi, anche fantasia nella scelta di lanciare nuove iniziative. E in MAN trovo terreno fertile. Un esempio su tutti? La MAN Academy di Villafranca, nostro fiore all'occhiello: qualcosa di più della semplice formazione degli autisti, un vero e proprio percorso che porta gli allievi alla profonda conoscenza del veicolo, dagli aspetti più tecnici relativi agli organi meccanici e alla trasmissione alla scoperta delle nuove tecnologie che permettono una guida più sicura, più attenta e più risparmiativa nei consumi e quindi nelle emissioni. Un formatore della scuola - ha aggiunto il manager fiorentino - è dedicato esclusivamente all'autobus, ciò che dimostra l'assoluta importanza che attribuiamo a chi guida nel settore del trasporto sia merci sia passeggeri”. Come



Alessio Sani, Responsabile After Sales MAN Truck & Bus Italia

funziona la vendita e il post vendita dei veicoli a marchio MAN e NEOPLAN? “Gli autobus - spiega Alessio Sani - vengono venduti sia al pubblico che al privato direttamente dalla nostra squadra di venditori specializzati, formati ad hoc e costantemente aggiornati. L'as-

forza della Rete MAN e NEOPLAN? “L'obiettivo - risponde il Responsabile Post Vendita del costruttore di Monaco - è disporre di una Rete competente per la gestione del cliente. Per farlo operiamo con un programma di formazione che consenta il giusto approccio al cliente. Negli ultimi anni il focus sulla Rete in termini di crescita qualitativa è divenuto di primaria importanza, con l'obiettivo di soddisfare al meglio le esigenze dei clienti: alla competenza commerciale della nostra squadra di venditori si affianca oggi una Rete di officine che sono coinvolte in tutta una serie d'iniziative promosse nell'arco dell'anno a favore del cliente”.

E in questo si fa notare il background dell'ingegner Sani, che in BMW si è occupato anche di strategie di marketing. “Ad esempio - illustra il manager di Vinci - per tutti i possessori di un autobus turistico proponiamo il programma Serenity Bus 2015: tre ore nelle quali il veicolo viene scandagliato in ogni suo particolare e in modo assolutamente gratuito. In questo modo fidelizziamo e rifidelizziamo il cliente: MAN propone un ventaglio di prodotti eccellenti che favoriscono la vendita, ma anche dopo l'acquisto il cliente va tenuto legato al marchio, perché il business funziona bene per entrambi se dal veicolo si traggono tutte le fantastiche opportunità che esso può dare se ben utilizzato e mantenuto negli anni”.

sistenza viene garantita dalla Rete MAN: circa una quarantina di officine specializzate in truck e bus e una decina che si occupano esclusivamente di autobus. In questo modo andiamo a coprire l'intero territorio nazionale, per quanto vi sia una maggiore capillarità nel centro nord, dove registriamo una maggiore concentrazione di parco circolante”.

Quali sono le caratteristiche che rappresentano i punti di

”

UN CONDUCENTE BEN
FORMATO CONOSCE
BENE IL PROPRIO
MEZZO ED È IN GRADO
DI GUIDARE IN MODO
SICURO, ATTENTO E
RISPARMIOSO”,
DICHIARA IL MANAGER
FIORENTINO.



Ruolo di grande importanza per MAN Academy, percorso che porta gli allievi alla profonda conoscenza dei veicoli, autobus compresi.

TANTE LE INIZIATIVE MESSE IN CAMPO A SUPPORTO DELLA RETE

DAI BUS TOPSERVICE AL MAN EXPERT IN OGNI OFFICINA

Obiettivo per il 2015: una Rete che continui a crescere in qualità. In vista di tale traguardo MAN Truck & Bus Italia proseguirà anche l'anno prossimo la sua strategia d'implementazione della Rete seguendo precisi step. “Non escludo affatto - ci ha detto l'ingegner Alessio Sani, Responsabile Post Vendita di MAN Truck & Bus Italia - l'ipotesi che nel 2015 entrino a far parte della Rete altri Bus TopService: si tratta di officine per autobus in grado di operare su tutte le tipologie di prodotto e quindi di affrontare ogni problematica dei clienti; la prima officina di questo tipo è la NGV di Reggio Emilia. Dall'anno scorso è inoltre prevista in ogni officina MAN la presenza di un MAN Expert, ovvero il “diagnostico per eccellenza”, che diventa tale dopo aver seguito un percorso formativo di un anno e mezzo, organizzato dalla Casa Madre, che termina con un esame: un corso non aperto a tutti, che già per l'accesso

