

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXV - N. 245 / DICEMBRE 2015 - EURO 5,00

# IL MONDO DEI TRASPORTI



MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO - FONDATO E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI



L'edizione 2015 di Ecomondo ha confermato il grande interesse per i veicoli dedicati alla raccolta rifiuti Tutti i costruttori fortemente agguerriti per sfruttare al meglio le grandi opportunità costituite dai servizi ecologici

Servizi da pagina 6



## GORENT RAFFORZA LA SUA ATTIVITÀ La rivoluzione del noleggio

Furio Fabbri illustra le strategie dell'azienda fiorentina protagonista in un settore in crescita.

La green economy si nutre di azioni concrete, a volte di rotture. In nome dell'ecologia e della sostenibilità, per il futuro del pianeta, le aziende che operano nel business sostenibile sono abituate ad agire nel concreto, al di là della logica chiusa dei proclami e delle belle parole. Studiano e applicano soluzioni che, in nome del legittimo profitto, siano improntate a severi criteri di tutela ambientale, a beneficio dei clienti e dell'ambiente. "Fare business per il bene" è il motto di Furio Fabbri, Presidente e Amministratore delegato di Gorent, nata nel 2002 a Firenze e azienda leader in Italia nel settore del noleggio di veicoli per i servizi d'igiene urbana (in primis raccolta rifiuti). A Ecomondo 2015, la fiera di settore, Gorent ha presentato il nuovo marchio Gofleet, nato dalla collaborazione con l'officina di manutenzione Oplonti con sede centrale a Torre Annunziata (Na).

Intervista a pagina 13

### unrae sezione veicoli industriali Fenoglio nuovo timoniere

IL MANAGER PIEMONTESE,
ATTUALMENTE PRESIDENTE
E AMMINISTRATORE
DI ITALSCANIA, LANCIA
LA SUA SFIDA: UN TAVOLO
COMUNE DI TUTTI GLI
ATTORI DEL SETTORE PER
UN OBIETTIVO CONDIVISO,
QUELLO DEL RILANCIO
OCCUPAZIONALE.
"SI ACCANTONINO GLI
OBIETTIVI PERSONALI
E SI LAVORI BENE INSIEME
NELL'INTERESSE DI TUTTI".



Campanella a pagina 14

### MERCEDES-BENZTRUCKS Anche la Stella a cavallo della ripresa



Basilico a pagina 18

"IL MERCATO DEI VEICOLI INDUSTRIALI SOPRA LE 6,5 TONNELLATE - SOTTOLINEA MAURIZIO POMPEI, DIRETTORE MERCEDES-BENZ TRUCKS IN ITALIA - HA MOSTRATO OTTIMI SEGNALI DI RIPRESA RISPETTO ALLO SCORSO ANNO. SIAMO ORMAI CERTI DI VEDERE A FINE ANNO UN MERCATO CHE SFIORERÀ LE 14MILA UNITÀ, INSOMMA UN BEL SEGNALE DELL'AUSPICATA RIPRESA".

## Pierre Lahutte spiega il grande ritorno vincente di Iveco

## LA CONFERMA ARRIVA COL TITOLO MONDIALE

Un vero leader, supportato da un team di professionisti competenti e appassionati. È questo il ritratto umano e professionale dell'Iveco di Pierre Lahutte, il manager francese che da oltre un anno è alla guida di Iveco e che, da Brand President, sta portando avanti un'offensiva strategica a livello internazionale che ha consentito al costruttore di riprendere un ruolo da global player nel competitivo settore dei trasporti.

Nell'anno in cui Iveco compie 40 anni, in questa lunga intervista, ci facciamo raccontare da Pierre Lahutte le tappe fondamentali della sua vita e della sua carriera professionale. Un punto di vista utile per capire chi sta dietro le scelte del management Iveco e quali sono le sfide che attendono il costruttore nel prossimo futuro.

Intervista di Paolo Altieri da pagina 2



### Volkswagen festeggia il titolo conquistato dal T6 È lui il Van of the Year 2016

Giunto alla sesta generazione, il Volkswagen Transporter non ha smesso di fare incetta di premi. Dopo il successo del T4 nel 1992 e del T5 nel 2004, il nuovissimo T6 si aggiudica l'"International Van of the Year 2016", battendo in finale concorrenti blasonati come Fiat Doblò, Peugeot Partner (insieme al gemello Citroën Berlingo) e il compagno di scuderia

Volkswagen Caddy. Il premio è stato consegnato alla camera di Commercio di Lione in occasione della Fiera Solutrans da Jarlath Sweeney, presidente della giuria formata da 24 giornalisti in rappresentanza di altrettanti paesi europei. Il van tedesco ha convinto i giurati per i miglioramenti che hanno interessato il design esterno e il comfort di guida.

Servizio a pagina I

### evobus italia Marcia ok per Mercedes-Benz e Setra

"In generale - dice Holger Dürrfeld, Presidente e Ad dell'azienda modenese - sul 2016 sono ottimista perché già quest'anno il noleggio del turistico è andato bene; anche il settore del finanziato vedrà una crescita nel 2016 perchè siamo attualmente a un livello molto basso, con un parco mezzi che va al più presto rinnovato.



Altieri a pagina 34



### **INTERVISTA A PIERRE LAHUTTE**

## Il titolo mondiale all'Eurocargo

IL MANAGER DI AMIENS, DA OLTRE UN ANNO ALLA GUIDA di Iveco, parla di sé e RACCONTA LE TAPPE FONDAMENTALI DELLA SUA VITA E DELLA SUA CARRIERA PROFESSIONALE. UN PUNTO DI VISTA UTILE PER CAPIRE CHI STA DIETRO LE SCELTE DEL MANAGEMENT IVECO E QUALI SONO LE SFIDE CHE ATTENDONO IVECO NEL PROSSIMO FUTURO. DA Brand President, Pierre LAHUTTE STA PORTANDO AVANTI UN'OFFENSIVA STRATEGICA A LIVELLO INTERNAZIONALE CHE HA GIÀ CONSENTITO AL COSTRUTTORE TORINESE DI RIPRENDERE UN RUOLO DA GLOBAL PLAYER NEL SETTORE DEI TRASPORTI. LA CONQUISTA DEL TITOLO DI TRUCK OF THE YEAR da parte di Eurocargo è LA CILIEGINA SULLA TORTA DI QUESTO RITORNO DI IVECO DA PROTAGONISTA

SU TUTTI I MERCATI.

#### PAOLO ALTIERI TORINO

Un vero leader, supportato da un team di professionisti competenti e appassionati. È questo il ritratto umano e professionale dell'Iveco di Pierre Lahutte, il manager francese che da oltre un anno è alla guida di Iveco e che, da Brand President, sta portando avanti un'offensiva strategica a livello internazionale che ha consentito al costruttore di riprendere un ruolo da global player nel competitivo settore dei trasporti.

Nell'anno in cui Iveco compie 40 anni, in questa lunga intervista, ci facciamo raccontare da Pierre Lahutte le tappe fondamentali della sua vita e della sua carriera professionale. Un punto di vista utile per capire chi sta dietro le scelte del management Iveco e quali sono le sfide che attendono il costruttore nel prossimo futuro.

nel prossimo futuro.

Pierre Lahutte è nato 1'8 marzo
1972 ad Amiens, città francese situata nel dipartimento della Somme, nella regione della Piccardia,
celebre per la cattedrale gotica più
grande della Francia, Notre-Dame
di Amiens. Si è sposato nel 1997
con Katerina, nata in Cecoslovacchia ma vissuta in America. La coppia ha tre figli: Adrian di 12 anni,
nato in Spagna, Milan 9 anni, nato
a Bruges (Belgio), e Luka 3 anni,
nato a Chieri (To).

### LA VOLONTÀ È PIÙ FORTE

"Ho studiato dapprima al liceo scientifico, poi sono passato alla Grande école, che ho interrotto per il servizio militare di due anni - inizia a raccontare Lahutte - una vera scuola di vita. Terminato il servizio militare con il grado di tenente di cavalleria blindata, ho frequentato la Business School in Francia e quindi l'MBA nel Massachusetts".

Pierre Lahutte è una persona schietta, disponibile al dialogo e pronta a dire sempre ciò che pensa. Amante della montagna, della corsa e del lavoro in campagna, ha una piccola fattoria nelle colline che circondano Torino, dove appena può si rifugia per riprendere quel contatto con la terra che lo ha visto crescere all'interno di una famiglia di agricoltori. "Ricordo ancora i piatti gustosi di mia nonna, nel Nord della Francia, una cucina di ispirazione franco-fiamminga. Anche se il mio piatto preferito resta la sogliola del Mare del Nord". Appassionato di calcio e di rugby ("Mi sono appassionato alla Juventus, fin da quando giocava Platini"), pratica lo sci e legge di tutto, a partire dai giornali. "Il mio libro preferito? - commenta - 'Memorie di Adriano' di Marguerite

Non crede al destino Pierre Lahutte - "Vado avanti come se il destino non esistesse, perché penso che con la volontà si arrivi ovunque" - e preferisce affidarsi alle capacità individuali, che nel suo caso comprendono anche la conoscenza di numerose lingue straniere: francese ovviamente ma anche inglese, tedesco, italiano, spagnolo, portoghese, olandese e un po' di ceco.

"Da ragazzo pensavo di fare l'agricoltore - continua - dal momento che sono nato in una famiglia di coltivatori. Sono cresciuto a bordo di un trattore Fiat". Il destino però era in agguato, visto che la patente Pierre Lahutte l'ha ottenuta al volante di un Iveco, un Turbostar del 1990, a 18 anni.

Se parla della sua carriera professionale, il Brand President premette di essere "ottimista nell'azione e pessimista nell'analisi". La prima esperienza di lavoro salariato risale a quando aveva 16-17 anni, come responsabile ricambi in un concessionario New Holland per un'estate. Dopo il servizio militare ha svolto il ruolo di Product manager alla New Holland e come Business Director per l'area Benelux per tutti marchi CNH.

### RADICI INTERNAZIONALI

Lahutte ha anche lavorato nel product management, nel settore del marketing e della comunicazione. Un'evoluzione completa nell'ambito CNH Industrial, prima alla guida di Iveco Bus, poi di Iveco.

"Ho lavorato in molti paesi stranieri: sono stato due anni in Germania, poi due anni in Francia, sei mesi a Jesi in Italia, sei mesi negli Stati Uniti, sei mesi in Brasile e poi Inghilterra, Spagna, Giappone, Belgio fino ad arrivare a Torino". "Mai mi sarei aspettato di diventare numero uno di Iveco - spiega emozionato - Desideravo però uscire dal settore agricolo per ampliare la mia esperienza in altri settori. Feci una serie di colloqui con il Dottor Marchionne. Fu Alfredo Altavilla a portarmi in Iveco. Un passaggio fondamentale nella mia vita di cui gli sarò sempre grato".

Pierre Lahutte non lesina nulla sul lavoro, anche se la famiglia è

sempre una priorità: "Quando sono a casa, arrivo in ufficio dopo aver portato i miei figli a scuola. In ogni caso, la sveglia suona alle 6.30 per l'ora di jogging, che - se posso - non mi faccio mancare anche quando sono all'estero. Essendo spesso lontano da casa, cerco di ottimizzare nel migliore dei modi il tempo, lavoro molto e in modo organizzato così da potermi dedicare ai miei figli quando sono a casa".

Sul lavoro Pierre Lahutte adotta un modus operandi pragmatico. "Sono un mix tra accentratore e delegante. Per definizione, all'interno di una realtà vasta come Iveco è necessario delegare. Ci tengo a supervisionare personalmente attività strategiche, come il product management e la comunicazione, che ritengo fondamentali. Delego invece sulla parte commerciale a un team di collaboratori che ovviamente fanno riferimento a me, e mi trovano sempre disponibile. Il mio metodo di lavoro è incentrato su flessibilità e adattabilità. Se c'è un problema, lo vado a stanare in profondità, ponendomi tutte le domande possibili. Capire il perché è fondamentale per lavorare a una soluzione razionale ed efficiente. Quando sono arrivato al vertice di Iveco ho trascorso il primo mese ad ascoltare la voce di tutti i miei collaboratori, dealer e clienti; ho trovato così dei principi guida che ho poi implementato"

Le indicazioni per la tua squadra sono di curare più la difesa o andare all'attacco? "Se ho l'opportunità di vincere - dice Lahutte - senza dubbio vado all'attacco senza reticenze, ma se sono in difficoltà difendo fino alla morte. Questo l'ho imparato quando ero in cavalleria. In tutti e due i casi sono predisposto all'azione".

Cosa significa oggi per Lahutte la parola Iveco? "Industrial VEhicles COrporation - risponde con voluta ironia - la natura di questa azienda è essere internazionale. Noi dobbiamo fare in modo che Iveco non sia solo un'azienda italiana per il mercato italiano, ma una società di business internazionale. Lì ci sono le nostre radici, che dobbiamo riprendere e rafforzare. Oggi CNH Industrial è fondamentale per il futuro di Iveco. CNH Industrial ci ha dato un respiro globale forte e ha portato Iveco fuori dal suo campanilismo, nonostante l'azienda fosse stata la prima a credere all'internazionalizzazione e sia nata come azienda internazionale".

### CONSAPEVOLI DEL PROPRIO RUOLO

Oggi Iveco può contare su una gamma prodotti fortemente qualificati e competitivi e all'altezza delle sfide internazionali. "In comune, Daily, Eurocargo, Stralis e Trakker hanno tecnologia, Total Cost of Ownership e sostenibilità. In una parola, Daily è sinonimo di friend, l'amico dei trasporti, Eurocargo di città, Stralis di strada e Trakker di pista, intesa come sterrato. In questo primo anno alla guida di Iveco posso considerarmi soddisfatto del lavoro svolto. Abbiamo fatto un bel passo avanti. Sicuramente siamo riusciti a centrare gli obiettivi per il primo step, in termini di utili conseguiti, un'organizzazione mirata ai clienti, la ridefinizione del posizionamento del marchio. Il passaggio successivo è risviluppare il postvendita. I servizi devono migliorare: oggi non basati su processi abbastanza forti. Devono essere invece di ottimo livello ovunque. La riconquista di posizioni all'estero è



Il Brand President **Iveco Pierre Lahutte** insieme ad alcuni dipendenti dello stabilimento di Brescia dove nasce l'**Eurocargo** laureatosi "Truck of the Year" per il 2016.

basata proprio sulla qualità e sull'ottimizzazione del servizio.

Il prodotto ce l'abbiamo, le risorse anche, gli uomini di qualità non mancano, bisogna fare molto sul fronte del cliente. Questo è il primo anno in cui, dopo la lunga crisi, registriamo una quota di mercato in aumento in tutta Europa. Occorre però spingere Iveco anche oltre il vecchio continente. Abbiamo lanciato nuovi prodotti e oggi il prodotto Iveco è guardato con serietà e non più con perplessità. Ora dobbiamo raggiungere un migliore livello di competitività nel confronto con gli altri costruttori. Il nostro obiettivo per il 2016 è confermare il successo commerciale del 2015 e rafforzare ulteriormente il potenziale di questi prodotti vincitori di tanti premi".

Quanto pesa nei bilanci Iveco l'Italia, l'Europa e il resto del mondo? Risponde concisamente: "L'Italia pesa troppo, l'Europa non abbastanza e il resto del mondo assolutamente non abbastanza". Chiediamo a Lahutte quanto conta il prodotto e quanto contano gli uomini nel successo di un'azienda: "50 e 50 - afferma senza esitazioni - Al mio fianco ho la fortuna di avere una bella squadra di collaboratori, tutte persone molto professionali, molti giovani talenti in posizioni di rilievo".

Cosa invidi alla concorrenza? "Non invidio quasi nulla – precisa con sincerità il numero uno di

Iveco. L'unica cosa è che qualcuno di loro lo trovo ovunque nel mondo: vorrei essere anche io ovunque nel mondo. Non invidio però il prodotto, il marchio o le persone. Loro però sono andati in posti nuovi dove noi eravamo già stati e che poi abbiamo abbandonato. Questa cosa non deve più succedere: Iveco deve riprendere il suo ruolo di protagonista a livello internazionale".

Qual è stato allora l'errore o gli errori che Iveco ha commesso in questi anni? "Essersi concentrata particolarmente sul mercato italiano - dice Pierre Lahutte - Iveco era nata per essere internazionale e a un certo punto ha perso il passo. Non so se sia stato un errore o un incidente, certo la crisi del 2008 ha inciso in modo pesante. Però è anche vero che quando l'Ita-lia era forte abbiamo vissuto troppo basandoci sul mercato nazionale e perdendo posizioni che oggi sarebbero di estrema rilevanza. Oggi, del resto, l'Italia è il nono mercato in Europa nel settore dei pesanti.

### TANTE COSE DA FARE

Prodotto e tecnologia sono i punti forti dell'Iveco 2015. "Iveco risponde alle moderne esigenze del trasporto - conferma Lahutte - ma abbiamo ancora tanto da fare, come dicevo, sul fronte dei servizi. Sulla gamma prodotti posso dire con certezza che siamo a un livello che tutti hanno potuto constatare, clienti e concessionari. La traiettoria del futuro Iveco è riposizionarsi dove eravamo a livello di redditività e capacità di vendere all'estero. Il target è fare di Iveco non soltanto il business potenzialmente più grande di CNH Industrial, ma anche un business tanto redditizio da compensare il rallentamento che in questo momento sta vivendo quello agrico-

Un tema particolarmente caro a Iveco riguarda le propulsioni alternative; diesel, metano, ibrido: qual è la strada migliore da seguire? "Dipende dalle applicazioni - dice ancora Pierre Lahutte - Di sicuro l'ibrido e l'elettrico si svilupperanno principalmente nel trasporto passeggeri per via del sovraccosto che solo la volontà delle persone di avere un trasporto di qualità a pagamento può sostenere; nel trasporto merci sarà il gas a imporsi, per l'ottimizzazione del TCO che garantisce"

Qual è più grande ambizione di Pierre Lahutte? "Riportare Iveco a occupare la posizione che gli spetta, ovvero quella di global player", conclude il manager.

### **IVECO BRAND PRESIDENT**

## consacra il successo di Iveco

### I gioielli della corona





La nuova offensiva Iveco sui mercati internazionali poggia su una gamma di prodotti assolutamente competitivi come New Daily, Eurocargo, Stralis Hi-Way e Trakker. Ognuno nel suo segmento.





### IL MEDIO DELL'IVECO ELETTO "INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR 2016"

## Eurocargo, è lui l'iridato

"SIAMO MOLTO ORGOGLIOSI DEL RICONOSCIMENTO OTTENUTO DAL NUOVO EUROCARGO, IL CAMION CHE PIACE ALLA CITTÀ, PERCHÉ RISPETTA LE PERSONE E L'AMBIENTE - HA DICHIARATO PIERRE LAHUTTE, IVECO Brand President -SIAMO L'UNICO PRODUTTORE DI VEICOLI INDUSTRIALI E **AUTOBUS AD AVERE** ATTUALMENTE IN PRODUZIONE 4 'VEICOLI DELL'ANNO': **UN FORTE** RICONOSCIMENTO **DEGLI INVESTIMENTI** CHE IL BRAND HA EFFETTUATO NEL RINNOVAMENTO DELLA GAMMA E DELLA NOSTRA LEADERSHIP TECNOLOGICA".

### **FABIO BASILICO TORINO**

Ventiquattro anni dopo Eurocargo torna sul gradino più alto del podio. La nuova generazione del campione dei medi Iveco è stato eletto "International Truck of the Year 2016". L'ambito riconoscimento è stato assegnato da una giuria composta da 25 giornalisti che rappresentano le principali testate europee specializzate nel settore dei veicoli industriali. Eurocargo è stato scelto per aver apportato "il più grande contributo all'efficienza del trasporto stradale secondo criteri quali l'innovazione tecnologica, il comfort, la sicurezza, la maneggevolezza, i ridotti consumi, l'impatto ambientale e il costo totale di gestione (TCO)". Per Iveco, quello del 2016 è il quarto successo internazionale, dopo il premio "International Truck of the Year 2013" vinto dallo Stralis Hi-Way, l'"International Van of the Year 2015" ottenuto da Daily e l'"International Coach of the Year 2016" che si è aggiudicato il Magelys di Iveco Bus. Nella storia dell'"Internationl Truck of the



Year". Iveco ha vinto in totale cinque edizioni: EuroCargo 1992, EuroTech 1993, Stralis 2003, Stralis Hi-Way 2013 e nuovo Eurocargo 2016.

Questi premi rappresentano un importante riconoscimento dell'elevato know how tecnologico di Iveco, messo al servizio della sostenibilità e della riduzione del TCO. "Iveco ha presentato un nuovo camion del segmento dei medi che innalza ulteriormente gli standard in un settore estremamente competitivo nel quale Eurocargo costituisce il

principale punto di riferimento da 25 anni", ha commentato Gianenrico Griffini, Presidente della giuria "International Truck of the Year"



Pierre Lahutte, Iveco Brand President, e a destra Gianenrico Griffini, Presidente della giuria "International Truck of the Year".

L'esito del voto è stato annunciato durante l'ultima edizione di Solutrans, il salone biennale dei professionisti del trasporto stradale e urbano, che si svolge a Lione in Francia. Pierre Lahutte, Iveco Brand President, in occasione della cena di gala presso la Camera di commercio di Lione, ricevendo il premio, ha commentato: "Siamo molto

orgogliosi del riconoscimento ottenuto dal nuovo Eurocargo, il camion che piace alla città, perché rispetta le persone e l'ambiente. Abbiamo davanti a noi l'ultima generazione del veicolo che, con mezzo milione di unità vendute in tutto il mondo, vanta da anni una posizione di leadership in Europa nel segmento dei medi. Negli ultimi quattro anni abbiamo conseguito il più alto riconoscimento in tutte le categorie: è un record assoluto. Siamo l'unico produttore di veicoli industriali e autobus ad avere attualmente in produzione 4 'veicoli dell'anno': un forte riconoscimento degli investimenti che il brand ha effettuato nel rinnovamento della

gamma prodotto e della no-

stra leadership tecnologica, come dimostrato dall'esclusivo sistema HI-SCR"

Del resto, sostenibilità ed efficienza energetica sono alla base dell'impegno del brand Iveco che si concretizza nella ricerca finalizzata alla riduzione dei consumi e delle emissioni dei motori diesel tradizionali, il cui risultato tangibile è rappresentato proprio dalla tecnologia HI-SCR, vero e proprio vantaggio competitivo di Iveco. Questa attenzione ha inoltre consentito di mettere alla luce il beneficio dei carburanti alternativi, ambito a cui Iveco ha da sempre attribuito grande importanza, divenendo leader europeo nel settore dei veicoli alimentati a gas naturale. Il Nuovo Eurocargo è in-

gas di scarico. I motori Iveco Tector 5 e Tector 7 sono ottimizzati per operare nelle condizioni tipiche delle missioni urbane, mentre il nuovo turbocompressore permette al veicolo di rispondere prontamente all'accelerazione e alla ripresa, garantendo un risparmio di carburante fino all'8 per cento. Eurocargo è dunque il partner ideale per le missioni urbane: ecosostenibile, silenzioso, efficiente nei consumi, maneggevole e confortevole, un vero e proprio "ufficio in movimento". Tutte queste caratteristiche, unite a costi gestione ridotti, lo rendono il mezzo ideale per ottenere un trasporto più sostenibile e a misura d'uomo. Non a caso il nuovo Eurocargo è "il

### co sistema di abbattimento delle emissioni che non altera il processo di combustione poiché immette nel motore solo aria non miscelata con **ALBO D'ORO** "INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR"

1977 Seddon Atkinson 200

MAN 280 Volvo F7

1980 MAN 321

1981 Leyland T45

**1982** Ford Cargo **1983** Renault G260/290

1984 Volvo F10

Mercedes-Benz LN2 Volvo FL

1987 MAN F90

1988 Daf 95

**1989** Scania Serie 3

Mercedes-Benz SK

1991 Renault AE Magnum 1992 Iveco EuroCargo

1993 Iveco EuroTech

**1994** Volvo FH

**1995** MAN F2000

1996 Scania Serie 4

1997 Mercedes-Benz Actros

fatti disponibile anche in una versione "super ecologica", alimentata a gas naturale com-

presso (CNG), che garantisce una maggiore sostenibilità ambientale ed economica. Il motore Iveco Tector da 210 cv e 6 litri offre notevoli vantaggi in termini di efficienza ed emissioni. Il veicolo, già oggi conforme ai requisiti sta-

biliti dalla norma sulle emissioni Euro 6 step C (obbliga-

torio dal 31 dicembre 2016),

può entrare nelle aree a traffico limitato dei centri cittadi-

ni, risultando particolarmente

idoneo per le missioni che implicano numerose fermate.