richiede il possesso di determinati requisiti, un curriculum nel quale siano presenti un certo numero di corsi. Finora sono 48 gli esperti certificati MAN, tecnici di riferimento per l'organizzazione interna dell'officina. A supporto della Rete sono infine presenti ispettori delegati su tutto il territorio nazionale: due di loro si dedicano esclusivamente all'autobus”.

Il settore dell'autobus da tempo vive un periodo difficile: in attesa dell'auspicata ripresa quali sono i punti di forza delle gamme MAN e NEOPLAN? “Basta salire su uno dei nostri mezzi - risponde Alessio Sani - per percepire sin dall'inizio una qualità che ci viene riconosciuta, dai clienti e non solo. I veicoli a marchio MAN e NEOPLAN sono prodotti premium, lo si nota dal design ma anche dalla sostanza. Una delle voci che negli ultimi anni assume maggiore rilevanza è quella dei consumi: ebbene si tratta di una

leva sulla quale i venditori MAN e NEOPLAN possono agire, visti i risultati eccellenti che otteniamo con i nuovi autobus di tutte le gamme, dall'urbano al turistico per eccellenza. Altro punto di forza è l'affidabilità, riconosciuta da aziende come Baltour, il più importante cliente di autobus per rotte nazionali in Europa: i loro veicoli percorrono 300mila km l'anno, oltre qualsiasi test che si possa fare. Il fatto che usino i nostri autobus è frutto concreto della fiducia nei veicoli MAN e NEOPLAN. Infine - conclude Alessio Sani - quando si acquista un prodotto premium ci si aspetta anche un'assistenza premium: la riconferma che l'acquisto effettuato sia stato un investimento deriva dalla qualità del servizio offerto. E su questo MAN ha investito e continuerà a investire affinché il servizio al cliente sia di elevata qualità a 360 gradi prima, durante e dopo l'acquisto”.



IVECO BUS

Crossway nelle priorità del colosso Deutsche Bahn

GROSSA COMMESSA DI IVECO BUS IN GERMANIA CHE PREVEDE LA CONSEGNA A DEUTSCHE BAHN DI BEN 400 CROSSWAY E CROSSWAY LE NELL'ARCO DI DUE ANNI, NEL 2015 E 2016. LA FORNITURA PREVEDE INOLTRE LA POSSIBILITÀ DI AGGIUNGERE ULTERIORI 310 VEICOLI, CON CONSEGNA PREVISTA NEL 2017 E NEL 2018. IN TOTALE 710 VEICOLI.

GUIDO PRINA
TORINO

Iveco Bus sbaraglia la concorrenza tedesca e si aggiudica un'importante commessa da parte del colosso dei trasporti DB Regio Bus. Il costruttore fornirà centinaia di autobus a Deutsche Bahn, le cui tratte urbane e le operazioni di trasporto regionale sono gestite da DB Regio Bus. DB Regio Bus ha

scelto di investire sui Crossway di Iveco Bus per puntare su una nuova flotta di autobus ecologici e confortevoli.

I veicoli rispondono pienamente agli standard previsti da EBSF (European Bus System of the Future) e alle normative stabilite da VDV (Associazione delle società di trasporto in Germania). Entrando più nel dettaglio dell'operazione, Iveco Bus ha siglato un accordo qua-

dro con la maggiore società tedesca di trasporto pubblico, DB FuhrparkService GmbH, per una fornitura di 400 autobus Crossway e Crossway LE (Low Entry) che saranno consegnati nell'arco degli anni 2015 e 2016. La fornitura prevede inoltre la possibilità di aggiungere ulteriori 310 veicoli, con consegna prevista nel 2017 e nel 2018.

Tra i fattori che hanno orien-

tato la scelta di Deutsche Bahn verso i veicoli Iveco Bus ci sono il vantaggioso costo totale di gestione (TCO) e l'affidabilità della gamma Crossway, veicoli da tempo presenti nella flotta DB. "Siamo molto orgogliosi di ricevere la rinnovata fiducia di Deutsche Bahn, ribadita da questo importante ordine di Crossway, il best-seller dei nostri autobus", dichiara Sylvain Blaise, Responsabile Global Bus CNH

IVECO BUS

Sempre in prima linea nella mobilità sostenibile

MICHELE ZIOSI, DIRETTORE RELAZIONI ISTITUZIONALI EMEA DI CNH INDUSTRIAL, ALL'EDIZIONE 2014 DI BUSTECH HA CONFERMATO L'IMPEGNO A PROGETTARE, COSTRUIRE E VENDERE VEICOLI IN GRADO DI COMBINARE LE MIGLIORI TECNOLOGIE INNOVATIVE E RISPETTOSE DELL'AMBIENTE CON I PIÙ ALTI STANDARD DI AFFIDABILITÀ. OBIETTIVO PER IL 2015: RIBADIRE LA LEADERSHIP NELLE SOLUZIONI A GAS NATURALE.

LINO SINARI
MILANO

Per esporre la visione di Iveco Bus sulla mobilità sostenibile Michele Ziosi, Direttore Relazioni Istituzionali EMEA di CNH Industrial, all'edizione 2014 di BusTech, al Castello Sforzesco di Milano, insieme agli stakeholder più importanti del settore del trasporto pubblico, è intervenuto alla sessione "Le sfide della mobilità urbana: progettare il futuro delle città per dare nuove risposte a nuovi bisogni".

"Attraverso il suo brand Iveco Bus - ha dichiarato Michele Ziosi - CNH Industrial conferma il proprio impegno nel progettare, costruire e ven-

dere veicoli in grado di combinare le migliori tecnologie innovative e sostenibili con i più alti standard di affidabilità e produttività, ribadendo la propria leadership nelle soluzioni a gas naturale e la propria offerta di servizi finanziari a supporto delle aziende pubbliche operanti nel settore del trasporto pubblico locale. Tra le tecnologie che più si vanno diffondendo in Europa, dal Regno Unito alla Francia alla Spagna, ma che tarda ad affermarsi in Italia, quella ibrida è una tecnologia pulita efficiente e disponibile subito: e Iveco possiede nel campo la migliore soluzione tecnologica. Frutto dei forti investimenti sui prodotti, i recenti miglioramenti tecnologici a di-

sposizione sui veicoli confermano la posizione di Iveco Bus come leader del settore ibrido

nella riduzione dei gas effetto serra e nella fornitura di un trasporto a misura di cittadino.



Due veicoli della gamma Iveco Bus al Castello Sforzesco di Milano.

FPT Industrial e Zyle Daewoo Bus Corporation

MOTORI CURSOR 11 PER AUTOBUS SUD-COREANI

Sempre più attore globale, CNH Industrial allarga la sua presenza in Asia. Uno dei brand del Gruppo, FPT Industrial, ha firmato un importante accordo per motori Euro 6 con Zyle Daewoo Bus Corporation. FPT Industrial opera nella progettazione, produzione e commercializzazione di sistemi di propulsione, mentre Zyle Daewoo Bus Corporation è un'azienda sud-coreana tra i principali produttori di autobus.

L'accordo riguarda la fornitura di motori Cursor 11 per autobus omologati Euro 6 prodotti da Zyle Daewoo Bus Corporation. La linea di autobus di Zyle Daewoo Bus, inaugurata nel 1955, è utilizzata prevalentemente nei trasporti pubblici. I prodotti dell'azienda sono venduti in Corea del Sud, Asia, Medio Oriente e Sud America. FPT Industrial offre la soluzione Euro 6 tra le più avanzate del mercato e adatterà il motore Cursor 11 appositamente per le esigenze di Zyle Daewoo Bus. Il propulsore da 11.1 litri a sei cilindri in linea è pensato per generare prestazioni di alto livello senza compromessi nei livelli di emissioni. L'aria pulita nel cilindro e il sistema Common Rail di ultima generazione producono un'elevata efficienza di combustione ottimizzando i consumi di carburante.