I veicoli Eurocargo alimentati

a gas naturale sono inoltre estremamente silenziosi e

quindi ideali per missioni not-

Va anche detto che il nuovo

Eurocargo è l'unico veicolo

della sua categoria a soddisfare gli standard di emissioni

previsti dalla normativa Euro

6 adottando un solo dispositivo di post-trattamento dei gas

di scarico: il sistema HI-SCR con filtro antiparticolato pas-

sivo (DPF). Si tratta dell'uni-

turne in aree urbane.

1998 Daf 95XF

1999 Mercedes-Benz Atego

2000 Volvo FH

**2001** MAN TGA

**2002** Daf LF

2003 Iveco Stralis

2004 Mercedes-Benz Actros II

2005 Scania Serie R 2006 MAN TGL

2007 Daf XF 105 2008 MAN TGX/TGS

2009 Mercedes-Benz Actros III

2010 Scania Serie R

2011 Mercedes-Benz Atego II

2012 Mercedes-Benz Actros IV2013 Iveco Stralis Hi-Way

2014 Volvo FH

2015 Renault Trucks T

2016 Iveco Eurocargo

camion che piace alla città".

### IL BEST SELLER IVECO CONFERMA E MIGLIORA LE SUE DOTI DI VERSATILITÀ E MANEGGEVOLEZZA

### EUROCARGO ANCORA PIÙ PREPARATO PER LE SFIDE DELLA DISTRIBUZIONE

Il nuovo Eurocargo è arrivato in un momento speciale per Iveco, nell'anno delle celebrazioni del suo 40° compleanno. Anche nella sua nuova veste, e ancora di più e meglio, Eurocargo si qualifica come il partner ideale nelle missioni urbane, dalla distribuzione ai servizi, attento all'ambiente e alla redditività, rinnovato nelle funzionalità e nel design. Un veicolo che offre consumi ridotti, garantendo maneggevolezza e versatilità stabili nel tempo. Parlando di Eurocargo si fa riferimento a un veicolo che è già stato scelto da mezzo milione di clienti in Europa, Africa, Medio Oriente, Australia e America Latina.

La cabina è adatta a ogni missione: corta per muoversi agilmente in città, lunga (anche a tetto alto) per ospitare uno o due letti e i bagagli necessari; doppia a tetto basso per trasportare la squadra di

lavoro insieme agli attrezzi e ai materiali. Internamente, il veicolo dà una sensazione di spaziosità e libertà di movimento. All'insegna dell'"ufficio in movimento", Eurogargo offre pratiche soluzioni che facilitano il lavoro e la vita a bordo. Il sistema telematico avanzato fornisce gli strumenti necessari per il controllo integrato di tutte le operazioni, raccolte e analizzate in remoto. Eurocargo è anche predisposto per integrarsi con tutti gli smartphone, i tablet e i

Iveco ha sviluppato due nuove motorizzazioni 4 cilindri Tector 5 in grado di erogare 118 kW/160 e 137 kW/190 cv, progettate appositamente per l'uso in città. Complessivamente, vengono proposte tre motorizzazioni Tector 5 da 4.5 litri e quattro cilindri in linea (la terza è la variante 152 kW/210 cv) nonché quattro unità sei cilindri in linea Tector 7 da 6.7 litri con potenze massime di 162 kW/220 cv, 185 kW/250 cv, 206 kW/280 cv e 235 kW/320 cv. In abbinamento ci sono cambi manuali a 6 e 9 rapporti, automatizzati a 6 e 12 rapporti e automatici con convertitore di coppia. La proposta Eurocargo Natural Power è equipaggiata con la versione 210 cv "super-ecologica" del Tector 6 alimentato a gas naturale compresso (CNG). In totale, il nuovo Eurocargo è disponibile in 11mila versioni di fabbrica, che nascono dalla combinazione delle sue varianti di prodotto: due tipi di trazione (4x2 o integrale permanente), 14 livelli di massa totale a terra e 7 di potenza, 12 cambi, 15 passi e tre tipi di cabina con due altezze, oltre a un'ampia gamma di sospensioni, rapporti al ponte, assali e prese di forza. Eurocargo viene prodotto nello storico stabilimento di Brescia.



### QUALITÀ DELLA VITA E DEL LAVORO.

- \_ Nuovo stile, dentro e fuori: nuovi esterni completamente ridisegnati, nuovi interni ergonomici con sedile di guida ultraconfortevole e nuovo ufficio mobile.
- Nuove prestazioni: 7 motori, da 160 a 320 CV, di cui 2 (nuovo Tector 5 da 160 e 190 CV) ottimizzati per sviluppare più coppia ad un regime inferiore.
- Nuovi costi di esercizio ridotti grazie ai motori con consumi ottimizzati e alle soluzioni telematiche.

NUOVO EUROCARGO: ECCELLENTE COME SEMPRE.





**IVECO** 

## Così difende la sostenibilità

Il costruttore nazionale sbarca al Salone Ecomondo 2015 con una gamma completa e un focus sul rispetto dell'ambiente. In esposizione veicoli che mettono in risalto tutte le potenzialità delle trazioni alternative. In pole position il Nuovo Daily Electric, l'ever green ancora più "green": il vincitore dell'International Van of the Year 2015 in anteprima al pubblico internazionale nella sua versione a zero emissioni.

MAX CAMPANELLA RIMINI

A Ecomondo 2015, il Salone delle tecnologie green e delle soluzioni tecnologiche più avanzate e sostenibili per la corretta gestione e valorizzazione del rifiuto in tutte le sue tipologie, nell'area Iveco erano esposti i modelli della gamma del costruttore torinese dotati delle più innovative trazioni alternative e in perfetto accordo con lo spirito principale della manifestazione: la sostenibilità ambientale. Protagonista dello stand la gamma leggera, con il Nuovo Daily Electric, il veicolo vin-

citore del prestigioso riconoscimento "International Van of the Year 2015", presentato in anteprima al pubblico internazionale nella sua versione a zero emissioni. Il veicolo esposto era il modello 50C Van Electric, da 109 cv, zero emissioni, furgone, passo 4.100 mm.

### ALTA EFFICIENZA

"Il suo consumo di energia - spiega Marcello Zanella, Light Line Manager Iveco - è ridotto grazie all'utilizzo di ausiliari elettrici ad alta efficienza e al nuovo sistema di batterie riciclabili al 100 per cento. Grazie alle modalità di ricarica flessibile, brevettata da Iveco, è possibile ricaricare le batterie del Nuovo Daily Electric collegandosi a una stazione di ricarica rapida, con un tempo medio di ricarica di circa due ore".

Al Salone di Rimini il leggero di casa Iveco era presente anche nella versione Natural Power, alimentata a gas naturale compresso (CNG). Il modello esposto era un cabinato 35C14N P, da 136 cv, Euro VI, cambio meccanico, passo 3.450 mm. "Il Daily CNG - prosegue Marcello Zanella - mantiene gli stessi punti di forza del veicolo nella versione

equivalente Diesel in termini di coppia, capacità di carico e guidabilità, garantendo un costo del carburante minore e una ridotta rumorosità. Il telaio a longheroni rende il Daily non solo la base preferita per gli allestitori, fornendo loro robustezza e supportando carichi pesanti; ma grazie alla sua struttura l'allocazione delle bombole sulla versione Natural Power non penalizza lo spazio utile di carico o l'area dedicata agli allestimenti". Le tecnologie all'avanguardia applicate al Daily giocano dunque un ruolo importante per la mobilità sostenibile anche al servizio del professionista, ribadendo l'impegno di Iveco per il rispetto per l'ambiente con l'offerta di veicoli alimentati a trazione alternativa.

Al centro dello stand era esposto il campione dei medi: il Nuovo Eurocargo, il veicolo che piace alla città, lanciato quest'anno sui mercati internazionali. Il nuovo Eurocargo è interamente progettato, sviluppato e realizzato in Italia. Sullo stand Iveco era possibile apprezzare due declinazioni della gamma media: il modello 160E21K e il modello 80EL19P. Il Nuovo Eurocargo, mod. 160E21K, versione spazzatrice, equipaggiato con motore Iveco Tector 5 da 210 cv, cambio meccanico a 9 marce, è





"Your partner for sustainable transport": è lo slogan che sottolinea l'impegno di Iveco per il trasporto del futuro.

### ARRIVA IL NUOVO DAILY ELECTRIC

### A ECOMONDO L'ESCLUSIVO PRINCIPINO A ZERO EMISSIONI

Dopo il grande successo del Nuovo Daily, vincitore del prestigioso riconoscimento "International Van of the Year 2015", Iveco ha presentato in anteprima internazionale il Nuovo Daily Electric à Ecomondo. Nuovo Daily Electric è un veicolo al 100 per cento elettrico, a emissioni zero, che garantisce la massima sostenibilità, alti livelli di affidabilità e si adatta perfettamente alle più comuni missioni in ambito urbano, come la distribuzione porta a porta e il trasporto urbano di persone.

Molte le novità di questa versione rispetto alla precedente. Grazie all'utilizzo di ausiliari elettrici ad alta efficienza e dal peso contenuto, il consumo di energia è ridotto, la durata delle batterie è superiore del 20 per cento e la portata utile è aumentata di circa 100 kg. Le prestazioni delle batterie, riciclabili al 100 per cento, sono ottimizzate in tutte le condizioni ambientali e di temperatura. Inoltre, grazie alla modalità di ricarica flessibile, brevettata da Iveco, è possibile ricaricarle sia in ambito pubblico sia privato, collegandosi a una stazione di ricarica rapida, con un tempo medio di ricarica di sole due ore.

Il veicolo è best-in-class per efficienza e garantisce un'autonomia, misurata secondo ciclo di omologazione NEDC, che può arrivare fino a 280 km, ottenuta in configurazione con tre batterie. Nuovo Daily Electric offre inoltre la possibilità di selezionare due modalità di guida, Eco e Power: in modalità Eco, la coppia motore è gestita in modo da minimizzare il consumo energetico, senza alcuna limitazione sulla velocità massima. In modalità Power, il conducente può disporre della piena prestazione del motore elettrico di trazione.

Una novità di rilievo è la funzione Regenerative Braking che consente di selezionare anche durante la marcia differenti modalità di gestione della frenatura del veicolo. In funzione delle caratteristiche del tracciato e delle condizioni di traffico, il guidatore può selezionare in modo dinamico la modalità di frenata più opportuna per minimizzare il consumo energetico, mantenendo un livello ottimale di guidabilità.

Grazie alla gamma più ricca del mercato per le versioni furgone e cabinato, fino a 5,6 t di ptt e fino a un volume di carico di 19,6 mc, e alla comprovata versatilità tipica del Daily, il Nuovo Daily Electric è perfetto per gli ambienti di lavoro più svariati: dai centri cittadini e ai servizi navetta, fino ai viaggi di piacere. Inoltre, è estremamente silen-



zioso, caratteristica che contribuisce alla riduzione dell'inquinamento acustico e che lo rende ideale per le consegne notturne nelle aree urbane. Il veicolo è infine dotato di serie di un nuovo sistema di segnalazione acustica per i pedoni, attivato in modo automatico da 0 a 30 km/h.

La sua forza e robustezza sono garantite dalla struttura portante del telaio con profilo a C, punto di forza del Daily, costituita in acciaio ad alta resistenza, che assicura la massima durata nel tempo e flessibilità nell'uso.

Al suo interno, il Nuovo Daily Electric è dotato di tablet da 7" rimovibile e di un quadro strumenti elettronico dedicato al monitoraggio dati del veicolo. L'eccellente tecnologia di navigazione è garantita da TomTom Bridge per il Daily Elettrico è il risultato della collaborazione tra TomTom e Iveco, ottenuta per offrire ai conducenti professionisti una so-

luzione personalizzata che si adatti perfettamente alle loro esigenze. Lo schermo touch TomTom Bridge offre il comfort di un sistema integrato e la flessibilità di un dispositivo portotile

Iveco ha sviluppato e realizzato il primo Daily a propulsione elettrica nel 1986, diventando così il precursore delle motorizzazioni a propulsione elettrica; successivamente, la gamma è stata ampliata includendo furgoni e minibus urbani.

ottimizzato per i regimi tipici della città. "In particolare - spiega Alessandro Oitana, Business Line Manager Medium Heavy Range - la sua cabina corta lo rende mezzo ideale per servizi municipali e il posizionamento dei componenti lo mette in condizione di essere carrozzabile con estrema facilità. Questa specifica versione è disponibile sia con guida a sinistra sia con guida a destra"

Il secondo veicolo della gamma media disponibile sullo stand era il modello 80EL19P, equipaggiato con motore Iveco Tector 5 da 190 cv, cambio meccanico a 6 marce e sospensione pneumatica posteriore. "In questo caso - aggiunge Alessandro Oitana - il passo corto da 2.790 mm, appositamente realizzato per garantire una migliore manovrabilità nei percorsi urbani dove gli spazi di manovra sono molto ridotti, consente un diametro di sterzata di soli 10,40 metri, che gli attribuisce un ruolo di leader in questo settore". Il nuovo Eurocargo è l'unico veicolo Euro VI della gamma media ad adottare un solo dispositivo di posttrattamento dei gas di scarico: il sistema HI-SCR con filtro antiparticolato passivo (DPF). HI-SCR è l'unico sistema di abbattimento delle emissioni che non altera il processo di combustione, perché immette nel motore solo aria pura, non mescolata con i gas di scarico.

### CAMBIO ALLISON PER LO STRALIS CNG

In rappresentanza della gamma pesante a Ecomondo non poteva mancare Stralis CNG, esposto nel modello AD260S33Y/PS e dotato di motore Iveco Cursor 8 da 330 cv, cambio automatico Allison Transmission con rallentatore integrato, cabinato tre assi ed equipaggiato con la cabina Hi-Road, per offrire un'ottima praticità durante la guida. Ma la vera forza di questi veicoli è il motore Iveco Cursor 8 da 330 cv con alimentazione CNG, a gas naturale compresso.

Un'ulteriore conferma dell'impegno di Iveco nei confronti dell'ambiente è rappresentato dalla scelta di utilizzare a Ecomondo uno stand a basso impatto ambientale, realizzato con materiali provenienti dalla trasformazione della plastica recuperata. Il tessuto in poliestere riciclato, Perariatex, che rivestiva l'intero stand, è stato realizzato con po-

limero di bottiglie in pet, gli inchiostri utilizzati per le grafiche a base d'acqua, il legno adoperato riciclato e nuovamente riutilizzabile. Tutti i materiali utilizzati per l'allestimento

sono prodotti in Italia. In questa chiave la partecipazione a Ecomondo è in linea con il nuovo pay-off del brand: "Iveco. Il tuo partner per il trasporto sostenibile".

paggiato con motore Iveco Cursor 8 C-LNG Euro VI da 330 cv. Da un punto di vista della sostenibilità economica, il risparmio complessivo del costo totale d'esercizio di un veicolo





Alta tecnologia su tutta la gamma l'elemento di base del nuovo capitolo nella storia di Iveco.

"Iveco - afferma l'ingegner Mihai Radu Daderlat, da ottobre 2014 General Manager del Mercato Italia di Iveco - sta scrivendo un nuovo capitolo della sua storia, perseguendo con costanza la propria vocazione di realtà globale e multiculturale e continuando a puntare su tecnologia, riduzione del TCO (Total Cost of Ownership, ndr), ovvero dei costi di gestione, sostenibilità e fidelizzazione dei clienti. L'attenzione continua alle nuove tecnologie ha permesso a Iveco di diventare leader europeo nel settore delle trazioni alternative, anticipando soluzioni che contribuiranno in futuro all'ulteriore riduzione dell'impatto ambientale nel settore dei trasporti".

### ATTACCO AL MERCATO CON LO STRALIS LNG

Nell'area esterna era inoltre esposto uno Stralis LNG alimentato a gas naturale liquefatto, modello AT440S33T/P. "Questo mezzo - spiega Alessandro Oitana - è equi-

LNG supera il 10 per cento".

In concomitanza a Ecomondo si è svolta la manifestazione "Città Sostenibile 2015", in collaborazione con IBE Green (International Bus expo), focalizzata sul Trasporto Pubblico Locale. Il gruppo CNH Industrial era presente con il brand Iveco Bus con un'area espositiva e un autobus Urbanway CNG, alimentato a gas naturale compresso, con la livrea Expo 2015. Si tratta di uno degli autobus che hanno prestato servizio esclusivo di navetta durante i sei mesi dell'evento.

Questo mezzo, già virtuoso in termini ambientali perché alimentato a metano, è già adatto al funzionamento a biometano, combustibile rinnovabile prodotto dalla biodigestione di alcune biomasse, scarti agricoli, frazione organica dei rifiuti. Il biometano rappresenta per Iveco e per Iveco Bus la sfida tecnologica più efficace per ridurre le emissioni di CO2 ed essere in linea con gli obiettivi richiesti dall'Unione Europea



### **MERCEDES-BENZ TRUCKS**

## In campo i campioni "green"

ECOMONDO 2015 VETRINA IDEALE PER LA CASA DI STOCCARDA, CHE HA ESPOSTO IL SUO COMPLETO VENTAGLIO DI SOLUZIONI PER OGNI ESIGENZA, DALL'AMBITO URBANO ALL'UTILIZZO PROFESSIONALE SULLE LUNGHE DISTANZE. DAL CANTER ECO HYBRID, AMBASCIATORE DELLA MOTORIZZAZIONE IBRIDA NELLA GAMMA, ALL'INARRESTABILE UNIMOG, PASSANDO PER ANTOS E ATEGO, SPECIALISTI NEI SERVIZI DI DISTRIBUZIONE A LUNGO E MEDIO RAGGIO, ED ECONIC, PROTAGONISTA NEI SERVIZI MUNICIPALI CITTADINI, ALLA FIERA DI RIMINI I CAMPIONI DELLA STELLA C'ERANO PROPRIO TUTTI.

### MATTEO GALIMBERTI RIMINI

Punto d'incontro per la cosiddetta Green Economy e la mobilità ecosostenibile, tra i principali appuntamenti europei per la valorizzazione e il riuso dei materiali, il Salone Ecomondo 2015 ha rappresentato la vetrina ideale per Mercedes-Benz Trucks per proporre la soluzione della Casa della Stella più indicata a ogni esigenza, dall'ambito urbano all'utilizzo professionale sulle lunghe distanze. A Ecomondo 2015 sono scesi in campo i giganti "green" del costruttore di Stoccarda: dal trattamento dei rifiuti al riciclo, passando per la pulizia delle strade, c'è sempre una soluzione efficiente ed ecofriendly nella gamma Mercedes-Benz Trucks, un dream team che si distingue per versatilità d'impiego e motorizzazioni in grado di conciliare potenza ed efficienza in modo esemplare, dal Canter Eco Hybrid, ambasciatore della motorizzazione ibrida nella gamma della Stella, all'inarrestabile Unimog, passando per Antos e Atego, specialisti nei servizi di distribuzione a lungo e medio raggio, ed Econic, protagonista nei servizi municipali in ambito urbano.

Fuso Canter, bestseller della gamma truck della Stella, si è presentato alla fiera di Rimini nella sua versione ibrida. Rispetto alla versione equipaggiata con motore endo-



termico, il Canter a trazione ibrida fa risparmiare fino al 23 per cento di carburante. Quest'autocarro preserva l'ambiente e, grazie alle sue caratteristiche, rappresenta la soluzione ideale per i servizi di distribuzione.

Mercedes-Benz Unimog è il veicolo polivalente per eccellenza, con una tecnologia all'avanguardia che garantisce massima versatilità d'esercizio in totale sicurezza e grande semplicità. Questo si traduce in un'alta redditività che lo rende partner ideale per la propria attività. Unimog trova una perfetta applicazione nelle attività di manutenzione della rete stradale e viene utilizzato in innumerevoli operazioni: dallo sgombero neve e per il traino di autocarri bloccati in inverno, a mezzo di primo intervento nelle operazioni antincendio, fino alla mansione di "lava tunnel" e falcia erba nella stagione estiva.

### I PUNTI FORTI DELL'ANTOS

Il campione della distribuzione pesante della Stella si chiama Mercedes-Benz Antos. I suoi punti di forza sono efficienza e maneggevolezza. Esiste sia in versione autocarro da 18 e 26 t sia come autotreno e autoarticolato di peso medio e pesante fino a un PTT di 44 t. Con quest'autocarro la Casa della Stella ha introdotto sul mercato una classe nuova: Antos non è il frutto di un compromesso tra modelli leggeri e pesanti; al contrario è stato sviluppato precisamente per soddisfare le esigenze della distribuzione pesante. E poiché i requisiti da soddisfare in questo settore sono molteplici, per Antos sono disponibili diversi tipi di cabina, quattro motori a sei cilindri in linea (OM 936, 470, 471 e 473) che coprono complessivamente 16 livelli di potenza e, a richiesta, tutti i sistemi di sicurezza e assistenza alla guida esistenti. Ci sono poi le versioni speciali, come Loader e Volumer, confezionate su misura per i trasporti in cui il carico utile o il volume sono essenziali.

Campione di vendite europeo, Mercedes-Benz Atego è punto di riferimento nel segmento della distribuzione da 6,5 a 16 t di PTT in fatto di qualità, affidabilità, costi di riparazione e manutenzione e longevità. Numerose le innovazioni introdotte sulla nuova generazione, dalla catena cinematica al telaio alla cabina di guida. Infine Econic si conferma il veicolo perfetto per 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.



Qui sopra, una delle molteplici configurazioni del versatile **Unimog**.

### IL BEST SELLER DEI LEGGERI CANTER IN VERSIONE ECO HYBRID

### PARSIMONIOSO E SILENZIOSO: NATO PER LA DISTRIBUZIONE URBANA DELLE MERCI

Presente in tutti i continenti, autentico bestseller tra gli autocarri per la distribuzione leggera, Canter Eco Hybrid è il modello più venduto da Daimler Trucks. Con l'ampliamento della gamma di modelli, l'Efficiency Package Ecofficiency di serie e l'omologazione Euro 5b+ o Euro VI aumentano di nuovo le prestazioni di questo robusto autocarro, che si rivela ora ancora più pulito ed efficiente.

Al Salone Ecomondo 2015 Canter Eco Hybrid è riuscito a fare la quadratura del cerchio: l'alta tecnologia preserva l'ambiente e conviene. Rispetto a un modello convenzionale, Canter a trazione ibrida fa risparmiare fino al 23 per cento di carburante, permettendo di ammortizzare la moderata differenza di prezzo nell'arco di pochi anni. Con funzione start-stop, partenza a trazione interamente elettrica e cambio a doppia frizione Duonic, Canter Eco Hybrid può fare affidamento su dotazioni tecnologiche molto sofisticate e al tempo stesso robuste. Il sistema di propulsione, tanto parsimonioso nei consumi quanto silenzioso, fa di quest'au-



tocarro la soluzione ideale per il servizio di distribuzione.

Dal Canter a trazione diesel convenzionale proviene il modernissimo turbodiesel a quattro cilindri con cilindrata di 3 litri, potenza di 110 kW (150 cv) e coppia massima di 370 Nm. Questo motore BlueTec 6 è omologato Euro VI e per la depurazione dei gas di scarico abbina un sistema di ricircolo dei gas di scarico, la tecnica SCR con iniezione di AdBlue e un filtro antiparticolato diesel. Il motore elettrico eroga una potenza di 40 kW e una coppia massima di 200 Nm, ricavando la propria energia da batterie agli ioni di litio che presentano una capacità di 2 kWh e un peso di soli 63,5 kg.

Canter Eco Hybrid offre su tutti i componenti principali delle batterie una garanzia di dieci anni. Il peso aggiuntivo dei componenti della trazione ibrida ammonta nel complesso ad appena 150 kg circa. La portata del modello da 7,5 t in versione autotelaio con cabina di guida arriva di conseguenza fino a 4,8 t.

### **DAF TRUCKS**

## Le ragioni di un solido successo

AL SUO DEBUTTO AL SALONE ECOMONDO, IL COSTRUTTORE OLANDESE AGLI OPERATORI DEL SERVIZIO DI RACCOLTA E TRASPORTO RIFIUTI PROPONE CF CON TELAIO TRE ASSI E ULTIMO ASSALE STERZANTE E LF EDIZIONE 2016, DISPONIBILE ANCHE IN VERSIONE SILENT. MA SOTTO L'OMBRELLO "DAF TRANSPORT EFFICIENCY" NUOVI SERVIZI PER IL TRASPORTATORE E L'AMPLIAMENTO DELLA RETE: ARRIVANO I PRIMI DUE TPR SHOP IN ITALIA DEDITI AL SERVIZIO RICAMBI.



VALENTINA MASSA RIMINI

CF PX-7 tre assi, LF Edizione 2016 e, poiché "l'efficienza è la somma di più elementi", tutta una serie di servizi all'autista e le ultime implementazioni nella Rete di concessionari e di TRP Parts Distributors. Un vero e proprio

sunto del "credo di Starace" era in esposizione allo stand Daf, al suo esordio al Salone Ecomondo 2015. Ad accogliere il visitatore uno stupendo esemplare del CF PX-7 con telaio tre assi e ultimo assale sterzante. Un veicolo che, equipaggiato con motore Paccar PX-7 da 6,7 litri (da 283 o 314 cv) e con portata fino a 32 t, è il sim-

bolo della strategia del costruttore olandese nel segmento dei carri: l'obiettivo è recuperare quota laddove finora il marchio Daf è meno presente. Alla fiera di Rimini in mostra inoltre il modello LF Edizione 2016, appena lanciato, con motore Paccar da 4,5 litri, nuovo cambio AS Tronic a 12 marce, passi fino a 6,9 m e dispo-

nibile nella versione Silent, ideale per la distruzione urbana, laddove occorrano interventi notturni o consegne alle prime luci dell'alba. "Agli operatori del settore del trasporto rifiuti spiega Paolo Starace, Amministratore delegato di Daf Trucks Italia - il nuovo LF si propone con tutta una serie di dettagli tecnici che lo rendono assolutamente competitivo nel segmento: innanzitutto la sua straordinaria efficacia nel consumo di carburante, frutto dello sviluppo del motore unitamente al nuovo kit aerodinamico. Sul piano della sicurezza troviamo impianto frenante d'emergenza avanzato AEBS, avvertenza anticollisione anteriore FCW, controllo di crociera adattivo e sistema di avvertimento abbandono corsia".

Lo sbarco al Salone Ecomondo si colloca nel solco della strategia delineata da Starace e in un periodo che per il costruttore olandese è decisamente florido sul terreno dei ricambi. "Il 2015 - precisa il numero uno di Daf Trucks Italia - segna il record dei risultati relativi ai ricambi nel nostro paese. Sul piano più generale delle vendite in Europa che anche noi di Daf prevediamo con una chiusura di 255mila unità nel segmento dei pesanti oltre le 16 t e 55mila unità in quello dei veicoli medi, ovvero del nostro LF, Daf dovrebbe realizzare volumi rispettivamente di 14mila e di circa 2mila unità. Ovvero nel settore dei pesanti registriamo un aumento del 23 per cento rispetto al 2014, che però è stato l'anno peggiore nella storia del mercato truck in Italia. Questo risultato da una parte ci conforta: siamo tornati al livello ante 2012 e nel 2016 prevediamo una crescita a doppia cifra. Nel contempo contiamo di raccogliere i frutti dei forti investimenti attuati sulla gamma LF"

Ma sotto l'ombrello "Daf Transport Efficiency" nella strategia del costruttore olandese non solo prodotti, design e tecnologia, ma anche altri due pilastri. "Nella prima metà del 2016 - anticipa Paolo Starace - avvieremo nuovi servizi al trasportatore che rappresenteranno anche nuovi business per le nostre Concessionarie, tra questi il sistema Daf per la gestione delle flotte on line, che permetterà la trasmissione dei dati della flotta in tempo reale (camion, autista, posizione del veicolo ecc.)". Ultima nota sulla Rete. "Alla nuova Concessionaria OMAT - conclude l'Ad di Daf Italia - che si occupa di un'area finora scoperta (Umbria, nord Lazio e sud Toscana), si aggiungono i primi due TRP Shop in Italia che uniscono distribuzione ricambi e servizio officina: MS Roma a Anagni e Povia Parts & Service Trucks a Piacenza".

### **RAVO ITALIA**

### Il leader dello spazzamento

Alla rassegna di Rimini il costruttore olandese ha proposto due nuovissimi Scarab con motore Tier 4, confermandosi protagonista assoluto del settore.

Alcuni esemplari della gamma Scarab, la nuova generazione di spazzatrici e spray washer allo stand Ravo al Salone Ecomondo 2015. Azienda olandese riferimento nel settore dello spazzamento, nata alla fine degli Anni Settanta come costruttore di macchine spazzatrici compatte, Ravo è da allora in posizione leader sul fronte delle ultime tecnologie.

"Da un sistema non più meccanico ma a pressione - spiega Andrea Di Bitetto, Direttore Commerciale della filiale italiana che ha sede a Roma negli anni l'esperienza nel settore ci ha portato a proporre sul mercato macchine sempre più efficienti, avendo come obiettivo prioritario il minor fermo macchina possibile. La nostra storia ci vede accanto al cliente finale, alla ricerca di sinergie finalizzate al minor costo possibile per il cliente, in termini di ricambi ma anche della sua possibilità di svolgere un servizio regolare: se lo spazzamento avviene in modo tardivo o irregolare la cosa salta evidentemente subito all'occhio"

Oggi Ravo ha contratti full service con molte municipalità, da Roma a Milano a Napoli. "Per 365 giorni l'anno - prosegue Di Bitetto - la municipalità non deve preoccuparsi dello spazzamento: abbiamo una Rete di nove Concessionarie, recentemente



Andrea Di Bitetto, Direttore Commerciale di Ravo Italia.

riorganizzata, tutte ad elevato livello di professionalità e abbiamo stretto partnership con le Case costruttrici di veicoli per favorire una rapida ricambistica". Tra le novità esposte a Rimini due macchine Euro VI da 4 mc con motore Iveco e due Scarab con motore Tier 4 a basso livello di emissioni. "Il nostro cavallo di battaglia - conclude Andrea Di Bitetto - è la trazione elettrica: si tratta solo di convincere le municipalità ad avviare la svolta, e per farlo mettiamo in campo l'esperienza e la competenza dimostrate sul campo in tutti questi anni".



### **MOVINCAR**

### Pratico per ogni attività

Mega Truck a Ecomondo era esposto non solo con trazione elettrica ma anche nella novità D-Truck.

Super compatto, Mega Truck è il veicolo che Movincar ha esposto al Salone Ecomondo 2015. Lo avevamo conosciuto l'anno scorso nella sua versione elettrica, quest'anno affiancata dalla novità 2016: D-Truck, il "fratellino" alimentato con motore diesel Kubota da 600 cc raffreddato a liquido, che sviluppa una potenza di 11,2 kW a 3.600 g/min e una coppia di 34 Nm a 2.200 g/min. Esposto con



telaio Cab base (telaio a longheroni per il massimo della sicurezza), la struttura è in alluminio ad alta resistenza e anticorrosione.

"Mega Truck - spiega Riccardo D'Ercoli, Key Account Manager della Divisione Veicoli Elettrici di Movincar - per la sua compattezza è il veicolo adatto per i professionisti, dalle vendite al dettaglio alle consegne passando attraverso il trasporto rifiuti: il suo vantaggio principale è che può andare ovunque, con una superficie di lavoro e di volume veramente utile. Si pensi ad esempio alla possibilità di spostarsi facilmente nei cantieri, che molto spesso sono di difficile accesso, o di muoversi agevolmente nelle aree congestionate. Alla versione elettrica, dotata di batteria al litio ricaricabile in qualsiasi momento tramite presa domestica, quest'anno affianchiamo il motore diesel a basso consumo: nel primo caso abbiamo un'autonomia effettiva di 70 km, per un costo di ricarica di circa un euro per 100 km; nel secondo il consumo medio di carburante è di 4 l/100 km".

Prodotto dalla francese Mega - presente in Europa con oltre 600 distributori approvati dalla Casa Madre - e distribuito in Italia da Movincar, Mega Truck presenta un volume di carico di 2,5 mc e può essere configurato in funzione del tipo di attività: dalla versione telaio e cabina al pianale fisso con spondine, furgonato, ribaltabile o pick-up.



INTERVISTA A FRANCO FENOGLIO, PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO ITALSCANIA

## Ecologisti su tutti i fronti

"La determinazione di Scania nella creazione di un sistema di trasporto sostenibile è guidata da tre concetti chiave: trasporti intelligenti, efficienza energetica e utilizzo di combustibili alternativi - sottolinea Fenoglio - Tre elementi che correttamente combinati fra loro permettono di abbattere le emissioni di CO2, in maniera precedentemente mai immaginata. E per noi la sostenibilità significa anche redditività".

### PAOLO ALTIERI

Scania è tornata a Ecomondo più convinta che mai sull'importanza del settore ecologia e servizi urbani. Lo conferma in questa intervista Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore Delegato di Italscania: "Abbiamo iniziato a partecipare a Ecomondo tre anni fa credendo subito nella sostenibilità che riteniamo sarà sempre più strategica. Scania e gli altri costruttori non sono attori passivi ma protagonisti che devono credere nel futuro. L'ecologia è importante. Basti pensare che a livello mondiale Scania ha lanciato una vera e propria offensiva per il controllo della CO2. Inoltre, va anche detto che Scania, da sempre molto forte nel lungo raggio, vuole essere protagonista in tutti i settori, compreso quello dei servizi urbani e ambientali. Questa politica ci ha permesso oggi di consuntivare delle belle soddisfazioni. La nostra è un'offerta all'avanguardia, con tutte le possibilità consentite dall'utilizzo di carburanti alternativi, dal metano CNG e LNG al biodiesel all'HVO (olio vegetale idrotrattato). A Ecomondo 2015 abbiamo lanciato l'autocarro ibrido



Euro 6, una primizia di altissimo livello. Scania fa grandi investimenti nella sostenibilità".

### STATO DELL'ARTE DELLA SOSTENIBILITÀ

Il Grifone da anni persegue un percorso di continuo miglioramento e di costante ricerca tecnologica. A Ecomondo, il pubblico ha avuto l'occasione di cogliere lo stato dell'arte dell'innovazione e della sostenibilità delle soluzioni della Casa svedese. E l'autocarro ibrido Euro 6 ne costituisce un'eloquente testimonianza. "La determinazione di Scania nella creazione di un sistema di trasporto sostenibile è guidata da tre concetti chiave: trasporti intelligenti, efficienza energetica e utilizzo di combustibili alternativi - sottolinea Fenoglio - Tre elementi che correttamente combinati fra loro permettono di abbattere le emis-



Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore Delegato di Italscania.

sioni di CO2, in maniera precedentemente mai immaginata. E per noi la sostenibilità significa anche redditività".

Il nuovo veicolo a tecnologia ibrida approderà sul mercato con il 2016, aprendo nuove prospettive per la circolazione urbana e per consegne o per la raccolta dei rifiuti nelle ore notturne. Risultati frutto della silenziosità dell'alimentazione solo elettrica, e del motore diesel a esso combinato e

compatibile al 100 per cento con biodiesel e HVO. Chiediamo a Fenoglio quali sono oggi le richieste delle aziende preposte ai servizi ecologici? "I nostri clienti - risponde il numero uno di Italscania - chiedono economia e affidabilità del veicolo per via della necessità di ridurre i costi, e poi elevata assistenza. La sensibilità verso le tematiche ecologiche, che diventerà molto forte nel futuro, deve però partire non solo da costruttori e

### IDEALE PER LE ATTIVITÀ DI RACCOLTA RIFIUTI E CONSEGNA MERCI IN AMBITO URBANO

### L'AUTOCARRO IBRIDO PER IL TRASPORTO INTELLIGENTE

Frutto del lavoro approfondito di oltre 3.500 ingegneri impegnati nello sviluppo e nella ricerca.

Nosa rende un trasporto intelligen-Come può un mezzo pesante circolare in città senza impattare sull'inquinamento e sul traffico urbano? La soluzione esiste e si basa su un intenso lavoro di squadra, che parte dal ricercatore e arriva al cittadino. Scania, storicamente sensibile alla tematica ambientale e attiva nella ricerca, ha scelto di declinare la qualità dei veicoli in termini ambientali, spingendo con convinzione verso la messa sul mercato di soluzioni sempre più sostenibili.

Grazie all'intensa attività di ricerca

e sviluppo, cui lavorano ogni giorno oltre 3.500 ingegneri a Södertälje, Il Grifone offre da sempre una gamma di prodotti che si distingue per il contenimento dei consumi senza alcuna rinuncia in termini di prestazioni. Il primo autocarro ibrido Euro 6 alza il velo su una nuova tecnologia all'avanguardia. Il nuovo veicolo apre importanti prospettive per quanto riguarda la circolazione urbana o in zone "zero emissioni", anche nelle ore notturne, grazie alla possibilità di percorrere 2 km con alimentazione solo elettrica, abbinata a un motore



clienti ma anche dalla politica attraverso i regolamenti. Lavorare sull'abbattimento consumi è un primo atto. È assolutamente importante che anche la politica dia delle indicazioni precise perchè si possa investire facendo scelte di fondo che ci consentano di essere attori importanti anche sul fronte dell'ecologia"

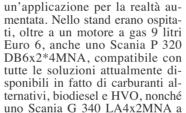
### **COLLABORAZIONE CON GLI ALLESTITORI**

Quanto è importante la collaborazione tra costruttore e allestitore? "Importantissima - precisa Franco Fenoglio - Noi collaboriamo con tutti coloro che garantiscono criteri di qualità e affidabilità. Non ci interessa il costo basso ma il giusto rapporto qualità prezzo per offrire ai clienti quello che ci chiedono in termini di affidabilità e qualità". A Ecomondo lo stand Scania è stato adeguatamente suddiviso in quattro isole tematiche dedicate a Ecolution by Scania, alla tecnologia ibrida, ai biocarburanti e ai motori a metano CNG e LNG. Un'area espositiva impre-

ziosita dalla presenza, per la prima volta in Italia, dei principali com-ponenti del sistema ibrido Euro 6 del costruttore svedese.

Gli ospiti hanno potuto toccare con mano la power unit ibrida e il motore elettrico, sviscerando ogni minimo dettaglio di questa innova-

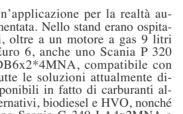
mentata. Nello stand erano ospitati, oltre a un motore a gas 9 litri Euro 6, anche uno Scania P 320 DB6x2\*4MNA, compatibile con tutte le soluzioni attualmente disponibili in fatto di carburanti alternativi, biodiesel e HVO. nonché

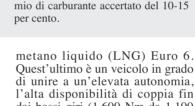


punti di forza l'elevata autonomia,

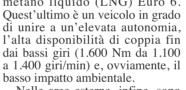
l'ottimale economia operativa, l'alta

disponibilità di coppia fin dai bassi





Nelle aree esterne, infine, sono



lante. Servizi che portano a un rispar-

DB6x2\*4MNA allestito con gru e il compattatore Scania P340 DB6x2\*4MNA, entrambi a metano. Gli operatori del settore hanno avuto l'occasione di comprendere come l'ampia gamma di opportunità offerte al mercato da Scania possa aiutarli a trovare la soluzione adeguata per rispondere alle esigenze di redditività e sostenibi-

Tutto questo si combina con la continua evoluzione nell'uso di com-

bustibili alternativi con soluzioni ali-

mentate a bioetanolo, biodiesel, HVO

(olio vegetale idrotrattato), metano e

biometano. Il tutto a beneficio dei cit-

tadini, da un lato, e dei privati dall'al-

tro, con il calo dei consumi e, quindi,

anche dei costi. Si tratta di un approc-

cio innovativo che accompagna l'atti-

vità dell'azienda in ogni sua fase,

dallo studio del prodotto ai servizi, e

che è al centro anche della comunica-

zione del marchio del Grifone. Ne è

esempio Scania Fuel Masters, il con-

test europeo per il web: qualsiasi sia

il marchio del veicolo utilizzato, ogni

conducente potrà pubblicare i propri risultati e confrontarsi con i colleghi

sulle proprie prestazioni, in termini di

riduzione dei consumi e, quindi, di

eco-sostenibilità.

lità del loro lavoro. Scania a Ecomondo ha ribadito, inoltre, il proprio impegno nello sviluppo di un trasporto sempre più smart, anche, nell'ambito dell'igiene ambientale. Durante il seminario "La gestione ecosostenibile delle flotte per il trasporto rifiuti", organizzato da Gorent, Michele Tenuti, responsabile Fleet Management e Driver Services di Italscania, ha analizzato i vantaggi derivanti dalle attività di driving services. Partendo dai dati raccolti attraverso le tecnologie presenti sui veicoli della Casa svedese, sono stati mostrati i risultati ottenibili dai singoli autisti per migliorare le loro prestazioni in termini di consumi e quindi di riduzione dell'impatto ambientale.



giri e, ovviamente, il basso impatto

ambientale. La determinazione di

Scania nella creazione di un sistema

di trasporto sostenibile è guidata da

tre concetti chiave: trasporti intelli-

genti, efficienza energetica e utilizzo

di combustibili alternativi.

una lunga vita alla batteria e un ab-Scania promuove un'organizzaziobattimento delle emissioni di CO2 ne più "smart" del trasporto, ottimiznell'ambiente anche oltre il 90 per zando gli spostamenti e dotando tutti i mezzi di sistemi di connettività per Per quanto riguarda i veicoli preil monitoraggio della flotta. L'effisenti, dopo l'esposizione del trattore cienza energetica fa riferimento sia all'innovazione tecnologica che alalimentato a gas naturale compresso l'uso ottimizzato del veicolo, cui CNG nell'edizione 2014 di Ecomondo, Scania fa un ulteriore passo avanti sono rivolti i programmi Scania Dricon un mezzo alimentato a gas natuver Training e Driver Coaching con la rale liquefatto LNG: lo Scania G340. formazione degli autisti e il monito-Un veicolo che ha tra i suoi maggiori raggio del loro comportamento al vo-

adatto all'uso di biodiesel anche al

100 per cento. Caratteristiche che

rendono questa tecnologia ideale per

la raccolta dei rifiuti e le consegne

merci. I sistemi di recupero dell'ener-

gia dalla frenata e il livello di autono-

mia sono stati studiati per garantire



### SALVATORE SALEMI, PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO COVIN SPA DI CATANIA

### "AL FIANCO DI SCANIA CON AMBIZIOSI OBIETTIVI PER IL NUOVO ANNO"

Ecomondo era presente anche l'avvocato stratore delegato della concessionaria Covin Spa di Catania, storico avamposto Scania in Sicilia. Le tematiche ambientali e le attività connesse all'igiene urbana sono da sempre al centro dell'attenzione del dealer siciliano, che a Rimini non ha mancato di far sentire la sua presenza al fianco del Grifone. "La società, che attualmente conta su 18 dipendenti, nasce nel 1974 al fianco del marchio Iveco - racconta Salvatore Salemi, alla guida dell'azienda insieme ai figli - poi nel 1998 abbiamo cambiato tutto e, visto che c'era un vuoto di rappresentanza in Sicilia da parte di Scania, mi sono presentato ottenendo la concessione. Abbiamo lavorato sodo cercando di ricostruire la presenza del brand svedese che in passato aveva goduto nell'isola di una forte egemonia che poi era stata persa. Lentamente siamo riusciti a riconquistare la clientela e oggi raccogliamo i lusinghieri risultati. Scania è da sempre un partner prezioso: ci ha seguito e aiutato e insieme siamo riusciti a conquistare in due-tre anni le grosse flotte. Oggi registriamo una forte penetrazione nelle flotte che avevano l'esclusiva sulla concorrenza. In Sicilia vantiamo un'ottima penetrazione di mercato, in certe aree arriviamo anche al 27 per cento

Il 2015 si avvia all'archiviazione sotto il segno positivo per Covin: "Molti acquisti vanno ribaltati sul 2016 perché non arriviamo in tempo con le consegne - precisa Salemi -Abbiamo già superato il budget che Scania ci aveva assegnato. Ci auguriamo che il 2016



possa proseguire con questo trend: se sarà confermato andremo alla grande, il nostro obiettivo è conquistare punti di mercato e renderli stabili. Vogliamo affermare il predominio Scania su determinate aree geografiche. Il prodotto certo ci aiuta, si qualifica come il più affidabile e ha trovato consenso nella clientela, anche in quella per noi strategica, ovvero i piccoli padroncini che costituiscono almeno l'85 per cento del totale; hanno avuto modo di apprezzare affidabilità e consumi ridotti, specie con l'Euro 6. Abbiamo lavorato molto anche nel settore del trasporto rifiuti, grazie anche allo stretto rapporto con un allestitore locale che ha molta penetrazione sul mercato siciliano. Il settore è sempre stato per noi interessante, fin dai tempi di Iveco. Il prossimo anno intensificheremo le nostre azioni".



#### MATTEO GALIMBERTI RIMINI

Il metano sulla cresta dell'onda. Renault Trucks, che dal 2004 sviluppa e commercializza veicoli alimentati a gas naturale, ha scelto la vetrina del Salone Ecomondo per proporre il D Wide CNG con cabina DayCab, con il quale la Losanga completa la Gamma Distribuzione offrendo un veicolo equipaggiato con il nuovo motore Euro 6 da 9 litri e 320 cv di potenza massima, disponibile in 2 configurazioni: motrice 4x2 18 tonnellate e motrice 6x2 26 t.

Tra la scelta di alimentazioni alternative offerte dal costruttore

francese, il gas naturale compresso, CNG, rappresenta una fonte di energia affidabile e poco inquinante: i motori in pratica non emettono particelle, fumo o odori. In ambienti urbani, inoltre, hanno un'autonomia pressoché analoga a quella di un veicolo diesel.

"D Wide CNG Euro 6 - spiega Giorgio Orsenigo, Direttore Renault Trucks Commercial - può essere alimentato a gas naturale o a bio-metano, ovvero biogas. Il bio-metano è un'energia rinnovabile prodotta da materiali organici che genera emissioni di CO2 notevolmente inferiori rispetto a quelli di un veicolo diesel. I truck alimentati a gas naturale o bio-

metano sono quindi perfettamente adatti per l'utilizzo in ambienti urbani e interurbani, ad esempio per le attività di distribuzione e consegna, e sono molto apprezzati dalle amministrazioni pubbliche per attività di pulizia delle strade, raccolta rifiuti e distribuzione".

Il nuovo propulsore Euro 6 NGT9 a 6 cilindri, con una cilindrata di 9 litri e una potenza di 320 cv offre qualità dinamiche e comfort di guida al pari di un motore diesel tradizionale, mentre allo stesso tempo è in grado di fornire maggiore coppia (1.356 Nm) e bassi livelli di rumorosità. Renault Trucks D Wide CNG Euro 6 dispone anche di trasmis-

### **RENAULT TRUCKS**

# Losanga a tutto gas!

CON L'INTRODUZIONE DEL D'WIDE CNG CON CABINA DAYCAB LA LOSANGA COMPLETA LA GAMMA DISTRIBUZIONE OFFRENDO UN VEICOLO ALIMENTATO A GAS NATURALE ED EQUIPAGGIATO CON IL NUOVO MOTORE EURO 6 DA 9 LITRI E 320 CV DI POTENZA MASSIMA. DUE LE CONFIGURAZIONI DISPONIBILI: MOTRICE 4x2 18 TONNELLATE E MOTRICE 6x2 26 T.



Giorgio Orsenigo, Direttore Renault Trucks Commercial

sione completamente automatica Allison Serie 3200, particolarmente adatta alle applicazioni di raccolta rifiuti. Come per la versione diesel, il cambio del D Wide CNG passa automaticamente dalla modalità "neutro" alla modalità "drive" e viceversa. Al fine di soddisfare ogni tipo di esigenza, il D Wide CNG è proposto con due capacità di serbatoi: 600 litri (120 mc) di gas compresso a 200 bar ovvero 90 kg di gas stivati in sei taniche, oppure 800 litri (160 mc) di gas compresso o 120 kg di gas contenuti in otto serbatoi. L'autonomia arriva 400 km in ambienti urbani e interurbani.

Per il loro approvvigionamento, Renault Trucks D Wide CNG offre connessioni agli standard NGV1 e NGV2, al fine di soddisfare le esigenze dei fornitori di gas in tutta Europa. I serbatoi di acciaio sono stati progettati per resistere a una pressione fino a 500 bar, che è 2,5 volte superiore a quella normale e per rimanere in funzione per più di 20 anni. Come i veicoli diesel del costrutore, D Wide CNG viene prodotto in Francia, a Blainville-sur-Orne, e la sua manutenzione è assicurata da tutta la rete europea di Renault Trucks.

Il settore del gas è ora supportato dall'Unione Europea che, nel Settembre 2014, ha adottato nuove regole volte a garantire un numero adeguato di stazioni di rifornimento in tutto il vecchio continente.

### IL PUNTO SUL MERCATO

Il Salone di Rimini è stata l'occasione per fare il punto sull'andamento di Renault Trucks in Italia (non solo nel settore delle soluzioni per la raccolta e il trasporto dei rifiuti) con Giorgio Orsenigo, da vent'anni nel settore automotive, da otto anni in Renault Trucks, fino a giugno scorso Direttore Service poi, in seguito alla riorganizzazione attuata all'interno di Volvo Group e alla conseguente rivisitazione della struttura dell'equipe, Direttore Renault Trucks Commercial. Oggi la sede della Losanga è ubicata a Zingonia, in provincia di Bergamo,

### A DISPOSIZIONE VEICOLI COMPATTI E FACILMENTE CARROZZABILI

### SOLUZIONI AD HOC PER LA COLLETTIVITÀ



Un camion deve poter accedere facilmente nel centro delle città. Non è scontato quando ci si deve organizzare per assicurare alla collettività lo svolgimento di tutti i servizi di cui necessita. Renault Trucks ha fatto suo quell'assunto e propone sul mercato veicoli compatti, maneggevoli e facilmente carrozzabili che entrano senza problemi nei centri urbani e nelle zone di difficile accesso per svolgere attività di pubblico servizio

come la raccolta rifiuti. Quest'ultimo è senza dubbio uno dei servizi più complessi e che richiede precisi requisiti per essere svolto nel migliore dei modi.