Grazie al sistema brevettato di riduzione catalitica selettiva ad alta efficienza HI-eSCR, i propulsori saranno in grado di soddisfare i più rigorosi requisiti ecologici. Questa soluzione esclusiva e brevettata, che funziona senza l'uso del sistema EGR per il ricircolo del gas di scarico, garantisce minori emissioni di ossido di azoto e un costo totale di proprietà più contenuto. La combinazione di motore Cursor 11 e sistema HI-eSCR permette di allungare gli intervalli tra gli interventi di manutenzione, contribuendo così a ridurre i costi operativi degli autobus.

Industrial. DB Regio Bus dispone di una rete di 22 società di autobus e conta partecipazioni in oltre 70 enti privati e municipali di trasporto pubblico in Germania. "Ogni giorno trasportiamo sui nostri autobus circa due milioni di viaggiatori - spiega Rüdiger Grube, Presidente e Amministratore delegato di Deutsche Bahn - Questi clienti beneficeranno direttamente del nostro investimento. A loro, offriremo veicoli moderni, rispettosi dell'ambiente e sicuri. Conducenti e passeggeri beneficeranno di una migliorata visibilità, ridotta rumorosità interna, ampio spazio per i bagagli e ambiente più comodo, conforme alla normativa EBSF/VDV".

Il nuovo Crossway Euro 6 è dotato di serie di nuove e più

ampie vetrate e il posto di guida, secondo la normativa EBSF/VDV, è conforme agli standard internazionali, con caratteristiche di comfort, accessibilità e sicurezza sempre migliori. Questo garantisce agli autisti di poter contare su comandi collocati sempre nella stessa posizione e di beneficiare delle medesime caratteristiche ergonomiche.

L'intera gamma Crossway è equipaggiata con motori dotati dell'efficiente sistema HI-eSCR (High-Efficiency Selective Catalytic Reduction) che consente il post-trattamento dei gas di scarico senza l'utilizzo di EGR (Exhaust Gas Recirculation), riducendo in modo significativo il peso a favore della compattezza e della facilità di manutenzione.

Con la sua presenza a BusTech, Iveco Bus intende comunicare i propri punti di forza, tra cui mobilità sostenibile, eccellenza tecnologica, riduzione del costo totale di gestione e alto valore aggiunto per il cliente in termini di qualità, comfort, design e redditività".

In qualità di Gold Sponsor della manifestazione, a BusTech 2014 Iveco Bus ha esposto due veicoli rappresentativi del suo impegno nella ricerca di soluzioni a basso impatto ambientale: un Urbanway, autobus urbano da 12 m con motore Tector 7 da 286 cv, e un Crossway versione LE, autobus urbano e interurbano con pianale ribassato, da 12 m e con motore Cursor 9 da 360 cv. Urbanway - versatile, efficiente ed elegante come una "lounge bus in città" - rappresenta la risposta che Iveco Bus offre al settore del trasporto pubblico europeo. È disponibile in una vasta serie di configurazioni da 10,5, 12 e 18 m e può essere equipaggiato con due, tre o quattro porte. Grazie a una riduzione di peso di oltre 800 kg, Urbanway, equipaggiato con motore Tector 7 da 286 cv, offre il 10 per cento in più di capienza di trasporto passeggeri, a beneficio di una maggiore redditività per l'operatore. La zona autista di Urbanway è stata progettata in conformità ai più aggiornati standard EBSF (European Bus

System of the Future), per garantire il massimo risultato in termini di ergonomia, spazio e comfort.

La nuova illuminazione a LED del padiglione, una climatizzazione efficiente e il comfort dei nuovi sedili garantiscono ai passeggeri un viaggio all'insegna del massimo relax. A conferma dell'impegno di Iveco Bus nel settore della mobilità sostenibile, l'offerta prodotto prevede la possibilità di fornire Urbanway con una trazione alternativa rappresentata dal motore Cursor 8 CNG a gas naturale compresso. Iveco Bus equipaggia inoltre la versione ibrida di Urbanway con nuove dotazioni tra cui il sistema "Arrive & Go" che permette l'arrivo e la partenza del bus alle fermate in "tutto elettrico" quindi in totale assenza di emissioni acustiche e gassose.

Crossway, considerato vero "money maker" per versatilità e redditività d'esercizio, ha messo in luce anche a BusTech 2014 la sua leadership in termini di accessibilità, manovrabilità e comfort. La grande versatilità della gamma Crossway lo rendono veicolo adatto a missioni differenti, dal trasporto interurbano a quello urbano e scolastico, disponibile in tre differenti lunghezze (da 10,8, 12 e 13 m) e quattro differenti versioni (Low Entry, Line, High Value e Pro).

FORD TRANSIT ANCHE NELLA VERSIONE MINIBUS 18 POSTI

Quando la classe non è acqua

NILS RICKY
ROMA

Capacità di carico, flessibilità, prestazioni, tecnologia e sicurezza: Ford Transit è una gamma di modelli adatti a ogni esigenza. Si arriva a oltre 3.800 varianti, che possono poi essere personalizzate con svariati accessori: dalla classica variante Van, con la possibilità di avere anche una doppia cabina, fino al Bus M2 per trasporto fino a 18 persone, Combi, o Chassis con cabina singola o doppia. Nel segmento trasporto persone Ford la scorsa estate ha avviato la produzione del nuovo Transit Minibus da 18 posti, il Transit con più posti a disposizione di sempre. Presentato agli operatori del settore, le prime unità sono arrivate in Europa e in Italia nel corso dell'autunno.

“Si tratta - ci ha spiegato Andrea Ciucci, Responsabile Veicoli Commerciali Ford Italia - di un veicolo che va a collocarsi in una nicchia di mercato nuova per Ford in Italia, che ha dalla sua innanzitutto la garanzia della base di partenza costituita da Transit, veicolo dalla storica affidabilità, presente sul mercato da mezzo secolo con una forte esperienza anche nel segmento trasporto



IL COSTRUTTORE STATUNITENSE PORTA SUL MERCATO EUROPEO IL SUO LEADER DELLA GAMMA DI VEICOLI COMMERCIALI CON PIÙ POSTI A DISPOSIZIONE DI SEMPRE. DISPONIBILE IN TRE VERSIONI DA 12, 15 E 18 POSTI, PIÙ EFFICIENTE DEL 6 PER CENTO RISPETTO AL PRECEDENTE MODELLO GRAZIE AL MOTORE DIESEL 2.2 EURO 6, CON CONSUMI DI 7,4 L/100 KM ED EMISSIONI DI CO2 DI 196 G/KM, SI PROPONE CON UN PREZZO COMPETITIVO E REQUISITI DI QUALITÀ E SICUREZZA GARANTITI DALLA BASE DI PARTENZA: L'INOSSIDABILE TRANSIT.

persone. Il Minibus da 18 posti compete nel suo segmento con un ottimo rapporto qualità-

prezzo: a un costo competitivo, gli operatori possono godere di un'offerta particolarmente van-

taggiata senza affatto rinunciare alla sicurezza, requisito essenziale per questa tipologia di veicolo, che può essere utilizzato anche come scuolabus”.

Oltre agli istituti scolastici quali sono le tipologie d'impiego del Transit Minibus da 18 posti? “Questo veicolo - risponde Andrea Ciucci - si rivolge un po' a tutte le aziende che necessitano di mezzi per il trasporto persone: dagli shuttle per aeroporti ai servizi navetta degli hotel, dai tour operator per escursioni di gruppi non numerosi all'utilizzo come NCC (noleggio con conducente, ndr) o scuolabus”. Quali sono le aspettative per il 2015 in relazione a questo segmento? “Non essendo un segmento dai volumi di grosse dimensioni - dichiara il manager Ford - non ci si possono aspettare evoluzioni di grande impatto, a maggior ragione in un momento in cui l'economia è stagnante e pare proprio non decollare. La nostra aspettativa è relativa

a una sorta di downsizing di segmenti: un operatore che deve cambiare un veicolo di maggiori dimensioni può sostituirlo con uno più piccolo e rivolgersi a questo segmento. Nuovo Transit era un'ottima base di partenza per la realizzazione del Minibus, con costi di gestione ridotti, tecnologie di sicurezza avanzate e grandi livelli di comfort. I professionisti apprezzeranno la qualità di un veicolo che rappresenta il punto di riferimento nel settore dei veicoli commerciali”.