Renault Trucks propone un determinato livello di comfort in cabina, per conducente e passeggeri, e un accesso a bordo facilitato per rispondere alle necessità di un'attività che richiede salite e discese frequenti. Il D Cab 2,1 m è disponibile in

versione Crew Cab fino a 7 posti e il D Access a cabina ribassata con pavimento piatto propone fino a 4 posti a sedere. Sul D Cab 2 m l'altezza di accesso alla cabina parte da 459 mm. Il D Access è disponibile con cabina ridotta larga 2,29 m, una garanzia per la percorribilità dei centri urbani. Cabina compatta e avanzata per il Maxity, che propone un raggio di sterzata a partire da 4,80 m.

Sempre nell'ambito della raccolta rifiuti, Renault Trucks assicura ai clienti telai testati in condizioni estreme nonché numerose predisposizioni allestitore e oltre 100 modelli disponibili. Inoltre, grazie all'allestimento di cassoni mobili con gru o scarrabili i veicoli francesi sono adatti per il trasporto di rifiuti industriali generici o specifici. La stessa competenza viene riservata al settore della pulizia e del soccorso stradale. Il D Cab 2,1 m allestito in versione spazzatrice-idropulitrice con paraurti 100 per cento in acciaio è parte integrante di una gamma di modelli dedicati alle spazzatrici che integrano castelletto retrocabina e pulizia dei longheroni all'interno del passo. Veicoli concepiti per garantire visibilità ottimale dei pedoni e del contesto urbano.

Nel particolare ambito dello sgombero neve, le gamme K e D sono proposte in versione trazione integrale e con la predisposizione per gli equipaggiamenti di sicurezza. Con una MTC fino a 11 t, il D Cab 2 m è ideale per le attività di soccorso stradale. C'è anche il D Cab 2,1 m con piattaforma di carico e in versione cabina 4 porte Crew Cab per il trasporto fino a 6 passeggeri.

Anche per i servizi di trattamento acque Renault Trucks risponde efficacemente alle esigenze degli operatori con veicoli potenti con coppia elevata per azionare equipaggiamenti e pompe. Ed è così anche per i lavori in quota, dove anche un centimetro conta e la gamma distribuzione della Losanga è pronta per gli allestimenti con braccio elevatore o scala.

### IL MAXITY ELETTRICO AL CENTRO DELL'OFFENSIVA INNOVATIVA DI RENAULT TRUCKS

### Quando decisiva è l'energia alternativa

Sono diverse le aziende che hanno adottato il Maxity Elettrico per le loro attività in ambito distributivo. Come la francese Greenway Services, trasportatore specializzato nelle "consegne dell'ultimo chilometro", che dal 2011 serve i propri clienti con il Maxity zero emission. L'elevata capacità di carico e l'ottimo funzionamento del Maxity Elettrico permettono a Greenway Services di elaborare piani logistici adeguati alle esigenze dei clienti, permettendole di ottimizzare i giri e ammortizzare i maggiori costi derivanti dall'investimento nella soluzione "all electric".

All'interno della sua avanzata strategia di sviluppo del trasporto sostenibile, Renault Trucks pone grande attenzione alle propulsioni alternative, tra cui quella elettrica. In Italia sono stati effettuati test del Maxity Elettrico con alcuni operatori logistici, nelle reali condizioni operative, con una soluzione di trasporto realmente alternativa. I risultati sono positivi e confermano il potenziale della gamma elettrica.

Il veicolo elettrico è più di un veicolo, è una soluzione di trasporto. Ciò presuppone un forte coinvolgimento dei tecnici Renault Trucks con il potenziale cliente per definire la proposta più idonea. Un veicolo elettrico, infatti, può operare in condizioni particolari sia in funzione della propria autonomia, sia grazie alla silenziosità che ne permette l'utilizzo in qualsiasi orario del giorno. Maxity Elettri-

co 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 Nm), pendenze superabili inferiori al 15 per cento e recupero dell'energia in frenata.

Maxity Elettrico è un gioiello tecnologico: con le sue 2 tonnellate di carico utile e le sue dimensioni compatte, presenta le stesse qualità intrinseche dell'omologa versione a gaso-

lio, 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.



le consegne di piccoli pacchi e l'e-commerce hanno questo tipo di esigenze e spingono questi segmenti".

di più alla distribuzione piccola,

interessano meno i veicoli del segmento dalle 6 alle 11 t, perché

### DAGLI ALLESTIMENTI AI VIAGGI GREEN

In questo panorama quali sono i risultati di Renault Trucks? "In questo segmento di minore tonnellaggio - risponde Giorgio Orsenigo - Renault Trucks cresce del 47 per cento, ovvero più del mercato, recuperando almeno un punto percentuale di quota: oggi siamo attorno al 4 per cento con Master e Maxity, nel primo caso con vendite nel retail, nel secondo attraverso body builder e allestitori, che rappresentano almeno il 60 per cento del volume. Il mercato dei medi cresce del 16 per cento, ovvero è quello che registra l'incremento minore, confermando la maggiore attenzione al segmento inferiore: in questo l'est. Ma la tendenza alla ripresa è evidente in ogni segmento: oggi finalmente oltre alle grandi flotte anche i padroncini stanno rinnovando i propri mezzi".

Veniamo alla presenza a Ecomondo: quali sono i principali punti di forza dei veicoli che nel 2016 Renault Trucks proporrà agli operatori del settore della raccolta e trasporto rifiuti? "Renault Access - risponde il Direttore Renault Trucks Commercial - è l'unico sul panorama a offrire il pianale piatto (45 cm per la salita) e la possibilità della porta a soffietto vetrata, entrambi elementi importanti per il mono-operatore. Access presenta la carreggiata più stretta del mercato e ospita fino a quattro persone a bordo. Al suo fianco troviamo D Wide CNG, che offre la possibilità di viaggiare al cento per cento con gas fos-sile, quindi derivante da smaltimento e trasformazione dei rifiuti, con conseguente riduzione del 97 per cento di emissioni. In proposito va sottolineato il forte impegno di Renault Trucks nello



nello stesso stabile di Volvo Trucks, e il team (Vendita e Post Vendita) è stato suddiviso in due grandi funzioni: Challenge e Support. Quest'ultima Divisione si occupa di logistica e techline, mentre la sfida della Divisione Challenge è tutta nei veicoli e nei ricambi. A capo di tutto il front office, oggi Giorgio Orsenigo va legittimamente considerato vero e proprio ambasciatore del marchio Renault Trucks in Italia. Il manager giusto per spiegarci lo slogan che campeggiava allo stand di Ecomondo: "Renault Trucks: tutta

sostanza".

"Verosimilmente - ci ha spiegato Giorgio Orsenigo - lo ritroveremo in tutto il 2016, sarà una sorta

di "filo rosso" dell'anno prossimo. Il perché è presto detto: la nostra gamma da un anno e mezzo è stata completamente rinnovata e dopo questo periodo di ampie prove sul campo oggi i veicoli sono "sostanza" per i trasportatori. Il nostro compito è ora stare vicini al cliente".

In questo scorcio di fine anno possiamo finalmente tracciare un bilancio: com'è andato il 2015 per il mercato dei veicoli professionali in Italia? "Nei primi dieci mesi dell'anno - risponde il manager della Losanga - il mercato dei veicoli commerciali, intendendo quello delle 3,5 t, cresce del 25 per cento e consuntiverà a fine anno circa 24-25 mila unità:



"Tutta sostanza" lo slogan di **Renault Trucks** che troneggiava allo stand del Salone Ecomondo 2015 di Rimini.

una crescita consistente, che ha confermato le aspettative. Nel segmento inferiore, da 3,2 a 3,5 t, prevediamo una chiusura con leggera regressione del 7-8 per cento, mentre in quello superiore, da 3.5 a 6 t, il mercato cresce ma a un ritmo inferiore, attorno al 6 per cento. Un mercato complessivo che però va analizzato nel dettaglio: nei primi sei mesi è stato caratterizzato in particolare dal noleggio, a seguire si è registrata la crescita anche delle classiche vendite dei veicoli. Ad ogni modo la tendenza alla ripresa è evidente, al punto che si può immaginare anche di raccogliere i frutti del nuovo modo di operare nel settore dei trasporti: dopo la crisi si bada

caso Renault Trucks cresce del 34 per cento. Anche nella fascia medio-superiore, ovvero nel segmento 6-11 t, Renault Trucks cresce fortemente, soprattutto grazie alla gamma D e ai nuovi prodotti appena lanciati e esposti a Ecomondo: quindi anche in questo caso cresciamo più del mercato. Infine, il segmento oltre le 16 t registra un incremento di circa il 37 per cento, chiuderà in Italia a 12.300 immatricolazioni circa, rispetto alle poco più di 9.100 del 2014: in questo caso Renault Trucks cresce del 41 per cento, anche se poi in termini di quota restiamo stabili per il fenomeno di registrazioni effettuate all'estero, prevalentemente nei Paesi del-

sviluppo, un impegno pari a quello profuso per lo sviluppo dei motori diesel, nonostante si tratti al momento di un mercato compresso, ridotto: esclusi i veicoli più piccoli di tonnellaggio, quello del metano in Italia si è chiuso l'anno scorso con un'ottantina di immatricolazioni e in Europa siamo a circa 5mila veicoli nel 2014. A ogni modo noi ci siamo e speriamo che vi sia la possibilità di far conoscere adeguatamente e nella sua operatività reale questo veicolo, in modo che gli operatori, del settore del trasporto rifiuti ma non solo, abbiano la possibilità di scoprire l'enorme potenzialità che esso rappresenta per il loro business".

### INTERVISTA A FURIO FABBRI, PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO GORENT

# Così Gorent cambia il mondo del noleggio

ECOLOGISTA PER VOCAZIONE, IMPRENDITORE CHE HA FATTO DELLA SOSTENIBILITÀ UN VERO E PROPRIO CORE BUSINESS NONCHÉ UN VALORE STRATEGICO, IL NUMERO UNO DELL'AZIENDA TOSCANA ILLUSTRA LA NOVITÀ RAPPRESENTATA DAL NUOVO MARCHIO GOFLEET E TRACCIA UN QUADRO DELL'ANDAMENTO SUL MERCATO DI GORENT, LEADER IN ITALIA NEL SETTORE DEL NOLEGGIO DI VEICOLI PER I SERVIZI DI IGIENE URBANA.

LINO SINARI RIMINI

La green economy si nutre di azioni concrete, a volte di rotture. In nome dell'ecologia e della sostenibilità, per il futuro del pianeta, le aziende che operano nel business sostenibile sono abituate ad agire nel concreto, al di là della logica chiusa dei proclami e delle belle parole. Studiano e applicano soluzioni che, in nome del legittimo profitto, siano improntate a severi criteri di tutela ambientale, a beneficio dei clienti e dell'ambiente. "Fare business per il bene" è il motto di Furio Fabbri, Presidente e Amministratore delegato di Gorent, nata nel 2002 a Firenze e azienda leader in Italia nel settore del noleggio di veicoli per i servizi d'igiene urbana (in primis raccolta rifiuti). A Ecomondo 2015, la fiera di settore, Gorent ha presentato il nuovo marchio Gofleet, nato dalla collaborazione con l'officina di manul'igiene urbana'. La proposta prevede la presa in gestione della flotta attraverso l'analisi dei singoli mezzi, la progressiva sostituzione di quelli obsoleti o non utilizzati con veicoli di ultima generazione in modalità noleggio a lungo termine di cui Gorent è leader di mercato".

### LA STRATEGIA DELL'AZIENDA FIORENTINA

"Prevede inoltre - aggiunge Fabbri - la manutenzione dell'intera flotta del cliente prendendo in carico i veicoli, dopo un'attenta analisi tecnica dello stato d'uso degli stessi anche per ridurne l'impatto ambientale, con la certezza di un canone prestabilito. La vera novità di Gofleet consiste nel rendere queste flotte garantite alle percentuali di utilizzo proprie di veicoli nuovi. Al termine del periodo di noleggio, il cliente avrà già la garanzia di cedere i propri cespiti alle valorizzazioni mas-

della flotta del cliente con canone mensile.

"Il 2015 è stato un anno importante per Gorent - continua il Presidente Fabbri - che ha visto il cambiamento dell'azionariato. Ciò ha permesso l'acquisizione della perfetta indipendenza societaria. Io rappresento la società di maggioranza con una quota del 54 per cento. L'attività di Gorent si è evoluta da società di noleggio a breve e lungo termine, fino ad arrivare a implementare la visione di fare del noleggio un servizio più che un bene, la cui disponibilità permette al cliente di svolgere al meglio la propria attività".

Nel corso dell'anno Gorent ha maturato risultati positivi. Come conferma Furio Fabbri: "Abbiamo registrato una crescita importante sia in termini di risultati che di fatturato; dai 12 milioni di euro del 2014 siamo passati ai 15 milioni di previsione 2015. Osserviamo il fatto che ormai veniamo percepiti come

Hotelen o sainy.

infatti puntare ad avere valori in campo. Il nostro mercato è principalmente costituito da aziende pubbliche e private nel settore dei servizi. Poniamo particolare attenzione al rischio finanziario. La nostra esposizione è reale, quindi ci rivolgiamo ad aziende solide. Questo ha fortemente condizionato la nostra presenza in italia: siamo scesi al Sud e abbiamo invece concentrato l'attività nel Centro Nord". Nel corso degli anni, Gorent ha saputo estendere la gamma dei servizi offerti, affiancando al noleggio la vendita dell'usato di fine flotta e la georeferenziazione dei mezzi. Con un parco di circa 600 unità, Gorent offre soluzioni di noleggio personalizzate atte a soddisfare qualunque esigenza in fatto di igiene urbana. Nel corso del 2010, Gorent ha ottenuto le certificazioni di qualità Iso 9001 e ambientale Iso

### SONO DUE I PRINCIPALI OBIETTIVI

Nel 2014 inoltre ha ottenuto la certificazione Carbon Footprint di prodotto. "Due sono i principali obiettivi che ci poniamo da sempre continua Furio Fabbri - la soddisfazione del cliente e il rispetto per l'ambiente in cui viviamo". Ma quali le mission più specifiche che guardano con favore al noleggio? 'Tipico è il gestore della raccolta rifiuti - risponde Fabbri - Quello che è strano in questo settore è che nel momento in cui a livello mondiale si discute su come ridurre le emissioni inquinanti, la nostra filiera, che è ambientale, non si occupa in maniera programmata delle emissioni. Il trasportatore di linea ha oggi un'attenzione al centesimo sui consumi di carburante e quindi sulle emissioni; il nostro settore, invece, è ancora vergine. Noi promuoviamo i veicoli ecologici, attività che per fortuna ha già avuto riconoscimenti importanti. L'impatto ambientale non è qualcosa di teorico perché riguarda la città dove un mezzo opera e riguarda anche l'operatore che utilizza quel mezzo e che quindi mette in gioco la sua salute".

Come si immagina l'evoluzione del settore? "Mi immagino che succeda quello che è successo in settori diversi - dice ancora Furio Fabbri -Il core business del cliente deve essere l'ottimizzazione della raccolta rifiuti e la terziarizzazione del servizio. Sono ottimista per quanto riguarda lo sviluppo dell'azienda nel 2016. Dobbiamo tenere alta l'attenzione sulla valutazione dei rischi finanziari, per creare partnership solide con clienti. Vedo poi grandi cambiamenti positivi per evoluzione del mercato dell'igiene ambientale, dove più costruttori si stanno impegnando. Noi siamo una realtà che tutti gli anni investe dai 10 ai 20 milioni di euro in veicoli. Oggi possediamo circa 600 veicoli e stiamo incrementando prevelatentemente il lungo termine. Inoltre, con il partner Oplonti, abbiamo creato una nuova e attrezzata sede a Firenze e intendiamo aprire altre filiali, una nel Nord Est e una nel Nord Ovest; e poi valuteremo il Centro Sud. Ai clienti dico che devono assolutamente capire la situazione attuale e fare in modo, come noi, di trasformare in leva competitiva il miglioramento delle condizioni della loro flotta. L'utenza, il cittadino, è molto più sensibile di quello che si pensa sull'ambiente. L'intelligenza di un imprenditore, anche pubblico, è capire che agendo per l'ambiente fa l'interesse dell'azionista, cioè del cittadino utente; l'amministrazione pubblica trae beneficio se l'utente capisce che sta agendo per il bene dei suoi cittadini".



Furio Fabbri, Presidente e Amministratore delegato di Gorent.

tenzione Oplonti con sede centrale a Torre Annunziata (Na). "Con il nuovo marchio Gofleet - spiega Furio Fabbri - Gorent e Oplonti si presentano al mercato con una proposta unica di 'Gestione flotte per sime sul mercato". Il servizio di Gestione Flotte è proposto da Gorent in collaborazione con due partner: Eco.Partecipazioni per la valutazione e il ritiro degli usati obsoleti e la neonata Gofleet per la manutenzione

punto di riferimento per la gestione delle flotte. Questo perché abbiamo messo in primo piano la salute, la sostenibilità e la sicurezza. Valorizziamo accorgimenti e dispositivi per ottimizzare componenti. Dobbiamo

### RINNOVAMENTO CONTINUO DEL PARCO E DISPOSITIVI CHE ABBATTONO LE EMISSIONI

### GORENT CON VIGORE SULLA STRADA DELLA SALVAGUARDIA AMBIENTALE

Gorent è la prima azienda ad applicare lo standard Product Carbon Footprint alla gestione della propria flotta: il calcolo delle emissioni di CO2 lungo l'intero ciclo di vita del servizio, rispetto al quantitativo dei rifiuti trasportati, dei chilometri percorsi e rispetto alla tipologia di veicolo, permette di ottenere la certificazione di conformità Iso 14067 e di attuare un piano per la riduzione nel tempo delle emissioni di CO2 con azioni di miglioramento gestionali e tecnologiche mirate all'ottimizzazione dei costi. Oltre a un rinnovamen-

to continuo del parco mezzi che consente di avere una flotta con un'anzianità media di tre anni, Gorent dota i propri veicoli di dispositivi e accessori che migliorano le prestazioni e abbattono le emissioni inquinanti, facilitando al tempo stesso il lavoro degli operatori addetti alla raccolta.

Montanto il rallentatore Telma, che anticipa l'affetto frenante delle pastiglie, si è ridotto dell'80 per cento il consumo dei freni, limitando l'emissione di polveri sottili e di CO2. Attraverso la centralina EDA, che addolcisce le

rampe di accelerazione e limita i giri motore intervenendo tra i 20 e i 50 km/h, si ottimizza lo stile di guida dei mezzi con cambio automatico con una riduzione del 13,5 per cento del consumo di carburante e delle emissioni di CO2, senza effetti sulla velocità del servizio e garantendo una minore usura della meccanica.

Con la centralina Ecoflot, progettata da Gorent, è possibile georefenziare i mezzi, i punti di raccolta, le utenze e programmare le attività, certificando il servizio e monitorandone la produttività

Infine, grazie a un impianto di ingrassaggio automatico, per i mezzi si utilizza solo grasso biodegradabile. Gorent, inoltre, è la prima azienda a proporre a livello nazionale una flotta a breve termine green composta per una parte importante da veicoli Euro 6, a cui si sono appena aggiunti veicoli a metano ed elettrici Free Duck4 a litio per lo spazzamento e veicoli studiati per la salute e la sicurezza degli operatori che hanno guida e conferimento a destra a un'altezza che ne consente il carico senza sforzo.

### **UNRAE**

## Franco Fenoglio a capo dei truck

IL MANAGER PIEMONTESE, ATTUALMENTE PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DI ITALSCANIA, LANCIA LA SUA SFIDA: UN TAVOLO COMUNE DI TUTTI GLI ATTORI DEL SETTORE PER UN OBIETTIVO CONDIVISO, QUELLO DEL RILANCIO OCCUPAZIONALE. "SI ACCANTONINO GLI OBIETTIVI PERSONALI E SI LAVORI INSIEME NELL'INTERESSE DI TUTTI: IN QUESTO MODO LA COMPONENTE GOVERNATIVA NON POTRÀ CHE PRESTARE MAGGIORE ATTENZIONE ALLE NOSTRE ISTANZE", DICHIARA IL NEO PRESIDENTE.

#### MAX CAMPANELLA RIMINI

Nuovo importante step nella lunga e proficua carriera di Franco Fenoglio, uno dei manager di punta del settore trasporti. Fenoglio è stato nominato all'unanimità Presidente della Sezione Veicoli Industriali dell'Unrae, Associazione delle case automobilistiche estere in Italia. Come previsto dallo Statuto, Fenoglio entra anche a far parte del Consiglio Direttivo dell'Unione.

Franco Fenoglio, una lunga carriera in posizioni executive, è attualmente Presidente e Amministratore Delegato di Italscania. Arrivato nell'azienda trentina nell'aprile 2012, ha assunto dapprima l'incarico di Amministratore Delegato a cui si è affiancato dal maggio scorso quello di Presidente. Nato nel 1953 a Pinerolo, in provincia di Torino, una laurea in Scienze Politiche all'Università di Torino e una "Honoris Causa" in Scienze Aziendali, Franco Fenoglio ha maturato una rilevante esperienza nel



settore dei veicoli industriali, rivestendo negli anni alti livelli di responsabilità internazionale in ambito vendite, marketing e business development, in importanti aziende del settore come Iveco, New Holland e Piaggio. Il mandato conferito a Fenoglio si inserisce in un quadro eco-

nomico e finanziario di lieve ripresa nel quale, in particolare, il settore veicoli industriali si porta il carico di una crisi che ha fatto registrare minimi storici di vendite, facendo precipitare le immatricolazioni del 2014 di oltre il 60 per cento rispetto a quelle di 6 anni prima. Proprio per que-

sto, uno dei principali obiettivi del neo Presidente sarà quello di proporre, nelle sedi istituzionali competenti, misure per un reale e concreto rilancio del comparto, che passi attraverso l'adozione di provvedimenti che, con l'obiettivo di contrastare il consolidato esodo delle imprese

di autotrasporto italiane all'estero, consentano anche benefici occupazionali e alleggeriscano il peso fiscale sulle imprese, allineandole agli altri paesi europei.

"Ho accettato con grande entusiasmo questo incarico nel quale, con spirito di servizio e di supporto, confido di poter mettere la mia esperienza a disposizione dell'Associazione - ha detto Franco Fenoglio commentando la sua nomina - La Sezione Veicoli Industriali dell'Unrae rappresenta complessivamente oltre il 60 per cento del mercato e, pertanto, mi pongo, tra gli altri, l'obiettivo di contribuire a una sempre maggiore incisività dell'azione associativa nei confronti delle istituzioni e, allo stesso tempo, consolidare il ruolo dell'Unrae quale punto di riferimento per gli operatori e i media del settore. Quello del trasporto è un settore che spesso non cattura l'interesse dell'opinione pubblica, eppure in questi anni ha subito batoste tali da generare situazioni davvero drammatiche di cui non si parla a sufficienza: officine che chiudono, aziende che sottraggono investimenti all'Italia e vanno all'estero sono il risultato del passaggio dalle 25mila unità vendute nel 2008 alle 9mila e poco oltre del 2014. Un quadro che fa perdere introiti economici e posti di lavoro".

Da un'analisi del mercato nel settore dei veicoli con portata superiore alle 3,5 t, tra il 2008 e il 2013 si sono persi (tra flotte e padroncini) circa 200mila posti di lavoro, pari a 15 volte l'Ilva di Taranto, 90 volte i dipendenti Alitalia e

360 volte le acciaierie di Terni. Nello stesso lasso di tempo hanno chiuso i battenti circa 2mila imprese di trasporto e 26mila veicoli sono usciti dall'Italia per operare all'estero, con una perdita per le entrate dello Stato stimata in 10,4 miliardi di euro, circa la metà della manovra fiscale 2014-2015. "Il mio sogno afferma Franco Fenoglio - è che tutti gli attori del settore (non solo l'Unrae) lavorino insieme per raggiungere un obiettivo comune. A questo punto lancio una sfida: un tavolo di lavoro attorno al quale si siedano tutti, al di là degli obiettivi "politici" di ciascuna parte, per affrontare congiuntamente il concetto universale di occupazione. Se ciascuno di noi fa la sua parte, la componente governativa non potrà che prestare maggiore attenzione alle nostre istanze". Una sfida che dunque il neo Presidente lancia al di là della squadra Unrae. "In questi anni grazie al lavoro meritorio dei miei predecessori - conclude Franco Fenoglio - sono stati fatti enormi sforzi ad esempio in un'analisi di mercato che fosse la più puntuale ed esaustiva possibile: continueremo su questa strada ma abbiamo bisogno del supporto di tutti. Abbiamo un'idea che ci accomuna, quella di un'Italia che abbia il ruolo che merita nel trasporto e nella logistica: si accantonino gli obiettivi personali e si lavori insieme per fare l'interesse di tutti. Soltanto così realizzeremo un obiettivo nell'interesse del nostro Paese ed eviteremo il serio rischio di emarginazione".

### **MERCATO**

### I pesanti riprendono alla grande

Confortano i dati del Centro Ricerche Continental Autocarro: da gennaio a settembre 2015 il segmento degli autocarri registra in Italia un incremento che sfiora il 30 per cento rispetto al 2014.

Da gennaio a settembre 2015 le immatricolazioni di autocarri pesanti (e cioè con portata di 16 t e oltre) nel nostro paese sono aumentate del 26,7 per cento rispetto allo stesso periodo del 2014, contro una crescita media registrata nei paesi dell'Unione Europea del 20,6 per cento. Sempre nello stesso periodo in Italia sono cresciute anche le immatricolazioni di autobus. In questo caso l'aumento è stato del 15,3 per cento, rispetto a un aumento medio nei paesi dell'Unione Europea del 18,2 per cento. Questi dati sono resi noti dal Centro Ricerche Continental Autocarro e derivano da un'elaborazione di Acea. "I dati diffusi da Acea - commenta Daniel Gainza, direttore commerciale di Continental CVT - confermano che in Italia, dall'inizio dell'anno, continua la ripresa del comparto dei veicoli pesanti. Questa crescita dipende certamente dalla ripresa dell'intera economia, che riparte dopo gli anni difficili della crisi". Vi sono però anche altri fattori che, in particolare in Italia, contribuiscono alla crescita del comparto di autocarri pesanti e autobus. Innanzitutto, l'esistenza di un parco circolante piuttosto vecchio (secondo una recente elaborazione del Centro Ricerche Continental Autocarro l'età media degli autocarri pesanti in Italia è di 16 anni) necessita di un urgente ricambio dei mezzi più datati e ancora in circolazione. Inoltre, non è da tralasciare il fatto che in Italia non vi sono, ad oggi, alternative praticabili al trasporto su strada di merci e persone, visto lo stato corrente delle



### **CNH INDUSTRIAL**

### L'area Emea premia truck e bus

Il colosso industriale ha comunicato i risultati del terzo trimestre del 2015. I ricavi sono aumentati per i veicoli commerciali e bus, confermando l'andamento positivo nell'area Emea.

CNH Industrial chiude il terzo trimestre 2015 con ricavi di 5,9 miliardi di dollari, utile operativo delle attività industriali di 245 milioni di dollari e un margine pari al 4,4 per cento. I ricavi consolidati del colosso industriale sono stati pari a 5.850 milioni di dollari, in diminuzione del 12,9% rispetto a quelli del terzo trimestre 2014. Escludendo l'impatto negativo delle differenze cambio di conversione. i ricavi di vendita netti sono aumentati per i veicoli commerciali (+4,6 per cento), confermando l'andamento positivo nell'area Emea (Europa, Middle East e Africa) per i veicoli commerciali leggeri e pesanti e i bus. Questo incremento è stato più che compensato dal previsto calo nelle macchine per l'agricoltura, dovuto a una domanda inferiore nel settore della coltura a file, principalmente nelle aree Nafta (Nord America) e Latam (America Latina), leggermente compensato da migliori prezzi netti in tutte le aree geografiche. I ricavi di vendita netti sono anche diminuiti nelle macchine per le costruzioni, per effetto di un mercato che continua ad avere volumi negativi principalmente in America

Nel dettaglio, per quanto riguarda il settore Veicoli Commerciali, la distribuzione dei ricavi di vendita netti per area geografica è stata dell'80 per cento in Emea, 12 per cento in America Latina e 8 per cento in Apac (Asia Pacifico). Il mercato europeo dei veicoli industriali (Ptt oltre 3,5 t) è cresciuto del 16 per cento rispetto al terzo trimestre 2014. Il mercato dei veicoli leggeri (Ptt 3,5-6 t) è invece aumentato del 15 per cento, quello dei veicoli medi (Ptt 6,1-15,9 t) si è incrementato del 7 per cento e quello dei veicoli pesanti (Ptt oltre le 16 t) ha registrato una crescita del 21 per cento. Nel terzo trimestre del 2015, la quota di mercato di CNH per i veicoli industriali in Europa è stata dell'11,4 per cento, in crescita di 1,2 punti percentuali rispetto al terzo trimestre 2014. Sono stati consegnati circa 33.500 veicoli (inclusi bus e veicoli speciali) nel trimestre, con un aumento del 16 per cento rispetto al terzo trimestre 2014. I volumi sono cresciuti per veicoli leggeri e pesanti, con un incremento del 15 e del 24 per cento rispettivamente, mentre sono rimasti sostanzialmente stabili nel segmento dei veicoli medi.



Per quanto riguarda le macchine agricole, la distribuzione dei ricavi di vendita netti per area geografica è stata del 39 per cento in Nafta, 33 per cento in Emea, 11 per cento in Latam e 17 per cento in Apac. Nell'area Emea, il mercato è sceso dell'8 per cento per i trattori ed è salito dell'8 per cento per le mietitrebbiatrici. Nel trimestre la performance della quota di mercato del Gruppo CNH nelle macchine per l'agricoltura è rimasta stabile per i trattori. La quota di mercato per le mietitrebbiatrici è scesa in Nafta e in Latam, è rimasta stabile in Emea ed è salita in Apac.Il totale delle unità prodotte è diminuito globalmente del 24 per cento anno su anno. Il Gruppo prevede, nell'ultimo trimestre dell'anno, un livello di produzione significativamente inferiore alla domanda

Nel comparto macchine per le costruzioni, la distribuzione dei ricavi di vendita netti per area geografica è stata del 55 per cento in Nafta, 22 per cento in Emea, 14 per cento in Latam e 9 per cento in Apac. La domanda globale di macchine per le costruzioni pesanti e leggere è calata rispettivamente del 17 e del 7 per cento. A livello globale, la quota di mercato delle macchine per le costruzioni CNH è rimasta stabile rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, sia per le macchine per le costruzioni pesanti sia per quelle leggere.

**MAN TGE** 

## Folgorati sulla via dei furgoni

MAN SBARCA NEL MONDO DEI FURGONI. IL NUOVO PRODOTTO NASCE DALLA COOPERAZIONE CON VOLKSWAGEN. CON IL COMMERCIALE TGE IL LEONE SI QUALIFICA COSTRUTTORE FULL RANGE PER MEZZI DA 3 A 44 T. IL FURGONE DI MONACO, CHE VIENE REALIZZATO NELLO STABILIMENTO DI WRZESNIA, IN POLONIA, LO STESSO CHE PRODURRÀ IL NUOVO CRAFTER DI IDENTICA STRUTTURA, VERRÀ PRESENTATO IN OCCASIONE DELLO IAA 2016 E SARÀ COMMERCIALIZZATO NEL CORSO DEL 2017.

#### GIANCARLO TOSCANO MONACO

Le sorprese non finiscono mai. E questa volta MAN ha deciso di fare davvero le cose in grande, compiendo una rivoluzione a 360 gradi del proprio orizzonte operativo. La Casa di Monaco, da sempre riconosciuta come protagonista di primo piano nel settore truck, sbarca in grande stile nel mondo dei furgoni e grazie alla collaborazione con Volkswagen Nutzfahrzeuge si appresta a lanciare sul mercato un veicolo commerciale gemello del nuovo Crafter, messo in cantiere dalla Casa di Wolfsburg.

MAN Truck & Bus amplia dunque il proprio portafoglio prodotti inserendovi la categoria dei veicoli commerciali e diventando così un costruttore full-range per mezzi da 3 a 44 tonnellate. Il nuovo furgone denominato MAN TGE è stato sviluppato da Volkswagen Nutzfahrzeuge e viene realizzato nello stabilimento di recente costruzione di Wrzesnia, in Polonia, dove nascerà anche il nuovo Volkswagen Crafter d'identica struttura. I due marchi sono sicuri che questa cooperazione porterà vantaggi strategici per entrambi nell'acquisizione di nuovi gruppi di clienti.



MAN TGE sarà presentato in occasione dello IAA 2016 e sarà commercializzato nel corso del 2017.

### VIENE DOPO IL TGL

Joachim Drees, Ceo di MAN Truck & Bus, ritiene che molti clienti MAN abbiano bisogno di questa categoria di veicoli: "Con il veicolo commerciale MAN, posizionato al di sotto del nostro camion leggero MAN TGL, si apre un nuovo campo di attività - ha dichiarato il numero uno di MAN - Molti dei no-

stri clienti che dispongono di un parco mezzi con veicoli industriali pesanti hanno bisogno anche di furgoni e per questo il MAN TGE completerà in modo intelligente la gamma di prodotti offerta. Conosciamo molto bene le esigenze e i settori merceologici degli operatori professionali e per questo offriremo loro soluzioni e allestimenti perfettamente adeguati. La nota competenza nell'assistenza tecnica per i camion e la vasta gamma di servizi porranno pietre miliari in questo segmento ed entusiasmeranno anche gli acquirenti del no-





L'attuale **Volkswagen Crafter** e, in alto a destra, il prossimo sostituto. A sinistra il **MAN TGL** al di sotto del quale si posizionerà il nuovo **MAN TGE**, a sinistra nella foto in alto.

stro nuovo veicolo commerciale".

I clienti MAN potranno così rivolgersi a una rete che fa capo a una sola azienda per tutti i servizi di distribuzione e di assistenza, dal furgone al mezzo di trasporto pesante. Visto che MAN non offrirà solamente il classico furgone, ma proporrà anche soluzioni per allestimenti speciali, ad esempio per veicoli per cantieri, macchine comunali o automezzi antincendio, l'azienda potenzierà ulteriormente gli ottimi rapporti che esistono già da anni con gli allestitori.

MAN TGE è un veicolo completamente nuovo, il primo storico frutto delle strategie sinergiche tra i marchi che orbitano insieme nel Gruppo Volkswagen. E di sinergie è ormai abituata a parlare l'industria autoveicolistica: basti ricordare che fino a oggi il più pesante dei commerciali Volkswagen, il Crafter appunto, era sviluppato sulla base del Mercedes-Benz Sprinter.

### MAN TRUCK & BUS

### MARTIN BÖCKELMANN NUOVO RESPONSABILE MEDIA RELATIONS

Martin Böckelmann è il nuovo responsabile Media Relations di MAN Truck & Bus. Böckelmann, 54 anni, proviene da Renault Trucks Germania e nella sua carriera professionale ha ricoperto diverse posizioni manageriali nel campo della comunicazione corporate e media relations. Il suo diretto superiore è Stefan Klatt, Direttore Corporate Communications di MAN Truck & Bus.



### L'ATTUALE GENERAZIONE DELL'AMMIRAGLIA VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI VA IN PENSIONE

### Il nuovo Crafter pronto alla battaglia nel nuovo anno

Il nuovo furgone sarà commercializzato da Volkswagen Veicoli Commerciali con il nome di Crafter. È l'erede del grande van che svolge il ruolo di ammiraglia della gamma Volkswagen VC. Quando nel settembre 2011 venne avviata la commercializzazione in Italia della seconda generazione del Crafter (il primo della serie arrivò nel 2006 in sostituzione del celebre LT), 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. Crafter, protagonista 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.

Dal punto di vista estetico Crafter si distingue per un design rielaborato all'insegna dell'equilibrata essenzialità. La caratteristica saliente del frontale 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 comodamente in piedi e questo facilita notevolmente la 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. Ulteriore contributo all'ottimale gestione delle operazioni di carico e scarico delle merci è 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 le motorizzazioni, i TDI 4 cilindri Euro 5 di Crafter consumano molto meno e dato che sono più leggeri consentono al veicolo un maggiore carico utile. Gli efficienti e insieme performanti turbodiesel 4 cilindri da 2 litri con iniezione common rail e sovralimentazione turbo 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. In gamma c'è anche la versione Euro 6 2.0 TDI da 84 kW/114 cv.

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 di emergenza e quindi mette automaticamente a disposizione la massima pressione fre-



nante in frazioni di secondo.

All'interno della versatile gamma Crafter, che annovera le versioni di carrozzeria furgone, kombi per trasporto fino a 19 passeggeri e autotelaio base con cabina singola o doppia per gli 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.



Per mantenere intatto il valore del vostro veicolo anche dopo diversi anni di utilizzo potete contare sulla linea di ricambi MAN ecoline. Questi componenti sono rigenerati integralmente secondo le specifiche produttive originali affinché l'affidabilità del mezzo resti inalterata nel tempo. Le parti usurate vengono sostituite e tutti i processi di rigenerazione fanno si che il ricambio MAN ecoline garantisca la stessa qualità di un componente originale nuovo. Per questo motivo, anche la garanzia è la stessa di tutte le parti di ricambio nuove MAN. Così ci guadagnate voi e ci guadagna l'ambiente.

MAN kann.



### INTERVISTA A MAURIZIO POMPEI, DIRETTORE MERCEDES-BENZ TRUCKS

# "Ripresa, ci sono le migliori premesse"

"Il mercato dei veicoli industriali sopra le 6,5 tonnellate - dice il manager di Mercedes-BENZ ITALIA - HA MOSTRATO FINO A ORA DEGLI OTTIMI SEGNALI DI RIPRESA RISPETTO ALLO SCORSO ANNO. SONO, INFATTI, DIVERSI MESI CHE PRESENTA DEI VOLUMI SUPERIORI DI OLTRE IL 30 PER CENTO RISPETTO AL 2014. SIAMO ORMAI CERTI DI VEDERE A FINE ANNO UN MERCATO CHE SFIORERÀ LE 14MILA UNITÀ, INSOMMA UN BEL SEGNALE DI RIPRESA RISPETTO AGLI ANNI PASSATI".

**FABIO BASILICO ROMA** 

Prodotto e servizio. Un binomio indissolubile per Mercedes-Benz Trucks che lega il successo del marchio alla capacità di soddisfare il cliente non solo in fase di trattativa ma lungo tutta la vita utile del veicolo con un adeguato servizio e un supporto costante. Una politica che ben si armonizza con l'attuale tendenza alla ripresa del mercato truck in Italia, dopo anni di pesante crisi e recessione economica. Ne abbiamo parlato con Maurizio Pompei, Direttore Mercedes-Benz Trucks in Mercedes-Benz Italia. Al quale abbiamo innanzitutto chiesto un resoconto sulle previsioni di chiusura del 2015 per il mercato truck in generale. "Il mercato dei veicoli industriali

sopra le 6,5 tonnellate - risponde Maurizio Pompei - ha mostrato fino a ora degli ottimi segnali di ripresa rispetto allo scorso anno. Sono, infatti, diversi mesi che presenta dei volumi superiori di oltre il 30 per cento rispetto al 2014. Siamo ormai certi di vedere a fine anno un mercato che sfiorerà le 14mila unità, insomma un bel segnale di ripresa rispetto agli anni passa-

### **NUOVO ANNO SOTTO** I MIGLIORI AUSPICI

Il 2016 dunque si annuncia sotto i migliori auspici. "Sicuramente per il 2016 auspichiamo che il mercato possa consolidare gli ottimi risultati del 2015 e confermare il trend positivo che segnerebbe la tanto attesa ripresa del set-

tore - precisa Pompei - Le premesse per una definitiva inversione del trend ci sono tutte. Gli studi di settore indicano nella prima parte dell'anno un aumento dell'1,3 per cento dei viaggi internazionali e del 4 per cento dei viaggi nazionali, con più o meno le stesse percentuali per i fatturati delle aziende di trasporto. Un'ulteriore conferma arriva anche dai transiti autostradali dei veicoli pesanti che hanno registrato una crescita del 2 per cento nel primo trimestre di quest'anno"

Nell'attuale situazione di mercato, come si posiziona Mercedes-Benz e quali sono le priorità che intendete seguire? "La soddisfazione del cliente resta sempre il punto focale della strategia del marchio Mercedes-Benz - spiega il manager - Un'azienda di Mercedes-Benz Trucks si rivolge a 360 gradi all'intero

trasporto moderna non ha bisogno solamente di condizioni ottimali in fase di trattativa, ma di un servizio e di un supporto che la accompagnino lungo tutta la vita utile del veicolo. Un cliente Mercedes o potenziale può accedere a un universo di servizi innovativi che iniziano già prima dell'acquisto, come ad esempio il test drive prolungato su strada, che lo possono tutelare nel corso degli anni da costi non programmati, come i contratti di 'Accordo Assistenza'. Ma i nostri servizi non si limitano solo alla gestione del veicolo, ma anche a quella del personale, offrendo un portafoglio di corsi di guida che possono migliorare la professionalità degli autisti e aumentarne la redditività".



Maurizio Pompei, Direttore Mercedes-Benz Trucks in Mercedes-Benz Italia.

l'attenzione primaria è rivolta alle grandi flotte che hanno bisogno di un prodotto affidabile, che mantenga elevato il suo valore nel tempo, rispettoso per l'ambiente e che consenta di ridurre i costi di carburante. Ma la completezza del nostro portafoglio prodotti ci rende protagonisti anche nelle nicchie di mercato, dove siamo in grado di offrire molteplici soluzioni tecniche utili alle esigenze di ogni cliente"

### NOVITÀ IN ARRIVO

Ci sono novità di prodotto che interesseranno la gamma della Stella nel prossimo futuro? "La principale novità per

gimi e i consumi ridotti di circa il 3 per cento. Con il nuovo motore, inoltre, si rende disponibile anche una nuova potenza da 530 cv (390 kW) che soddisferà le esigenze di quei clienti che hanno bisogno di un'iniezione di cavalli in più negli impieghi più gravosi. Abbiamo inoltre in programma diverse attività che ci porteranno a condividere momenti molto interessanti con i nostri clienti, come ad esempio le visite presso il nostro stabilimento produttivo di Woerth. Ci stiamo muovendo sia in ambito nazionale che, in collaborazione con i nostri concessionari, a livello loca-

"Per la nostra forza vendita - prosegue - è già pronto un





"La soddisfazione del cliente resta sempre il punto focale della strategia del marchio Mercedes-Benz - dice Pompei - Un'azienda di trasporto esige un servizio per tutta la vita utile del veicolo".

mercato truck, in tutte le sue sfaccettature e applicazioni. "Naturalmente - continua Pompei - in un settore come quello dell'autotrasporto, dove i grandi gruppi continuano ad aumentare il loro business,

il 2016 - conclude Maurizio Pompei - è il motore OM 471 di seconda generazione, il propulsore da 13 litri di cilindrata più venduto sulle nostre gamme che assicura valori di coppia elevati già ai bassi re-

piano formativo studiato ad hoc per ogni singolo consulente di vendita; siamo sempre più convinti che la professionalità dei nostri venditori sia il miglior biglietto da visita del nostro marchio"

### IL PROPULSORE HEAVY DUTY OM 471 UNISCE POTENZA E RISPARMIO

### SPINTA IN AVANTI OLTRE I 500 CAVALLI

'ultima evoluzione del motore sei cilindri ✓in linea Heavy Duty OM 471 da 12.8 litri di Mercedes-Benz arriva quattro anni dopo il lancio di questa rivoluzionaria generazione di motori. Con questo propulsore gli ingegneri Mercedes-Benz sono riusciti a fare la quadratura del cerchio: il consumo di carburante scende di nuovo anche del 3 per cento, mentre aumentano la coppia e la dinamica di marcia. A incoronare la serie costruttiva c'è ora una nuova potenza massima da 390 kW/530 cv, con una coppia di 2.600 Nm. Le caratteristiche principali dell'innovativo propulsore sono i due alberi a camme compositi in testa, l'innovativo sistema di iniezione common rail con amplificatore di pressione X-Pulse, il turbocompressore a gas di scarico asimmetrico, il potente freno motore e la depurazione dei gas di scarico con tecnologia SCR, il sistema di ricircolo dei gas di scarico e il filtro antiparticolato per ottemperare alle severe direttive Euro 6. L'OM 471 è disponibile in cinque livelli di potenza: 310 kW/421 cv, 330 kW/449 cv, 350 kW/476 cv, 375 kW/510 cv e 390 kW/530 cv.

Alle versioni di base da 310, 330 e 350 kW si aggiungono tre varianti denominate "Top Torque": gli autocarri equipaggiati con questi motori dispongono all'occorrenza di 200 Nm di coppia in più nella marcia più alta del cambio automatizzato PowerShift Mercedes 3. Ouesta strategia riduce la frequenza degli innesti e aumenta la velocità di trasporto senza incrementare i consumi di carburante. Il siste-



ma X-Pulse di ultima generazione dispone di una pressione di iniezione nettamente superiore, che crea i presupposti per la nuova motorizzazione di punta dell'OM 471, quella da 530 cv. Già ai 600 giri/min, che costituiscono il regime minimo, il nuovo motore è capace di partenze poderose a 1.600 Nm di coppia.

Il motore OM 471 si spinge quindi in fasce di potenza e di coppia che soltanto fino a pochi anni fa erano riservate agli otto cilindri e a propulsori di cilindrata nettamente superiore. La nuova motorizzazione di punta soddisfa tutti i requisiti persino negli impieghi molto gravosi con peso complessivo dell'autoarticolato di 40 tonnellate e oltre. Contemporaneamente gli imprenditori beneficiano degli evidenti vantaggi in termini di peso e di consumi rispetto a motori più grandi di analoga potenza.



### La seconda generazione del motore da 12,8 l farà risparmiare all'Actros un ulteriore 3% di gasolio.

Questi sono i migliori presupposti per poter ampliare ulteriormente il margine di risparmio di carburante registrato nei precedenti test drive comparativi «Fuel Duel». Constatate voi stessi, andando all'indirizzo www.fuelduel.it, oppure mettendovi personalmente al volante dell'Actros.



Trucks you can trust





DAF TRUCKS LF SILENT

## Il silenzio degli efficienti

Dopo il successo dei modelli CF e XF Silent, il costruttore olandese propone il modello LF Silent per la distribuzione urbana e regionale in aree in cui sono in vigore limitazioni dei livelli di rumorosità nelle ore serali e notturne. LF Silent 4x2 da 7,5 tonnellate è dotato del motore PX-5 Paccar da 4.5 litri con potenze di 112 kW/152 cv e 135 kW/184 cv. Il propulsore è abbinato al cambio automatico AS Tronic a sei marce.

GUIDO PRINA EINDHOVEN

"A volte la miglior musica è il silenzio". Daf Trucks ha fatto suo questo concetto e dopo il successo riscosso dal lancio dei modelli CF e XF Silent propone la filosofia no noise anche sull'LF, veicolo per la distribuzione che ha ottenuto la certificazione "Quiet Truck". Il nuovo modello è stato progettato specificamente per la distribuzione urbana e regionale in aree in cui sono in vigore limitazioni dei livelli di rumorosità nelle ore serali e notturne.

L'ampliamento della gamma Euro 6 per includere il modello LF Silent rappresenta un valido esempio della Daf Transport Efficiency: una filosofia volta ad aumentare ulteriormente l'efficienza dei veicoli riducendo i costi d'esercizio e garantendo la massima disponibilità del veicolo. Nella modalità speciale "Silent mode", il modello LF estremamente silenzioso presenta un livello di rumorosità massimo di 72 dB(A), soddi-



Nella modalità speciale "Silent mode", il modello **Daf LF Silent** estremamente silenzioso presenta un livello di rumorosità massimo di 72 dB(A). Ottimo per le operazioni di carico e scarico in città.

sfacendo così le condizioni per la certificazione "Quiet Truck" (veicolo silenzioso). Ciò consente di caricare e scaricare merci in aree in cui sono in vigore limitazioni dei livelli di rumorosità nelle ore serali, notturne o del primo mattino; ciò contribuisce a garantire la massima disponibilità del veicolo e, quindi, l'efficienza.

Il nuovo Daf LF Silent da 7,5 tonnellate è dotato dell'efficiente motore PX-5 Paccar da 4.5 litri con potenze di 112 kW/152 cv e 135 kW/184 cv. Il propulsore è abbinato al cambio automatico AS Tronic a sei marce. Daf è in grado di

offrire il nuovo LF Silent nella versione cabinato 4x2 con la possibilità di scegliere tra una cabina Day Cab, Extended Day Cab o Sleeper Cab e un'ampia selezione di opzioni relative al passo.