Transit è il capofamiglia dell'omonima gamma di veicoli commerciali Ford, che oggi si presenta completamente aggiornata grazie un investimento di prodotto senza precedenti che ha portato al rinnovamento dell'intera offerta di veicoli commerciali europei Ford in soli 24 mesi. “L'offerta Ford - afferma Andrea Ciucci - oggi permette di essere presenti in tutti i segmenti e sottosegmenti: da Fiesta Van a tutta la gam-

ma Transit (Combi, Connect, Courier, Chassis, Custom e Motorhome), di cui volutamente abbiamo mantenuto la denominazione, la gamma garantisce la copertura totale sia per il privato che necessita di un multispazio sia per la clientela professionale che esige veicoli per trasporto merci o persone”.

Prodotta a Kocaeli, in Turchia, e sviluppata parallelamente al Transit con cui condivide la piattaforma, la gamma Transit Minibus è declinata in tre versioni principali, da 12, 15 e 18 posti, ed è più efficiente del 6 per cento rispetto al precedente modello, grazie al motore diesel 2.2, con consumi di 7,4 l/100 km ed emissioni di CO2 di 196 g/km, disponibile per tutti i modelli. Questo propulsore rispetta la normativa Euro 6, è dotato di serie di Start&Stop e può essere scelto nelle versioni da 125 e 155 cv. La zona passeggeri è stata migliorata nel comfort, nelle rifiniture e nell'accessibilità, grazie a sedili reclinabili dotati di braccioli e a climatizzatore con controllo individuale del flusso d'aria. I sedili, realizzati con materiali di nuova generazione che garantiscono una comodità superiore, sono dotati di poggiatesta regolabili.

La dotazione tecnologica stabilisce un nuovo punto di riferimento nel segmento grazie al controllo elettronico di stabilità (ESC) con controllo della trazione in curva (Curve Control) e controllo antirollio (Roll Stability Control), al monitoraggio dell'attenzione del guidatore e al SYNC con Emergency Assistance. Per i passeggeri anteriori sono disponibili fino a 6 airbag, e tutti i sedili sono dotati di cinture di sicurezza inerziali a tre punti. Nuovo Transit è il primo veicolo commerciale europeo a essere dotato del Curve Control, che migliora la stabilità in curva. Il sistema è progettato per riportare automaticamente il veicolo a velocità di sicurezza qualora dovesse affrontare una curva ad andatura troppo sostenuta, per esempio immettendosi in uno svincolo autostradale senza rallentare a sufficienza.



La gamma Minibus, prodotta in Turchia nello stabilimento di Kocaeli, arricchisce l'offerta globale Transit.

TRANSIT ANCORA UNA VOLTA OTTIMA BASE DI PARTENZA

A BORDO MATERIALI PREMIUM A ELEVATA RESISTENZA

Il modello Transit Minibus a 18 posti dispone di cinque file di posti nella zona passeggeri, ed è possibile rimuovere i due sedili centrali dell'ultima fila per ospitare ulteriori bagagli o equipaggiamenti per i diversamente abili. Ulteriori innovazioni includono un'ampia porta laterale scorrevole con gradino di accesso elettrico a scomparsa, per agevolare l'ingresso e l'uscita dal veicolo. L'ampio spazio di accesso rende superflua una seconda porta sul retro, soluzione che ha consentito agli ingegneri Ford di ottimizzare gli spazi aggiungendo un ulteriore posto a sedere e offrendo la possibilità di installare un gancio di traino per trasportare bagagli in un carrello esterno. L'abitacolo del nuovo Transit Minibus è interamente rifinito con materiali premium a

elevata resistenza, con livelli di qualità analoghi a quelli che è possibile riscontrare in una vettura. I finestrini sono 200 mm più alti rispetto al modello precedente, per una migliore visibilità e per rendere più luminoso l'ambiente. Ogni sedile è dotato di gancio appendiabiti e ogni fila di posti è dotata di vani portabottiglie. La posizione di guida del Transit Minibus si distingue per comodità e possibilità di personalizzazione, grazie al maggiore spazio a disposizione, al sedile multi-regolazione e al volante regolabile in altezza e profondità. Gli ingegneri Ford hanno messo a punto la dinamica del veicolo rendendo l'esperienza di guida simile a quella che si può provare a bordo di un'auto, con bassi livelli di rumorosità e grande maneggevole-