Daf ha presentato numerose innovazioni per la popolare serie LF nell'ambito del tra-

sporto per la distribuzione. LF 2016 entra in produzione proprio in questo mese di dicembre. Trasmissioni ottimizzate (anche con nuovo cambio automatico AS Tronic a 12 marce opzionale), un nuovo pacchetto aerodinamico e una scelta ancora più ampia di passi e serbatoi del carburante: tutti elementi che contribuiscono a ottenere rendimenti superiori per chilometro. Inoltre, la maggior parte dei modelli LF 2016 è dotata di serie delle tecnologie di comfort e sicurezza più recenti, ad esempio AEBS, FCW, ACC e LDWS. Nel dettaglio, i miglioramenti apportati consentono di ottenere fino al 5 per cento di riduzione del consumo carburante grazie all'ottimizzazione del motore; in più, i nuovi kit per un'aerodinamica ulteriormente ottimizzata garantiscono un consumo di carburante inferiore fino al 4 per cento. Gli interassi più lunghi consentono volumi di carico supplementari e i volumi del serbatoio del carburante salgono fino a 1.240 litri. LF 2016 è anche fornito di una presa d'aria posizionata dietro la cabina per una maggiore flessibilità di installazione del cassone mentre la predisposizione per l'unità frigorifero è ora disponibile anche sul motore PX-5 a quattro cilindri da 4.5 litri. Rispetto al cambio automatico a 6 marce esistente, AS Tronic a 12 marce consente di ottenere MTC più elevati, fino a 32 tonnellate, per offrire una maggiore produttività. Inoltre, i valori del regime del motore più bassi consentono di ottenere un consumo carburante minore e di ridurre i livelli di rumorosità nell'abitacolo. Uno dei principali vantaggi del nuovo LF 2016 è la maggiore possibilità di personalizzare il veicolo per un utilizzo specifico, grazie ai sette nuovi passi con lunghez-ze fino a 6,90 metri. Ciò assicura lunghezze di carico fino a oltre 9 metri e la massima capacità di carico. Il passo più lungo consente di avere volumi del serbatoio del carburante fino a oltre 1.200 litri, caratteristica unica nel settore dei veicoli per la di-

### DRIVER SUPPORT

Un'ulteriore innovazione è rappresentata dalle luci posteriori a Led, già proposte sui modelli CF e XF, e disponibili come scelta opzionale: hanno una durata pari alla durata del veicolo e sono a risparmio energetico. Un altro esempio di Daf Transport Efficiency. Il supporto prestazioni del conducente, presente sui modelli LF, CF e XF, fornisce al conducente informazioni dettagliate sul risparmio carburante, sul comportamento in fase di frenata e sul modo in cui il conducente ha previsto in anticipo le situazioni del traf-

A partire dal nuovo modello LF 2016, i dati del tachigrafo sono ora visualizzati anche sul display centrale delle informazioni: in questo modo il driver può monitorare in modo più efficiente i valori della velocità del veicolo e le ore di guida per evitare di incorrere in violazioni. Sullo schermo viene visualizzata anche la data del successivo intervento di manutenzione previsto, assicurando così una manutenzione tempestiva. Non va dimenticato che di serie sono previsti importanti sistemi di sicurezza. LF 2016 (con Ptt da 8 t e sospensioni pneumatiche sull'assale posteriore) è dotato di Advanced Emergency Braking System (AEBS, impianto frenante d'emergenza avanzato), Avvertenza anticollisione anteriore (FCW), Adaptive Cruise Control (ACC, controllo velocità di crociera adattativo) e Lane Departure Warning System (LDWS, sistema di avvertimento abbandono cor-

## VINCE IL PREMIO FLEET TRANSPORT TRUCK INNOVATION 2016 CF SILENT TESTIMONE D'INNOVAZIONE

Daf CF Silent convince e vince: il modello olandese ha vinto il premio Fleet Transport Truck Innovation 2016. E' il secondo anno consecutivo che Daf Trucks si aggiudica il riconoscimento: dopo il premio ricevuto lo scorso anno dal motore Paccar MX-11 la giuria ha elogiato l'efficace e brillante soluzione 'Silent Mode" del CF che contribuisce a esaltare l'efficienza del trasporto.

Daf CF Silent è parte del programma Daf Transport Efficiency che ha l'obiettivo di ottimizzare ulteriormente il ritorno per chilometro tra l'altro attraverso una maggiore disponibilità del veicolo. Grazie alla funzione Silent, il camion permette di caricare e scaricare le merci nelle zone in cui si applicano restrizioni di rumorosità di sera, notte o mattina presto. Quando la modalità Silent è attivata basta premere il pulsante relativo sul cruscotto - il software del motore passa al programma che limita il regime di coppia e motore. I cambi marcia avvengono a regimi del motore inferiori. Anche l'innovativo rivestimento del cambio contribuisce alla riduzione del rumore, che non supera i 72 dB(A).

CF Silent è equipaggiato con il propulsore Euro-6 MX-11, con potenze comprese tra 210 kW/286 cv e 320 kW/435 cv.



### ALESSANDRO OITANA, ITALY MARKET SALES DISTRICT MANAGER IVECO

### "LA CONFERMA DELLA NOSTRA LEADERSHIP NEL SETTORE"

▲ DaL punto di vista della sostenibilità economica, il risparmio complessivo del costo totale d'esercizio (TCO) di un veicolo a metano è fuori discussione". Sorride soddisfatto Alessandro Oitana, Italy Market Sales District Manager Iveco, presenta a Novi Ligure in rappresentanza del costruttore che più di ogni altro ha creduto nelle potenzialità del gas naturale. "Il risparmio è evidente continua - Noi stimiamo in un range tra il 6 e l'8 per cento. Come Iveco, contiamo di chiudere il 2015 con un centinaio di vendite di pesanti a metano GNC e GNL, anche se bisogna dire che la tendenza va nella direzione dell'incremento del GNL. GNC e GNL differiscono per i metodi di stoccaggio: nel caso del gas naturale compresso lo stoccaggio avviene con bombole, mentre con metano liquido si utilizzano serbatoi criogenici; le bombole GNC

fungono da riserva per il veicolo. Immagazzinando metano liquido invece che gassoso viene facilitata l'autonomia: noi dichiariamo 750 km per i nostri truck anche se i clienti ci stanno dichiarando autonomie anche superiori. Il motore è uguale a quello per la configurazione GNC e anche la cabina è la stessa. Il confronto vero va fatto tra metano e diesel, in termini di vantaggi sulle emissioni, sulla TCO e sull'efficienza del trasporto e la sua sostenibilità". Iveco offre una motorizzazione Natural Power da 330 cv che permette di compiere una buona parte delle mission dei clienti, su media e lunga distanza. "È evidente - aggiunge Oitana - che per mission più gravose, sia come percorso che per tipologia, probabilmente il 330 cv in alcuni situazioni è un po' debole: per questo stiamo sviluppando un propulsore più potente e anche l'impiego di una ca-



bina grande e del cambio automatico". Il portafoglio prodotto di Iveco sul mercato del metano è già articolato ma anche in continuo sviluppo. "Ci crediamo tantissimo - conferma il manager - Ad oggi il parco circolante di veico-li a metano, tra GNC e GNL conta un centinaio di mezzi; abbiamo appena venduto 30 veicoli a GNL a Piacenza e abbiamo molte richieste, chiaramente spinte dagli imminenti incentivi governativi sul metano nei pesanti. Dal nostro punto di vista, nel trasporto futuro sostenibile ed efficiente il metano rappresenterà una buona fetta per certi tipi di trasporto; non sarà la soluzione totale ma per certi tipi di trasporto sarà soluzione ideale. Tra i paesi che richiedono più veicoli a metano primeggiano Spagna, Benelux e Francia. Anche l'Italia si sta muovendo con l'unica differenza data dalle infrastrutture: in altri paesi ci sono più distributori. Ma l'inaugurazione di Novi Ligure dimostra che è arrivato il momento per l'offensi-

### INTERVISTA AD ALDO BERNARDINI, AMMINISTRATORE E DIRETTORE TECNICO HAM ITALIA

## Il GNL passa da qui

È STATO INAUGURATO A NOVI LIGURE IL SECONDO IMPIANTO ITALIANO PER LA DISTRIBUZIONE DI GNL, GAS NATURALE LIQUIDO, REALIZZATO DALLO SPECIALISTA HAM. UN PASSO AVANTI CHE PREANNUNCIA UN VELOCE PROGRESSO DELLA RETE DISTRIBUTIVA DEL METANO. LA MAGGIORE AUTONOMIA RISPETTO AL GNC, GAS NATURALE COMPRESSO, È LA CHIAVE DEL SUCCESSO ECONOMICO ED ECOLOGICO DEL METANO LIQUIDO, DI CUI IVECO È GRANDE SPONSOR GRAZIE A UNA COMPLETA OFFERTA DI PRODOTTI.

LINO SINARI NOVI LIGURE

Costruzione impianti, trasporto e vendita di GNL, gas naturale liquido. In una parola: Ham. Il Gruppo spagnolo, di cui fa parte Ham Italia con sede a Faenza (Ra), è lo specialista numero uno nel GNL. Una specializzazione a 360 gradi, perché all'interno di Ham ci sono società che coprono l'intera filiera, dalla progettazione di impianti alla costruzione, dal trasporto del prodotto alla sua commercializzazione. Sul ruolo dell'Italia nei piani strategici di diffusione del metano liquido abbiamo parlato con Aldo Bernardini, Amministratore e Direttore Tecnico di Ham Italia, in occasione dell'inaugurazione del nuovo modernissimo impianto di distribuzione GNL di Novi Ligure, in provincia di Alessandria. Si tratta del secondo impianto del genere in Italia, dopo quello già attivo a Piacenza. "Ham - conferma Bernardini - sta intensificando le azioni per espandere il metano in Italia. Ham è stata la prima in Europa a credere nel GNL, fin dal 1999, quando il Gruppo spagnolo ha iniziato a operare nel settore e ha aperto la prima stazione di servizio a Barcellona. Oggi in Spagna le stazioni sono una quindicina e il paese iberico è molto avanzato per quanto riguarda la diffusione del metano liquido. Ham non costruisce propri impianti, ma li progetta e costruisce per altri. Ham ha installato impianti in molte parti d'Europa (oltre 400 per un volume complessivo di 40mila mc) e ogni anno fornisce qualcosa come 400 milio-ni di kg di GNL, che può essere trasportato su gomma senza il vincolo delle tubazioni. In Italia, a Modena, è già attiva la più grande stazione europea dedicata al rifornimento autobus, con un pieno in cinque minuti. Adesso il nuovo step è la stazione per truck di Novi Ligure". Ham Italia è nata tre anni fa, proprio per volontà di Aldo Bernardini. "Sono da diversi anni nel settore carburanti; prima mi sono occupato di Gpl e metano tradizionale, poi dal sodalizio con la Ham è nata Ham Italia. Dopo Novi, che è la prima stazione realizzata da Ham in Italia, altre 4 sono in corso di realizzazione: una a Castel San Pietro (Bo), Modena, nella zona tra Ravenna e Mestre e Brescia. Ce ne poi

che costruendo l'impianto Eni di Livorno. Il Nord Italia è ben servito". Il gas naturale liquido, o metano liquido, è gas naturale trasformato in forma liquefatta e conservato a -160°C in serbatoi criogenici al pari di altri gas come azoto liquido. "Con questo sistema estremamente innovativo - spiega Bernardini - il metano viene prelevato da una speciale pompa e compresso ad alta pressione in un vaporizzatore che lo fa rigassificare. Una volta trasformato in gas compresso, passa al-





la colonnina di erogazione GNC (gas naturale compresso) tradizionale attraverso un pacco bombole di stabilizzazione e delle riduttrici che mantengono la pressione di erogazione costante. Ciò avviene con un consumo energetico fino a 10 volte inferiore rispetto a un impianto autotrazione metano tradizionale. Il rifornimento richiede pochi minuti". Per i veicoli pesanti a metano dotati di serbatoio criogenico a bordo, il GNL conservato nel serbatoio dell'impianto viene prelevato e trasferito attraverso un'apposita colonnina di erogazione al serbatojo del camion. È il caso degli Iveco Stralis Natural Power equipaggiati con motore Cursor 8 C-LNG Euro 6 da 330 cv, che hanno un serbatoio criogenico LNG da 510 litri e 4 serbatoi CNG (gas naturale compresso) da 70 litri, per un'autonomia totale di oltre 750 chilometri, quindi agevolmente impiegabili su media e lunga percorrenza. "L'interesse e l'impegno di Iveco per il metano è fondamentale - spiega Aldo Bernardini - Iveco è l'azienda più avanti in questo settore almeno in Italia e dispone di

un'offerta di truck disponibile sul mercato. Il fatto che abbia inaugurato con noi l'impianto di Novi è significativo. Un impianto ha senso se ci sono camion fa rifornire e Iveco, producendo e vendendo truck alimentati a GNL, ha tutto l'interesse ad avere impianti di rifornimento. L'interesse è reciproco". L'autonomia estesa consentita dal metano liquido e superiore a quella del metano gas compresso: questo ben si addice all'utilizzo operativo di un'azienda di trasporti. Le potenzialità di crescita dunque non mancano. "In questo momento commenta Bernardini - i veicoli a GNL circolanti in Italia sono meno di una cinquantina. Il Gruppo Ham ha però la propria ditta di trasporti con 150 camion, di cui 90 vanno a metano liquido da 15 anni. Sappiamo cosa si risparmia e cosa si guadagna con il metano liquido e quando i trasportatori inizieranno a provare il GNL sarà un processo irreversibile. Oltre all'autonomia, ecologia e risparmio sono le chiavi del successo del metano liquido.

"L'Olanda è un paese in cui il metano sta vivendo un periodo di grande sviluppo conclude Aldo Bernardini -Crediamo anche molto nel mercato italiano perché qui da noi quella del metano e del Gpl è una cultura antica; quando è così è molto più semplice per un trasportatore pensare ai vantaggi del metano. In Germania per adesso c'è ben poco, in Francia stiamo realizzando diversi impianti e in Gran Bretagna il settore è sviluppatissimo:. Il Regno Unito è tra le nazioni quella con più veicoli circolanti. Nei paesi dell'Est qualcosa si sta muovendo, penso in particolare all'interesse manifestato dalla Turchia".

### MATTEO IEMMI, NEW BUSINESS OPPORTUNITIES EDISON

### "Noi siamo i facilitatori del mercato GNL"

All'inaugurazione dell'impianto GNL di Novi Ligure c'era anche Matteo Iemmi, da due anni responsabile dello sviluppo GNL di Edison. L'azienda piemontese operativa nel settore energia è molto attiva nel promuovere un trasporto più efficiente ed eco-sostenibile.

"Come Edison ci poniamo

come facilitatori del mercato, supportando lo sviluppo sia dal punto di vista delle infrastrutture che della vendita del gas. Le potenzialità del settore sono interessanti, legate a tanti fattori, compreso quello ambientale, inerente la sostenibilità e la riduzione della CO2. Edison si propone nel settore dei trasporti come promotore di combustibili 100 per cento alternativi, dall'elettrico al GNL nel trasporto pesante su gomma e navale. I segnali sono incoraggianti e chi realizza stazioni di rifornimento per GNL sta ampliando le potenzialità di diffusione del metano liquido".

Un ruolo decisivo è quello

dell'Italia: "all'interno del Gruppo EDF Edison è la piattaforma del gas e di fatto l'Italia è paese pilota per il GNL nei trasporti".

Edison tra l'altro sta operando per rendere disponibile un terminal italiano per l'arrivo e l'approvvigionamento del GNL, che attualmente viene trasportato dall'estero.





Pronta per i trasportatori che operano nel settore dei materiali pericolosi, alimenti deperibili e prodotti chimici una soluzione specifica sviluppata dalla Losanga. Il Renault Trucks T Cisterna è stato configurato per soddisfare le rigorose esigenze di questo mercato. Eliminati gli elementi non indispensabili, come l'estensione delle porte cabina, è equipaggiato di cerchi in lega, serbatoi aria e gasolio in alluminio, una ralla più leggera e di un nuovo sistema di monitoraggio della pressione degli pneumatici (TPMS).

#### MAX CAMPANELLA ZINGONIA

Il trasporto di materiali pericolosi o alimenti deperibili è soggetto a requisiti specifici, a norme e regolamenti molto dettagliati: un veicolo adibito a questo tipo di trasporto -così come al trasporto di alimenti deperibili e prodotti chimici - deve essere attrezzato specificatamente per le classi di materiali che è destinato ad ospitare. Ad esempio un veicolo per trasporto in regime ADR, in Accordo ADR 2013, deve avere precise caratteristiche.

Si pensi anche ai produttori iniziali di rifiuti pericolosi che effettuano operazioni di raccolta e trasporto dei propri rifiuti pericolosi, o ai trasportatori che operano nei porti, dove spesso le operazioni di trasbordo prevedono il passaggio di tonnellate di mate-

riali pericolosi. Come prevenire e gestire le emergenze che possano verificarsi in tutte queste tipologie di attività? Per soddisfare le necessità dei clienti che operano in questi settori, Renault Trucks ha sviluppato una versione Cisterna del proprio veicolo Renault Trucks T (eletto "Camion dell'anno 2015"). Questo veicolo si caratterizza per un peso ridotto e una maggiore sicurezza, caratteristiche che migliorano sia il carico sia la guida dell'autista.

Per alleggerire il peso a vuoto del veicolo e aumentare il carico utile, Renault Trucks T Cisterna è equipaggiato di cerchi in lega, serbatoi aria e gasolio in alluminio e una ralla più leggera. Inoltre, una serie di elementi non indispenie di elementi non indispenie di elementi non indispeniati. Complessivamente il carico utile di una versione

Sleeper Cab può migliorare di 270 kg rispetto ad una versione T standard. Per quanto riguarda la sicurezza del carico e del conducente, il T Cisterna è dotato di un nuovo sistema di monitoraggio della pressione degli pneumatici (TPMS). Questo garantisce all'autista di poter costantemente monitorare la pressione delle gomme dal cruscotto, evitando ogni possibile rischio causato dalla perdita di pressione di uno pneumatico. Questo sistema consente anche di ottimizzare i consumi e risparmiare l'usura delle gomme.

Gli pneumatici montati di serie sul T Cisterna vantano i miglior risultati del mercato in termini di spazio di arresto del veicolo. Il Renault Trucks T Cisterna è equipaggiato con il Pack Sicurezza che include l'AdaptiveCruise Control (ACC) che mantiene costante

la distanza con il veicolo che precede, le luci di svolta supplementari, l'attivazione automatica delle luci, fari allo xeno, lavafari e monitoraggio della pressione degli pneumatici.

Il T Cisterna ha guadagnato la certificazione ADR, che gli consente di trasportare tutte le tipologie di materiali pericolosi, ed è equipaggiato di rompifiamma sullo scarico, stacca batterie e di una torcia arancione all'interno della cabina

Progettato e sviluppato in collaborazione con una cinquantina di autisti di tutto il mondo, il T è stato sottoposto alla più ampia e approfondita serie di test nella storia della Losanga. Renault Trucks T è un veicolo modulare unico della nuova gamma a lunga distanza, con una cabina spaziosa e altamente aerodinamico. Offrendo il perfetto com-

promesso tra risparmio di carburante e vita a bordo, è stato concepito come uno strumento che serve sia per il guidatore sia per il trasportatore, così entrambi possono fare il loro lavoro nel modo più efficace ed efficiente possibile. Con questa nuova gamma Lunga Distanza, Renault Trucks ha introdotto un'offerta omogenea, costituita da un unico veicolo la cui struttura modulare soddisfa tutte le esigenze dei clienti del settore dei trasporti a lunga distanza.

Proposto di serie, il cambio robotizzato Optidriver sul T di Renault Trucks dispone di un nuovo software di comando elettronico di trasmissione e di un nuovo comando di rapporto con regolazione della temperatura per un raffreddamento più efficace. Grazie all'esperienza acquisita in materia di riduzione del consumo e, in particolare, alle ri-

cerche condotte con Optifuel Lab, Renault Trucks propone sulla gamma T diverse tecnologie dedicate a consumare meno. Per evitare perdite d'energia sono presenti diversi componenti disinnestabili: quando non utilizzati o indispensabili, non sono azionati, quindi il consumo totale diminuisce.

È il caso, ad esempio, del compressore d'aria, della pompa dello sterzo a portata variabile o del climatizzatore, la cui modalità Opti consente una gestione ottimizzata del compressore e della portata d'aria. Inoltre, la modalità power può essere inibita per limitare il tempo di guida al di fuori della zona verde del contagiri e T di Renault Trucks può anche essere dotato dell'arresto motore automatico, da tre a cinque minuti, per evitare che resti in

### **CONSEGNATI 100 RENAULT T460 IN CONFIGURAZIONE TRATTORE 4X2**

### JOST GROUP INVESTE SULLA LUNGA DISTANZA INSIEME AL COSTRUTTORE FRANCESE

Jost Group ha ricevuto 100 veicoli Renault Trucks. Azienda leader in Europa nel trasporto e nella logistica, Jost Group inserirà questi veicoli nella propria flotta per la gestione dei trasporti internazionali. Si tratta di T460 in configurazione trattore 4x2. Renault Trucks diventa così uno dei maggiori fornitori del gruppo.

"Parlando di motorizzazione, il 460 cavalli è per noi il compromesso migliore tra prestazioni e costi totali di gestione del veicolo, specialmente se si considera che i veicoli vengono utilizzati per i trasporti internazionali - ha spiegato Joseph Schmitz, responsabile acquisti di Jost Group - I veicoli hanno una configurazione identica e hanno tutti il Pack Fuel Eco per ottimizzare i consumi di carburante dell'intera flotta". Il Pack Fuel Eco combina una serie di tecnologie che servono per ridurre il consumo di carburante, tra cui: inibizione modalità power, eco cruise control con modalità ruota libera controllata

Optiroll, compressore d'aria disinseribile, pompa sterzo a portata variabile, arresto automatico del motore entro 3 minuti. I veicoli consegnati a Jost hanno il bloccaggio del differenziale, il controllo della velocità, il serbatoio aria e gasolio in alluminio, deflettori tetto e laterali, aria condizionata, Bluetooth/MP3 e frigorifero sotto la cuccetta.

I Renault Trucks T percorreranno 120mila chilometri all'anno attraverso Belgio, Lussemburgo, Francia e Olanda. Sono equipaggiati con un sistema idraulico per l'aggancio dei semirimorchi. Creata nel 1958, Jost Group offre servizi a valore-aggiunto nel settore dei trasporti su strada, della logistica di magazzino, dei trasporti aerei e marittimi e delle spedizioni. La flotta è composta da 1.100 veicoli e 2.400 rimorchi. I dipendenti sono 1.650. Il Gruppo è presente in 13 paesi: Belgio, Lussemburgo, Italia, Francia, Portogallo, Polonia, Germania, Olanda, Romania, Slovacchia, Ungheria, Tunisia e Marocco.



## IL RISPARMIO É CERTIFICATO



L'ORGANISMO DI CERTIFICAZIONE INDIPENDENTE TÜV RHEINLAND, HA CERTIFICATO UNA RIDUZIONE DEL CONSUMO DI CARBURANTE DEL RENAULT TRUCKS T OPTIFUEL DEL 10,9% RISPETTO AD UN VEICOLO STANDARD.\*









### KAMAZ 2020 CONCEPT TRUCK

## Si modifica l'architettura del camion del futuro

IL CONCEPT TRUCK NATO DALLA COLLABORAZIONE TRA KAMAZ E TORINO DESIGN È UN MODELLO DIMOSTRATIVO CHE HA LE STESSE DIMENSIONI DI TUTTI GLI ALTRI CAMION, MA CHE NEL CONTEMPO ESPRIME UNA FLESSIBILITÀ E UNA GESTIONE DELLO SPAZIO MAI VISTA PRIMA. UN AMBIENTE DOVE È POSSIBILE FARE JOGGING, FARSI UNA DOCCIA, CUCINARE UNA CENA DA CHEF, **DEGUSTARE UN** ESPRESSO GUARDANDO UN FILM CON L'IMPIANTO HOME-CINEMA PRIMA DI RIPOSARE E RIPARTIRE NEL COMFORT TOTALE.

### **FABIO BASILICO** MONCALIERI

Kamaz e Torino Design hanno unito le loro forze per andare incontro al futuro. Il frutto della partnership è stato presentato al Comtrans di Mosca. Si tratta del Kamaz 2020, concept truck che non ha nulla da spartire con il passato e guarda dritto avanti, verso l'avvenire del trasporto su gomma. Non a caso, il costruttore russo e l'innovativa compagna di progettazione con sede a Moncalieri ripetono all'unisono che "per progettare un veicolo veramente innovativo occorre dimenticare quello che il veicolo è stato

### LA FILOSOFIA **PROGETTUALE**

fino a oggi".

Disegnando la cabina del camion di domani per Kamaz Torino Design ha applicato questa filosofia progettuale "perché solo operando in completo reset del pensiero è possibile compiere un'innovazione di sostanza".

Secondo Torino Design, il layout degli interni di un camion è lo stesso da sempre e ripete un' architettura non più adatta alle mutate funzioni e necessità. Oggi un camion è mezzo di trasporto, ufficio, casa e queste funzioni diverse meritano un' architettura rivoluzionaria.

Il concept truck Kamaz è un modello dimostrativo che ha le stesse dimensioni di tutti gli altri camion, ma che nel contempo esprime una flessibilità e una gestione dello spazio mai vista prima. Un ambiente dove è possibile fare jogging, farsi una doccia,



cucinare una cena da chef, degustare un espresso guardando un film con l'impianto home-cinema prima di riposare e ripartire nel comfort totale. Kamaz 2020 evidenza nel contempo potenzialità e nuovi modi di intendere la cabina di guida, un ambiente raffinato e amichevole dove trascorrere ogni momento con soddisfazione e appagamento. Perché avere più comfort e piacere nell'utilizzo del mezzo equivale ad aumentare la redditività.

Arrivare prima degli altri non dipende solo dalla velocità, ma soprattutto dalla sinergia che si crea tra l'uomo e il proprio mezzo di trasporto. Kamaz e Torino Design hanno disegnato il concept truck intorno all'autista, per permettere un' interazione semplice, intima e intuitiva. Uomo e camion si interfacciano all'ambiente esterno con le più avanzate tecnologie disponibili. Quattro telecamere, connesse a 4 display posizio-

nati all'interno del montante A, sostituiscono gli specchietti retrovisori, intesi come grandi e obsolete appendici che ostacolano aerodinamica ed estetica. Inoltre, lo spazio interno è stato rivoluzionato, partendo dalla plancia, orientata verso il conducente e accessoriata con un quadro strumenti altamente tecnologico. Digital instrument cluster, navigation system, head up display e weather station sono elementi in grado di suggerire al driver la scelta migliore per rendere performante il proprio viaggio, garantendo sia comfort che efficienza

La tecnologia non è vezzo o abbellimento, ma necessità laddove l'obiettivo è il miglioramento di un mestiere in continua evoluzione. Il volante ingloba inoltre uno smartphone per essere sempre connessi in totale sicurezza. "Pensando a moderni criteri di ortopedia - fa sapere Torino Design - abbiamo voluto dotare lo 'Zar della strada' del

trono che gli spetta: un driver elettromagnetiche, sedile che rileva buche e sconnessioni della strada e in tempo reale calcola una risposta annullanbrazioni sono ridotte di più del 90 per cento, eliminando i Design hanno deciso di dona-

seat Bose con sospensioni do ogni scuotimento. Le viproblemi di mal di schiena di ogni camionista, allungando le ore di guida e cancellando la fatica". Kamaz e Torino re alla cabina guidatore un grande eclettismo multifunzionale, mettendo a disposizione dell'utente un ufficio capace di offrire tutto il necessario per poter organizzare e gestire le pratiche di cui il nuovo professionista dei trasporti si deve occupare. I numerosi scompartimenti presenti sia nella zona driver che nella zona giorno permettono con semplicità l'archiviazione delle pratiche. Per i documenti più privati è stato previsto l'utilizzo di scompartimenti cassaforte. Un tavolino scorrevole è integrato nel mobiletto centrale capace di percorrere tutta la lunghezza della cabina, occupando il minor spazio possibile ma garantendo funzionalità e comodità operativa. Come ogni elemento all'interno di questo concept, la più avanzata tecnologia risponde a molteplici esigenze di spazio, efficienza e funzionalità. Il tablet da 13" presente nel quadro strumenti è la soluzione performante per connettersi in ogni momento con la base operativa ed essere sostenuti nelle mansioni di ordinaria amministrazione.

### OGNI ELEMENTO PER TANTE FUNZIONI

Ogni elemento ha una molteplice funzione. Prendendo spunto dall'aeronautica e dallo yatching, ogni spazio è pensato per soddisfare molteplici esigenze e funzioni con eleganza stilistica ed efficienza. Kamaz e Torino Design hanno pensato anche all'esigenza di sentirsi a casa quando si viaggia e lavora. La rivoluzione non è solo stilistica, ma prevede un ripensamento totale della cabina di guida. Il poco spazio a disposizione è gestito al meglio, essendo organizzato in aree differenti pensate per essere utilizzabili in maniera semplice e intuitiva.

Per i bisogni primari c'è l'area dedicata all'igiene per-

sonale, dotata di una doccia

con getto d'acqua a pioggia,

illuminata da Led e delimitata da struttura in plexiglass a

scomparsa. Sempre a scom-

parsa è il WC, realizzato sulla

base dei modelli presenti su

yacht e aerei, ma perfezionato

per l'uso in cabina. Completa

l'area un lavandino pieghevo-

le a scomparsa utilizzabile

per cucina o igiene. L'area

per cucinare è dotata dei migliori componenti sul merca-

to: un piano a induzione, ri-

piegabile a scomparsa totale

nella parete posteriore, dispo-

ne di due zone cottura. C'è

persino un forno a microonde

multifunzione che sposa a

perfezione la logica propria di

questo concept truck. E non

deve certo mancare un buon

caffè per iniziare una giornata

impegnativa alla guida: per

questo è stato inserito nel

concept un elemento tipico di

casa, la macchina del caffè

espresso. Ma gli spazi non so-

no quelli propri di casa e allora tutti gli elettrodomestici

possono sparire nella parete

posteriore con lo scopo di ot-

timizzare al massimo gli spa-

zi disponibili. Stessa logica per il frigorifero spazioso che accoglie bevande e vivande ed è inserito nel mobiletto scorrevole. Funzionalità, flessibilità e

comfort ai massimi livelli anche per la zona relax. Un divanetto ribaltabile è alloggiato nello spazio posteriore della cabina, luogo deputato a guardare un film o la tv grazie all'home-cinema offerto da uno schermo piatto da 24 pollici. Inoltre, la poltrona del guidatore può essere ruotata comodamente per un migliore accesso al tavolino o per semplice relax. E quando arriva il momento di dormire, un letto confortevole cala elettricamente dal soffitto, dove è alloggiato senza ingombrare durante il giorno. Scelta senza dubbio futuristica e di assoluta avanguardia, mai realizzata prima, è disporre di una fitness area per fare jogging all'interno del camion. Il pavimento di una porzione della cabina si trasforma infatti in "tapis roulant" per mantenersi in forma anche con condizioni atmosferiche

### **Torino Design** Stile italiano e alta qualità del servizio

Porino Design è stata fon-Torino Design e siana, garvizi Piatti. L'azienda offre servizi di stile, modellazione CAS 3D, ingegneria di fattibilità, costruzione di modelli e prototipi / show car funzionanti. Oggi, dopo 10 anni di attività, Torino Design ha una reputazione consolidata nel mondo dell'automotive e ha





al suo attivo oltre 200 progetti e modelli realizzati per i principali costruttori mondiali. Torino Design è una realtà solida ed efficace. La filosofia è semplice: alta qualità del servizio. Un risultato raggiunto grazie alla competenza e alla professionalità del suo "core team" che è stato progressivamente arricchito di nuove risorse ed esperienze ed è attivo nel settore come una "styling and engineering" task force d'eccellenza . Stile Italiano, elevato know how nei comparti automotive e trasportation nonché competitività mondiale: queste le chiavi del successo della factory piemontese.

In merito al progetto Kamaz 2020 Concept Truck, Roberto Piatti ha affermato: "L'innovazione è da sempre una priorità per il nostro cuore e per la nostra mente. Realizzare un layout per una cabina camion del domani completamente nuova è stata una ricerca che abbiamo sviluppato per molti anni. Il concept per Kamaz è un sogno trasformato in realtà".



Sopra e in centro, alcuni dettagli stilistici e funzionali dell'innovativo Kamaz 2020 Concept Truck.

### **ECOMOTIVE SOLUTIONS**

## Così trasformo il tuo truck

MAX CAMPANELLA SERRALUNGA DI CREA

Gestire le spese di carburante e abbattere le emissioni di CO2? Più che una necessità un obbligo, al quale i trasportatori possono rispondere in due modi: sostituire il proprio veicolo con uno nuovo o migliorare il proprio "compagno" di lavoro con le nuove tecnologie proposte da Ecomotive Solutions, azienda con sede a Serralunga di Crea, alle porte di Alessandria, appartenente al Gruppo Holdim, riferimento a livello internazionale nel settore della calibrazione motore. Ecomotive Solutions ha sviluppato la piattaforma dual fuel D-GID, in grado di alimentare un motore diesel simultaneamente con una miscela di gas (metano/biometano, stoccato sia in forma compressa CNG sia liquida GNL/LNG, oltre che GPL, syngas, idrometano, ecc.) e gasolio. L'applicazione del sistema non modifica la natura del motore diesel mantenendone inalterate prestazioni ed efficienza iniziali; inoltre in mancanza di gas il sistema torna a lavorare automaticamente con gasolio al 100 per cento. "Nel mondo delle conversioni di veicoli su strada - spiega Roberto Roasio, Alternative Fuels Product Manager di Ecomotive Solutions - la piattaforma D-GID è il massimo delle attuali tecnologie che rendono "green" un veicolo, raggiungendo il risul-



trasportatori di adeguarsi alle normative che, in termini di politica ambientale, richiedono l'abbattimento delle emissioni. I professionisti devono trovare una soluzione che consenta di migliorare l'im-

che intenda rinviare l'investimento in un nuovo veicolo, Ecomotive Solutions propone un'operazione di "retrofit" che, sperimentata ampiamente, può dare importanti risultati in termini di riduzione di

dallo sforzo che è richiesto al veicolo e può arrivare al 90 per cento della miscela. Nel caso di un veicolo fermo che deve riprendere velocità, il metano non garantisce le performance necessarie: il sistedove si riduca la richiesta di coppia evidentemente la proporzione si ribalta".

Con oltre vent'anni di esperienza nel controllo motore, la piattaforma di Ecomotive Solutions fa uso del lungo



Roberto Roasio. Alternative Fuels Product Manager di Ecomotive Solutions. In alto e a destra, alcuni dettagli applicativi della piattaforma dual fuel D-GID.

tato delle migliori performan-Italia, ma soprattutto al Sud, è presente la forte necessità dei

patto ambientale dei veicoli, il cambiarne la tipologia di alimentazione". Al trasportatore



consumi ed emissioni. "La ma D-GID a quel punto fa dice ambientali. Un po' in tutta che vuol dire necessariamente percentuale - prosegue Roberto Roasio - di utilizzo del metano dipende in gran parte

minuire la quantità di metano nella miscela aumentando la proporzione di gasolio. Ladknow-how dell'azienda, che ad esempio prevede l'utilizzo di una centralina elettronica in grado di "governare" la

RENDERE "GREEN" IL PROPRIO COMPAGNO DI LAVORO È POSSIBILE GRAZIE ALLA PIATTAFORMA D-GID, CHE ALIMENTA IL MOTORE DIESEL SIMULTANEAMENTE CON UNA MISCELA DI GAS METANO (IN FORMA COMPRESSA CNG o liquida GNL/LNG) E GASOLIO. ROBERTO Roasio: "È la nuova FRONTIERA NEL MONDO DELLE CONVERSIONI DI VEICOLI SU STRADA: UN'OPERAZIONE DI "RETROFIT" CHE, **SPERIMENTATA** AMPIAMENTE, PUÒ DARE IMPORTANTI RISULTATI IN TERMINI DI RIDUZIONE DELLE EMISSIONI E DEI CONSUMI, CHE SOPRATTUTTO NEL CASO DI MEZZI 'ENERGIVORI' SUPERA IL 50 PER CENTO".

giusta quantità di metano e diesel, disinnescabile qualora, non essendo possibile il rifornimento di metano, il trasportatore decida di viaggiare solo con trazione a gasolio. "Stiamo ottenendo risultati ragguardevoli - afferma Roberto Roasio - soprattutto nel caso di veicoli particolarmente "energivori": chi ha un veicolo che consuma molto ottiene un feedback più rapido, con riduzione nei consumi che superano il 50 per cento".

La piattaforma D-GID ha supportato ad esempio la conversione in Dual Fuel CNG di 30 autobus della flotta Metrobus, società di trasporti di Johannesburg, operazione realizzata da Ecomotive Solutions attraverso il partner sudafricano Vehicle Gas Solutions. I bus, di otto anni di anzianità, hanno potuto riprendere la loro attività per le strade della metropoli sudafricana. E nel futuro quali saranno gli ulteriori sviluppi? "Puntiamo - conclude Roberto Roasio - a sostituire il metano con il biometano, carburante superiore sul piano ambientale: è questa la frontiera del futuro per abbattere le emissioni inquinanti".

### UNIROYAL TRUCK

### Qualità e innovazione senza compromessi

Nuova gamma di pneumatici per autocarri e autobus dello storico marchio belga, dal 1979 integrato nel Gruppo Continental e presente nel segmento del trasporto medio-pesante con credibilità e competenza.

Uniroyal ha sviluppato una nuova linea di prodotti per poter offrire una soluzione adatta alle applicazioni combinate di distribuzione regionale e a lungo raggio. I pneumatici per asse sterzante 315/80 R22.5 FH 40 e per asse trattivo 315/80 R22.5 DH 40 garantiscono un eccellente risultato per quanto riguarda il chilometraggio e una manovrabilità estremamente affidabile. Sempre fedeli alla tradizione del marchio Uniroyal, questi pneumatici per autobus e autocarri sono particolarmente performanti anche sul bagnato.

Il design del battistrada di nuova concezione dei pneumatici per asse sterzante FH 40 migliora la tenuta sul bagnato e raggiunge la classe B dell'etichettatura europea per i pneumatici. La speciale tecnologia delle lamelle impiegata nel design del battistrada ottimizza l'espulsione dell'acqua e assicura sicura manovrabilità anche in caso di pioggia. Il profilo del pneumatico FH 40 è stato migliorato al fine di ottenere usura uniforme e bassa resistenza al rotolamento; la nuova mescola, inoltre, consente di ottenere ottimi risultati per quanto riguarda la resa

I pneumatici FH 40 sono contrassegnati con il simbolo M+S (Mud + Snow). Il design del battistrada dei pneumatici per asse trattivo DH 40 è stato progettato appositamente per fornire elevata trazione e ottime prestazioni su superfici bagnate e innevate. Il design assicura un'usura uniforme, che si traduce in un chilometraggio elevato. La cintura ottimizzata rende il pneumatico per asse trattivo particolarmente robusto e resistente. I pneumatici DH 40 sono contrassegnati con i simboli M+S (Mud + Snow) e 3PMSF (Three Peak Mountain Snow Flake). Alla base di tutti i pneumatici della nuova gamma Uniroyal vi è la carcassa rico-

struibile. Il tallone della carcassa di entrambi i modelli FH 40 e DH 40 è stato rinforzato per aumentare la resistenza. La densità dei cavi ottimizzata della cintura consente ai pneumatici di sopportare meglio i carichi mutevoli, mentre lo speciale strato interno previene la graduale perdita di pressione.



### YARA ITALIA

## Air1 OptiSpray riduce i tempi di fermo macchina e i costi di gestione

Incredibile testimonianza di Umberto Tomaino, trasportatore di Paderno Dugnano, in provincia di Milano, che dopo oltre due anni di andirivieni in officina ha risolto il suo problema utilizzando la soluzione sviluppata dal produttore norvegese in sostituzione dell'AdBlue. "Sono diversi i trasportatori demotivati dai fermo macchina dovuti alla formazione di depositi nel sistema SCR: oltre a fornire il prodotto li assistiamo fino ad essere certi del risultato", spiega Lorenzo Cravino, Business Manager Air1 in Yara Italia.

MATTEO GALIMBERTI PADERNO DUGNANO

Prevenire la formazione di depositi nel sistema SCR (Riduzione selettiva catalitica) e proteggere il veicolo è fondamentale per mantenere sempre operativo il proprio "compagno di lavoro", riducendo i tempi di fermo macchina e i costi di gestione. Ne sa qualcosa Umberto Tomaino, trasportatore dal 1976, che solo grazie all'utilizzo dell'Air1 OptiSpray, prodotto sviluppato e brevettato dalla norvegese Yara, è riuscito a risolvere un problema che stava pesando fortemente sulla sua normale attività lavorativa, con pesanti ripercussioni anche di tipo economico. Titolare di due aziende di trasporto, con una flotta di otto veicoli tutti di recente acquisizione (il mezzo più "anziano" è stato immatricolato nel 2008), Umberto Tomaino effettua servizio di trasporto per conto di gruppi logistici di grosse dimensioni, trasportando merce mista - dal vestiario ai liquori, dagli alimentari ai mangimi - in per-corsi che da Milano e dalla



Air1 OptiSpray è disponibile in formato da mille litri. A destra, i tecnici Yara con il trasportatore Umberto Tomaino.

Brianza milanese per la distribuzione e consegna raggiungono la zona di Brescia. I veicoli non viaggiano sempre a pieno carico e spesso sono costretti a fermarsi in coda, con frequenti "stop&go", e percorrere salite e discese. "Il problema - precisa Umberto Tomaino - l'abbiamo registrato su un truck acquistato nel 2010. A distanza di due anni si è accesa la spia dell'AdBlue e quella è stata la prima volta che, portato il mezzo in offici-

na, veniva effettuato il reset del sistema pensando di aver risolto il problema. Invece dopo tre o quattro mesi la spia si riaccendeva e, soprattutto, ci accorgevamo che il cambio non rendeva: ad esempio in salita si avvertiva che il veicolo non era efficiente".

Per Tomaino da quel momento ha inizio una sequenza di andirivieni in officina che durerà fino a quest'anno, quando per caso il trasportatore lombardo s'imbatte nel-



l'OptiSpray di Yara, che utilizza al posto dell'AdBlue risolvendo finalmente il problema. "Ho letto un articoloprecisa Umberto Tomaino che sembrava trattare proprio del nostro caso: veniva spiegato che, soprattutto d'inverno e in genere a basse temperature di utilizzo, si possono formare depositi di urea nella zona di miscelazione del sistema SCR con la conseguenza che l'impianto di scarico si intasa. A quel punto mi sono rivolto al rivenditore del prodotto di cui si parlava, l'Opti-Spray, e devo ammettere che in Yara ho trovato un supporto decisivo: hanno messo a disposizione non solo il prodotto, che ha finalmente risolto il problema, ma mi hanno anche spiegato come funziona e in che modo si può permettere al sistema SCR di funzionare in modo efficace".

A occuparsi del "caso Tomaino" (come di tanti altri trasportatori con problemi rel'anomalia e viene depotenziato, consuma di più e non presenta il massimo rendimento. Ci capita spesso che trasportatori demotivati ci chiedano un supporto. Grazie ad un professionale network di rivenditori autorizzati Air1, il nostro approccio è non solo fornire il prodotto, ma monitorare l'evoluzione della situazione, seguendo il cliente per verificare il risultato ottenuto offrendo sempre la migliore soluzione".

lativi al sistema SCR) è stato il Team di Yara Italia dedicato al business Air1 insieme al ri-

venditore Air1 di zona, Lunikgas Spa. "Siamo intervenuti sul posto - ci ha spiegato Lorenxzo Cravino, Business Manager Air1 in Yara Italia -

per comprendere la problematica e consigliare il prodotto giusto. Si tratta di un problema legato alla temperatura d'esercizio: bassi regimi, basse velocità, elevato nume-

ro di arresti e avvii tipici di una guida urbana possono

non consentire di raggiungere

la temperatura ideale utilizzo aumentano così il rischio di

formazione di depositi nel si-

stema SCR. Il veicolo avverte

### **AIR LIQUIDE**

## Dal biogas al biometano

SVILUPPARE IL MIX ENERGETICO DI DOMANI È L'OBIETTIVO DI AIR LIQUIDE, CHE HA COSTITUITO UN TEAM DI BUSINESS DEVELOPERS ESCLUSIVAMENTE DEDICATO ALLO SVILUPPO DEL BIOMETANO COME CARBURANTE GASSOSO. A CAPO DELLA SQUADRA PIERRE-EMMANUEL MEYERS, CHE CONSIDERA L'ITALIA UNO DEI PAESI DI PUNTA PER LA CRESCITA DEL MERCATO.

URBANO LANZA MILANO

Purificare il biogas, mettendo l'esperienza e la competenza maturate in anni di attività nel settore dei gas, delle tecnologie e dei servizi per l'industria e la sanità al servizio della mobilità, del trasporto merci e passeggeri. È la nuova frontiera di Air Liquide, multinazionale con sede a Parigi, in Francia, presente in 80 paesi con oltre 50mila collaboratori e oltre due milioni di clienti serviti dalle varie Divisioni/Business Lines. Tra queste ultime nella divisione ALAB (Air Liquide Advanced Business) è nata due anni





Pierre-Emmanuel Meyers, Direttore dell'équipe Biogas di Air Liquide.

fa la squadra dedicata specificatamente allo sviluppo del biometano: si tratta dell'équipe Biogas di cui è Direttore Pierre-Emmanuel Meyers, 46 anni, un'esperienza consolidata nel settore del gas e soprattutto una straordinaria passione per l'incarico ricevuto, che rappresenta un'autentica sfida.

"Il biogas - spiega Pierre-Emmanuel Meyers - per il momento non ha un peso determinante nelle soluzioni ambientali, ma le prospettive di mercato sono a dir poco positive nel futuro e di conseguenza lo sono le ambizioni di Air Liquide: stiamo sviluppando il mix energetico del futuro. All'interno di questo mix l'idrogeno avrà un posto importante ma non sarà l'unico carburante gassoso alternativo: consolidate le tecnologie di purificazione del biogas, obiettivo di Air Liquide è valorizzare quest'energia rinnovabile nel settore del trasporto merci e passeggeri".

Il manager francese preve-

de uno sviluppo rapido, anche e soprattutto in Italia che, seconda solo alla Germania nella diffusione del Biometano (prima nell'utilizzo del metano nel trasporto passeggeri), può contare al momento su circa 1.300 installazioni che producono biogas.

"Si tratta - ha precisato Pierre-Emmanuel Meyers - di biodigestori che trasformano in energia i rifiuti agricoli, industriali, domestici e i fanghi provenienti dalla stazione di depurazione. Al momento i rifiuti vengono trasformati nel processo di biodigestione in digestato (frazione solida) e biogas (frazione gassosa). Il biogas prodotto alimenta motori a combustione, i cogeneratori, che producono calore (per autoconsumo) e energia elettrica che viene poi immessa nella rete del gestore. Alle società che già dispongono di tali installazioni o che hanno in progetto nuovi impianti di biodigestione, possiamo fornire la nostra tecnologia: un modulo speci-

fico che purifica il biogas prodotto dalla digestione anaerobica, trasformandolo in biometano che può essere sia iniettato in rete gas che poi utilizzato come carburante per i veicoli, in particolare per il trasporto merci su strada. Il biogas proveniente dal processo di digestione anaerobica è una miscela principalmente composta da Metano e da diossido di carbonio. Tale miscela viene pretrattata al fine di rimuovere completamente l'umidità e le impurezze provenienti dal processo a monte. Una volta 'pretrattatta' la miscela è pronta per essere elaborata attraverso la tecnologia a membrane. Il prodotto finale sarà biometano con caratteristiche idonee agli utilizzi finali. Air Liquide ha inoltre le competenze e l'esperienza per completare la filiera biometano, dallo stoccaggio, alla liquefazione, alla distribuzione finale del biometano".

"In Svezia - conclude Pierre-Emmanuel Meyers - abbiamo raggiunto il numero di una cinquantina di stazioni di rifornimento di biometano per la mobilità, dall'anno prossimo contiamo di aprire le prime stazioni in Francia e Italia: entro il 2020 prevediamo centinaia di stazioni in tutta Europa. I vantaggi sono tangibili, per l'ambiente ma anche per il trasportatore, che beneficia di minore TCO e dei vantaggi derivanti dall'utilizzo di energia pulita: niente fermi alle ZTL e sostegno fiscale da parte delle autorità governative che sempre più di frequente incentivano l'utilizzo di carburanti gassosi nel settore del trasporto".

### **INTERGOMMA**

## La sfida del Dragone

Dopo aver rinnovato la gamma Aeolus con la nuova misura nel profilo ATR33 e due nuovi prodotti per le lunghe percorrenze nei profili ASL 33 e ADL 33, il produttore cinese schiaccia l'occhio alle applicazioni portuali e alle gru mobili con pneumatici sviluppati ad hoc. E nel 2016 punta a rinforzare la sua presenza nel segmento medio pesante grazie agli investimenti attuati nei siti industriali di Jiaozuo.

### MAX CAMPANELLA PLACENZA

Al GIS di Piacenza, fiera dedicata al sollevamento e ai trasporti eccezionali, Intergomma era presente con alcune importanti novità. Fra queste sicuramente i prodotti della gamma Aeolus, che nascono nei due siti di produzione situati a Jiaozuo, nella provincia di Henan, in Cina, entrambi caratterizzati da processi di elevata qualità. Sullo stand piacentino erano esposti Aeolus AIN 46, pneumatico per applicazioni portuali su carrelli elevatori industriali, e Aeolus AR 28, pneumatico progettato per le gru mobili sia in strada sia in fuoristrada. Aeolus AIN 46 è un pneumatico appositamente concepito per l'uso in applicazioni portuali su carrelli elevatori industriali. È costruito con un involucro tecnologicamente avanzato per fornire eccellente stabilità e capacità di carico superiore. Aeolus AIN 46 offre una





Giacomo Rossi, Direttore Commerciale Settore Ricambi Intergomma

guida molto confortevole capace di ridurre fortemente l'affaticamento dell'operatore. Il pneumatico Aeolus AR 28 è stato progettato per le gru mobili sia per un uso in strada che fuoristrada. Presenta un battistrada studiato per garantire una progressiva capacità autopulente e, grazie a questo, una trazione eccellente anche nelle condizioni più difficili.