za. I guidatori possono avvantaggiarsi di una serie di tecnologie di assistenza alla guida derivate dalle vetture Ford, come il sistema di connettività e comandi vocali avanzati SYNC, il cruise control adattivo con prevenzione delle collisioni (Forward Alert) e la telecamera posteriore. È dotato inoltre di presa elettrica a 230 v, per ricaricare agevolmente notebook e ogni genere di dispositivo elettronico. Transit Minibus è stato sottoposto ai rigorosi test di resistenza e affidabilità che Ford riserva ai propri veicoli commerciali, articolati in più di 11 milioni di chilometri di test svolti in Europa e Nord America, con oltre 500mila chilometri effettuati in condizioni di utilizzo reale in collaborazione con selezionati clienti fleet. Ford ha inoltre reso più



agevole il rifornimento di additivo Ad-Blue per il motore Euro 6, posizionandone il serbatoio a fianco del bocchet-

tone Easy Fuel in modo da poter effettuare la ricarica durante il rifornimento di carburante.

Più a lungo in viaggio. Più raramente in officina.

Per vedere oggi un esempio di efficienza.

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



Un marchio Daimler



Mercedes-Benz
The standard for buses.

Esempio di leasing su Nuovo Transit Courier Trend 75CV con garanzia estesa 5 anni/100.000Km Ford Protect: prezzo di vendita € 11.614,75 (IPT, messa su strada e IVA esclusa); anticipo € 3.070 (comprensivo di prima quota leasing € 124,73 e spese gestione pratica € 300), 47 quote da € 124,73 (IVA e spese incasso Rid € 3 escluse); opzione finale di riscatto ad € 3.945,98. Importo totale del credito di € 9.439,36 comprensivo dei servizi facoltativi Guida Protetta, Assicurazione vita e invalidità. Totale da rimborsare € 10.053,02. Imposta di bollo in misura di legge all'interno della prima quota mensile. TAN 2,95%, TAEG 4,29%. Gamma Courier consumi da 3,7 l/100 km (ciclo combinato), emissioni di CO₂ da 97 g/km. Esempio di leasing su Nuovo Transit Connect L1 Trend 1.6 TDCi 95 CV con garanzia estesa 5 anni/100.000Km Ford Protect: prezzo di vendita € 13.364,75 (IPT, messa su strada e IVA esclusa); anticipo € 3.444,21 (comprensivo di prima quota leasing € 144,81, spese gestione pratica € 300); 47 quote da € 144,81 (IVA e spese incasso Rid € 3 escluse); opzione finale di riscatto € 5.059,43; Importo totale del credito di € 11.334,89 comprensivo dei servizi Guida Protetta, Assicurazione vita e invalidità; Totale da rimborsare € 12.125,51; TAN 2,95%, TAEG 4,12%. Salvo approvazione FCE Bank plc. Per informazioni sulle condizioni generali del finanziamento fare riferimento alla Brochure Informativa disponibile sul sito www.fordcredit.it. Nuovo Ford Transit Connect consumi da 4 a 8 l/100 km (ciclo combinato), emissioni CO₂ da 105 a 184 g/km. Offerta valida fino al 31/12/2014 a fronte di qualsiasi usato in permuta anche da rottamare. Solo per i veicoli in stock presso i Ford Partner aderenti all'iniziativa. Prezzo raccomandato dalla Ford Italia S.p.A. I veicoli in foto possono contenere accessori a pagamento.

FORTI COME PESI MASSIMI, AGILI COME PESI PIUMA.



NUOVO TRANSIT COURIER

Clima, Radio Bluetooth® e Porta scorrevole

€125 al mese



NUOVO TRANSIT CONNECT

Clima, Radio Bluetooth® e Tre posti in cabina

€145 al mese

TAN 2,95% TAEG 4,29% con leasing Ford Credit e 5 anni di garanzia Ford Protect.