Ma com'è costituito attualmente il più generale ventaglio di prodotti Aeolus destinati al trasporto professionale? Lo abbiamo chiesto a Giacomo Rossi, da quasi 18 anni Direttore Commerciale Settore Ricambi Intergomma, azienda in cui è approdato nel 1978 svolgendo varie mansioni: ha iniziato come apprendista per poi divenire addetto agli assemblaggi del Primo Equipaggiamento. Nel 1984 ha iniziato a occuparsi del settore Ricambi con la qualifica di magazziniere per poi diventare Responsabile amministrazione vendite per quanto riguarda gli stessi ordini da evadere. È poi passato a occuparsi della gestione scorte

di magazzino mantenendo i contatti diretti con i fornitori. Successivamente ha iniziato a lavorare come Responsabile commerciale gestendo i rapporti con gli agenti coordinandosi con il Direttore Commerciale. Nel gennaio 1998 ha sostituito nel ruolo il precedente Direttore Commerciale di Intergomma dopo che questi aveva rassegnato le dimissioni. Oggi per Intergomma segue 15 Agenti presenti su tutto il territorio nazionale e un Call Center interno di quattro persone. Stabilisce, inoltre, le direttive commerciali e la gestione acquisti con i fornitori. "Il comparto Autocarro - spiega Giacomo Rossi - è costituito da più linee, nello specifico: Urbano, Media percorrenza/Regionale, Cava, Cantiere, Lunga Percorrenza e Neve. Le grandi novità di questo 2015 sono state la nuova misura 385/65R22.5 nel profilo ATR 33 e i due nuovi prodotti per le lunghe percorrenze nei profili ASL 33 e ADL 33, tutti presentati ad Autopromotec 2015. Per il 2016 si parla di rinnovare i profili "bts" nel comparto trasporto "Medio Pesante", ma di questo ne sapremo di più a gennaio. Grazie ai cospicui investimenti nella tecnologia degli pneumatici, Aeolus dispone di un modernissimo centro tecnologico e di quattro istituti di ricerca e sviluppo per elastomeri e pneumatici. Questo investimento ci consente di offrire ai professionisti di tutto il mondo pneumatici realizzati con tecnologie d'avanguardia"

### **GOODYEAR**

### Risparmio alla prova dei fatti

Bartkowiak testa la riduzione dei consumi di carburante dei pneumatici autocarro della gamma FuelMax, che ancora una volta dimostra il suo potenziale in termini di contributo all'efficienza dei mezzi pesanti, elemento chiave per una flotta: il costo del carburante rappresenta all'incirca il 30 per cento dei costi totali delle aziende di trasporto europee.

### VALENTINA MASSA

FuelMax, gamma di pneumatici Goodyear per autocarro concepita per ridurre i consumi di carburante, è stata testata dalla flotta tedesca SpeditionBartkowiak in normali condizioni di utilizzo. Un lungo test comparativo fra pneumatici effettuato dall'azienda ha dimostrato chiaramente il potenziale di riduzione dei consumi offerto dai pneumatici FuelMax, che hanno consentito un risparmio fino a 1,6 litri per 100 km.

FuelMax si conferma quindi elemento chiave per la flotta all'interno del progetto "20-20-20", volto a ridurre i consumi globali di carburante a 20 litri per 100 km entro il 2020, per il quale anche Goodyear darà il suo contributo. Nell'ambito del progetto, un Renault Trucks T Euro VI DTI 11 da 338 KW e 460 cv, con rimorchio BergeRecotrail SAPL 24 di 4,715 kg e dotato di sospensioni Wabco EBS, viene equipaggiato con pneumatici Goodyear FuelMax S per l'asse sterzante e FuelMax D per l'asse motore. "Durante il test comparativo dei pneumatici - spiega Andreas Manke, consulente della HI Consulting, società di consu-



lenza coinvolta nel progetto 20-20-20 e gestore delle flotte di SpeditionBartkowiak sono stati percorsi 320mila km su strade pubbliche da diversi autisti che hanno utilizzato pneumatici Goodyear FuelMax. Sui tre veicoli utilizzati, i pneumatici Fuel-Max hanno fatto registrare un risparmio di consumi di 1.2, 1.5 e 1.6 litri/100 km rispetto ad altri pneumatici. Sono risparmi enormi. In virtù di risultati così significativi, abbiamo deciso di

equipaggiare progressivamente tutta la flotta Bartkowiak con pneumatici Fuel-Max e di effettuare gli altri test del progetto 20-20-20 utilizzando esclusivamente pneumatici FuelMax e pneumatici Goodyear KMax sull'asse sollevabile del rimorchio". Del resto il carburante è la principale voce di costo delle aziende del trasporto e continua a rappresentare una sfida chiave. "Attualmente prosegue Andreas Manke - il costo del carburante rappre-

senta poco meno del 30 per cento dei costi totali di Bartkowiak persino con la temporanea riduzione del prezzo del petrolio grezzo. Qualsiasi misura volta a ridurre i consumi di carburante tende a ripagare in fretta l'investimento. Ad esempio, una riduzione dei consumi di carburante di 1,2 litri per 100 km sulla flotta di 38 motrici della SpeditionBartkowiak, che copre circa 3,8 milioni di km l'anno, farebbe risparmiare 45.600 litri l'anno. Con un costo del diesel di 1,25 euro al litro, ciò significa un risparmio annuo di 57mila euro, l'equivalente del costo di due rimorchi".

La gamma di pneumatici autocarro Goodyear Fuel-Max comprende i pneumatici per asse sterzante Fuel-Max S, i pneumatici per asse motore FuelMax D e quelli per rimorchio FuelMax T. La bassa resistenza al rotolamento è la principale caratteristica di questa gamma, che non scende a compromessi in altri ambiti, come chilometraggio o frenata sul bagnato. I pneumatici per asse motore FuelMax D rispettano tutti i requisiti delle marcature invernali, con la marcatura M+S e il simbolo della montagna a tre cime con il fiocco di neve (3PMSF).

### MARANGONI COMMERCIAL TYRES

### Marix super single

A Ecomondo 2015 lo specialista della ricostruzione ha presentato alcuni esemplari delle gamme autocarro, trasporto leggero e movimento terra.

Nell'ampia gamma di ricostruiti Marix dedicata all'autocarro, al trasporto leggero e al movimento terra, allo stand Marangoni al Salone Ecomondo 2015 non poteva che risaltare il nuovo super single autocarro integrale ricostruito a caldo Marix MT National 3. Prodotto di nuova generazione, originale Marangoni, in grado di soddisfare le richieste di un mercato estremamente selettivo grazie alla capacità di conciliare resa chilometrica e contenuti consumi di carburante, Marix del nuovo disegno super single MT National 3 era il leader dei prodotti della gamma esposti alla manifestazione di Rimini. Nato per rispondere alle esigenze degli utenti del segmento regionale e lunghe distanze, in condizioni di usura regolare del battistrada, e indicato per rimorchi e semirimorchi (trailer), il profilo MT National 3, non direzionale, è caratterizzato da quattro larghi canali longitudinali che conferiscono stabilità direzionale su qualsiasi tipo di superficie, anche bagnata, innevata o ghiacciata grazie alla marcatura M+S e resistenza al surriscaldamento assicurando ottima resa chilometrica.

Altre particolarità del nuovo pneumatico sono le spalle ampie e massicce che garantiscono il massimo della resistenza agli strisciamenti laterali e trasversali e la presenza di protezioni fondo incavo volte a diminuire il rischio di penetrazione da corpi contundenti (sassi), un buon drenaggio dell'acqua e contemporaneamente una riduzione del ru-

more di fondo, consentendo, in tal modo, massimo comfort. Il nuovo super single è realizzato con una mescola speciale che permette di conciliare aderenza e resa chilometrica, assicurando bassissima resistenza al rotolamento e minori consumi di carburante. La mescola permette, inoltre, al pneumatico di lavorare a temperature più basse in condizioni di utilizzo che comportano un elevato surriscaldamento, assicurando un ridotto affaticamento della carcassa e una vita più lunga del pneumatico in situazioni di grande stress.



## L'evoluzione non si ferma

Crescita continua e graduale: è la strategia con cui Daria Sala Della Cuna da due anni guida la sede italiana DELL'UNDICESIMA AZIENDA AL MONDO NELLA PRODUZIONE DI PNEUMATICI. MANAGER TENACE E DALLA STRAORDINARIA PASSIONE PER IL MONDO DEL TRASPORTO, DA QUEST'ANNO È ANCHE TBR SALES & MARKETING DIRECTOR EUROPE. MA LEI GUARDA LONTANO: "STIAMO GIÀ LAVORANDO SULLE NOSTRE GAMME GT RADIAL E PRIMEWELL AFFINCHÈ SIANO IN REGOLA CON LE NORMATIVE DEL 2020 IN TERMINI DI IMPATTO AMBIENTALE E RUMOROSITÀ; GRAZIE A QUESTE CARATTERISTICHE E ALLA NUOVA FIGURA DEL TRUCK DEVELOPMENT MANAGER CONTINUEREMO A CRESCERE ANCHE IN ITALIA".

### MAX CAMPANELLA VIMERCATE

Undicesima azienda al mondo nella produzione di pneumatici, con brand che godono di una forte presenza in Cina così come negli Usa, dove a fine anno inizierà ad operare il nuovo sito produttivo con una capacità potenziale che raggiunge i 20 milioni di pneumatici l'anno e andrà ad affiancarsi agli altri otto siti (sette in Cina e uno in Indonesia, dove si trova l'headquarter) superando la capacità produttiva globale di cento milioni di pneumatici l'anno, Giti Tire continua la sua strategia di crescita anche nel nostro paese. Senza puntare a grossi balzi in avanti verso la doppia cifra: la strategia è piuttosto quella di una crescita continua, graduale e che viaggi di pari passo con l'ulteriore sviluppo dei prodotti, affinché possano rispondere alle esigenze normative sempre più stringenti e in continua evoluzione del mercato europeo.

Protagonista di tale strategia da due anni è Daria Sala Della Cuna, valtellinese di Grosotto, piccolo paese a due passi dal Mortirolo. Manager tenace, ricorda con un sorriso gli studi per conseguire la laurea in Lingue, ma quando parla di truck non si può non notare una straordinaria passione, insolita in una donna. O no? "Al mio primo impiego - risponde la manager di Giti Tire - dovevo scegliere tra un incarico nel settore del-



Daria Sala Della Cuna, manager di Giti Tire.

la moda e uno in Continental. Scelsi quest'ultimo e da 25 anni sono rimasta in questo mondo". In Continental Daria Sala Della Cuna entra come assistente marketing e scala gradualmente i gradini della carriera. La grande svolta nel 2000, quando le propongono di occuparsi del mercato dell'autocarro. "È stato - afferma - amore a prima vista: ho cominciato a seguire questo mondo con passione. E ancora oggi non disdegno affatto d'indossare la tuta e stare accanto al cliente per verificare le sue difficoltà, vivere in prima persona il suo lavoro e ca-

pire quale possa essere la nostra risposta di fornitore di pneumatici per soddisfare le sue necessità, aiutarlo nel suo lavoro e ovviamente nel suo business". Una passione che, affiancata alla competenza tecnica maturata, due anni fa è stata notata da Giti Tire, il cui management le ha proposto una sfida: rimettersi in gioco per ricostruire un modello organizzativo in grado di far sviluppare gradualmente la presenza dei brand GT Radial e Primewell, prodotti da Giti Tire e in Italia distribuiti rispettivamente da Magri Gomme e da Fintyre. A

forzare la presenza dei brand GT Radial e Primewell nel settore truck e bus. "I nostri pneumatici - spiega Daria Sala Della Cuna - si posizionano nella fascia media, al cui interno rappresentano un'eccellenza riconosciuta, sono la vera punta di diamante in Europa. Abbiamo numeri di tutto rispetto, che nulla hanno da invidiare ai marchi premium, questo grazie a un rapporto tra resa chilometrica e prezzo che va a tutto vantaggio di chi sceglie i nostri prodotti" L'ingresso in Europa di Gi-

ti Tire risale a dieci anni fa e l'esordio avvenne proprio con uno pneumatico truck, segmento che vale la metà del

quel punto lascia Continental

e, dopo due anni di risultati

come Country Manager Italia,

Spagna e Portogallo, que-

st'anno è arrivata anche la

nomina a TBR Sales & Mar-

keting Director Europe. Per

lei, che intanto si è sposata e

ha una figlia di 17 anni, non è

il coronamento di un sogno

ma l'invito a continuare un

percorso: quello di dedicarsi

anima e corpo al mondo dei

trasporti per contribuire a raf-

business sul mercato europeo: il 27 per cento della produzione complessiva Giti Tire è dedicato al trasporto. "Alla base dei nostri pneumatici prosegue Daria Sala della Cuna - c'è una competenza provata sul campo, oltre a forti investimenti in Ricerca e Sviluppo che garantiranno negli anni a venire la piena rispondenza dei prodotti alle richieste di tipo normativo". E poiché "è l'autista contento che guida il proceso d'acquisto" in Giti Tire si sono inventati la figura del Truck Development Manager. "Il nostro modello di business - spiega in conclusione Daria Sala Della Cuna - non intende sostituire il gommista, bensì sostenerlo: il trasportatore va informato sulle caratteristiche tecniche, deve poter provare il prodotto. Tale figura (per il momento uno in ogni paese europeo ritenuto "strategico", Italia inclusa) ha il compito di entrare in contatto con le flotte, fare opera di promozione per spianare il terreno al gommista, che ha così maggiore possibilità di incrementare il suo business"



### **OBIETTIVO: RISPONDERE ALLA CRESCITA DELLA DOMANDA**

### RAFFORZATO IL TEAM EUROPEO DI RICERCA & SVILUPPO

Per rispondere in modo adeguato alla continua crescita di domanda OE, del product planning e dei progetti nel campo dell'ingegneria, Giti Tire ha rafforzato il team operativo allo European R&D di Hannover e nell'impianto test MIRA di Nuneaton con quattro nuove nomine. Xavier Painous ricopre il ruolo di Objective

Test Engineer, Benjamin Offeney di Development Engineer, Michael Dolby di Test Engineer mentre Antonio Palummo riveste la carica di TBR Automotive Engineer. Queste nomine portano il team a 17 persone altamente specializzate che hanno come obiettivo lo sviluppo dei piani strategici per i marchi GT Radial, Primewell e Runway. "I team di Hannover e di MIRA - afferma Stefan Fisher, Managing Director Europe for Product Technology di Giti Tire - sono veramente eccezionali, la qualità dell'impegno e del lavoro svolto, da cui nascono pneumatici GT Radial, mette perfettamente in evidenza quali sono le enormi potenzialità del mid-mar-

ket. La collaborazione con le nostre piattaforme globali R&D in Cina, Indonesia e USA, ci offre inoltre una prospettiva mondiale permettendoci di sfruttare al meglio le competenze di oltre 600 esperti. Le nuove cariche si inseriranno perfettamente in questa struttura accrescendo così le esperienze e le conoscenze"

### **Nuove misure** Indice di carico all'insù per soddisfare i requisiti Euro 6

Giti Tire amplia la gamma dei pneumatici multiuso per asse sterzante GT Radial GSR225 Combi Road con tre nuove misure 19.5" e, allo stesso tempo, incrementa gli indici di carico per la prossima generazione di pneumatici 22.5" per soddisfare le normative Euro 6. Disponibili in tutta Europa le misure: 245/70R19.5, 265/70R19.5 e 285/70R19.5 studiate appositamente per i veicoli commerciali più piccoli e per i pullman. Inoltre, i pneumatici 22.5" - incluse le misure 275/70R22.5, 295/80R22.5,



315/60R22.5, 315/70R22.5 e 315/80R22.5 - hanno registrato un aumento degli indici di carico fino a 158/150L per rispondere alle normative Euro 6. Progettato sia per tratte regionali che per il lungo raggio, il modello ultra performante GSR225 Combi Road è caratterizzato da mescole appositamente studiate per garantire un'ottima resa chilometrica e un'usura regolare oltre a offrire un'eccellente handling sia sul bagnato che sull'asciutto. Il particolare disegno del battistrada favorisce l'espulsione delle pietre proteggendo così la carcassa da urti e lacerazioni soprattutto se sottoposto a un uso regionale regolare e aggressivo. "Nel 2013 - afferma Peter Foulkes, Marketing Director Europe Commercial Tires di Giti Tire - abbiamo presentato il nostro primo pneumatico multiuso, il GSR225 Combi Road, che in breve tempo è diventato il più venduto nella gamma 22.5 per furgoni e autobus. Sin dall'inizio abbiamo lavorato in partnership con alcuni degli autotrasportatori leader in Europa e con i gestori di pullman per realizzare il progetto iniziale e, oggi, per migliorare ulteriormente i pneumatici di prossima generazione, ci avvaliamo della stretta collaborazione e dell'alta professionalità del nostro reparto Ricerca & Sviluppo. L'ampliamento della categoria 19.5" rientra nella strategia di rispondere in maniera adeguata alla crescente domanda del mercato europeo di un pneumatico multiuso GT Radial studiato e progettato per veicoli commerciali e pullman; e visti i precedenti successi, crediamo anche questa volta di ottenere ottimi risultati".



- Pneumatico per asse motore dedicato all'utilizzo regionale
- Studiato per rispondere alle esigenze degli autocarri di ultima generazione
- Il GDR638 soddisfa le sempre maggiori esigenze delle flotte: comfort, bassa rumorosità, buon handling su bagnato e asciutto ed eccellente resa chilometrica



Scegli un pneumatico di cui fidarti

### **CONTINENTAL TRUCK**

## Inverno sicuro se è Scandinavia

Per autocarri e autobus il produttore tedesco propone la gamma invernale Winter Scandinavia, specifica per ciascun asse, con trazione migliorata fino al 40 per cento su ghiaccio e neve, massima sicurezza di guida ed efficienza estrema. Test comparativi dimostrano che, se utilizzati su tutti gli assi, viaggiando con un autocarro a una velocità di 50 km/h riescono ad accorciare di quasi 10 metri la distanza di frenata sulla neve.

### **GUIDO PRINA** MILANO

Un'azienda di trasporto che voglia garantire il massimo della sicurezza per il proprio carico di merci o passeggeri per affrontare l'inverno deve necessariamente dotare la propria flotta di pneumatici adatti alla stagione invernale. Per guidare in sicurezza e con una trazione ottimale anche su strade bagnate o ghiacciate, Continental propone la gamma di pneumatici Winter per tutti gli assi di autocarri e autobus. I requisiti di legge di sempre più paesi europei prevedono l'uso di pneumatici specificatamente adatti all'uso in condizioni invernali. Anche se non esiste a oggi uno standard univoco che identifichi i pneumatici invernali per camion e autobus, Continental dispone della più ampia gamma Winter sul mercato e, inoltre, tutti i pneumatici trattivi della Generazione 3 sono marcati non solo M+S ma anche 3PMSF (fiocco di neve su cime di montagna).

### PRESTAZIONI IN TUTTA SICUREZZA

I pneumatici Winter di Continental non solo garantiscono performance migliori rispetto ai pneumatici marchiati con il simbolo M+S, ma presentano anche caratteristiche superiori a quelle necessarie per potersi dotare del simbolo 3PMSF (Three-Peak Mountain Snowflake) che risponde ad un'esigenza specifica di prestazioni su neve (indice di aderenza neve), superiore al ben conosciuto M+S. Per poter essere etichettati con il simbolo 3PMSF, i pneumatici invernali devono superare un test pratico standard definito nella direttiva ECE 117.02, nonché un test comparativo relativo a frenata e trazione che dimostri l'idoneità al-



l'uso invernale su strade innevate.

I test comparativi della trazione eseguiti da Continental con pneumatici standard dimostrano che, se utilizzati su tutti gli assi, i pneumatici Winter per autocarri accorciano di quasi 10 metri la distanza di frenata su neve ad una velocità di 50 km/h. Allo stesso tempo, è stato registrato anche un aumento della trazione fino al 40 per cento in condizioni invernali estreme. Con la gamma di pneumatici Winter Scandinavia, Continental offre un portafoglio completo per autocarri, sia per il trasporto di distribuzione (cerchio 17.5" e 19.5") sia per il trasporto a lungo raggio (cerchio 22.5"). La gamma include anche il pneumatico per rimorchio





445/45 R19.5 HTW 2 Scandinavia, destinato all'importante segmento dei veicoli pesanti e al trasporto di grandi volumi.

### GOMME WINTER ANCHE SU BUS & COACH

Nello sviluppo di pneumatici Winter per pullman e autobus, le esigenze dell'industria del trasporto si fanno più specifiche. Accanto alla sicurezza, nell'ambito del trasporto passeggeri, giocano un ruolo decisivo anche la silenziosità di guida e il comfort dei passeggeri. Il nuovo pneumatico della Generazione 3 Conti Urban Scandinavia HA3 si afferma con successo come pneumatico per tutti gli assi, adatto al trasporto pubblico cittadino durante la stagione invernale, grazie al design caratterizzato da numerosi angoli di aderenza e lamelle.

Per l'uso cittadino in condizioni climatiche molto severe, Continental offre anche il Conti Urban Scandinavia HD3, pneumatico Winter per asse trattivo. Per pullman e autobus dedicati al trasporto regionale interurbano e turistico, Continental consiglia l'HSW2 Coach, ideato appositamente per l'impiego nella stagione invernale e per essere montato su tutti gli assi. La struttura chiusa del battistrada di questo pneumatici con molteplici lamelle tridimensionali e l'eliminazione della struttura a blocchi assicurano un'eccezionale stabilità di marcia e riducono efficacemente le emissioni sonore persino a velocità elevata. "I pneumatici Continental della linea Winter per il trasporto merci e passeggeri sottolinea Daniel Gainza, direttore commerciale di Continental CVT - sono stati progettati appositamente per soddisfare le esigenze di massima sicurezza ed efficienza economica degli operatori del trasporto".

### CONTI HYBRID: NUOVI PNEUMATICI PER RIMORCHIO SPECIFICI PER VEICOLI MEGALINER

### Ottimizzato lo spazio di carico fino all'ultimo metro cubo

Nel trasporto di carichi pesanti e vo-luminosi è essenziale ottimizzare lo spazio di carico fino all'ultimo metro cubo di spazio disponibile. Continental Truck ha sviluppato nuovi pneumatici per rimorchio specifici per veicoli megaliner che consentono di sfruttare al massimo l'altezza totale permessa dalla legge, pari a 4 metri. I pneumatici 435/50 R19.5 Conti Hybrid HT3 è il nuovo nato nella gamma Continental. I nuovi pneumatici per rimorchio, disponibili nelle dimensioni 435/50 R19.5 e 445/45 R19.5, nonostante il loro diametro ridotto sono caratterizzati da una maggiore capacità di carico e da una vita utile ottimale. Come i pneumatici analoghi con cerchio 22.5, i nuovi 435/50 R19.5 e 445/45 R19.5 Conti Hybrid HT3 consentono un carico per asse pari a 9 t. Allo stesso tempo, offrono un utilizzo ottimale dell'altezza interna di carico di 3 m quando montati sui semirimorchi dei veicoli megaliner. I profili ottimizzati e la distribuzione equilibrata del carico permettono un'usura uniforme dei pneumatici per rimorchio, il che consente una durata prolungata. Gli ingegneri del dipartimento R&S del produttore tedesco sono anche riusciti a ridurre la resistenza al rotolamento dei nuovi pneumatici del 15 per cento rispetto al modello precedente. Come risultato, entrambi i pneumatici hanno così raggiunto il parametro "B" per quanto riguarda l'efficienza energetica, nel sistema europeo di etichettatura dei pneumatici.

I due pneumatici Conti Hybrid HT3 435/50 R19.5 e 445/45 R19.5 riducono i consumi di carburante nel trasporto regionale e a lungo raggio. Il nuovo profilo e il nuovo design del battistrada rendono questi pneumatici per rimorchio particolarmente robusti, specialmente nella zona della spalla. Questi pneumatici presentano un battistrada con più gomma grazie alla tecnologia "Plus Volume Pattern" che aggiunge più battistrada nelle aree a minor deformazione, contribuendo al miglioramento della resa chilometrica e all'aumento della la vita utile nonché ne permettono un'usura unifor-

me. Il design ottimizzato delle scanalature interne del battistrada impedisce la ritenzione di pietrisco. Le scanalature esterne sono progettate per essere particolarmente resistenti, per una maggiore vita utile. Sia il 435/50 R19.5 che il 445/45 R19.5 Conti Hybrid HT3 sono marchiati con il simbolo M+S.

Come tutti i pneumatici della gamma Conti Hybrid, entrambi i nuovi pneumatici per rimorchio possono essere riscolpiti e ricostruiti allungandone così considerevolmente la vita utile. Nel battistrada della carcassa sono inseriti indicatori speciali per segnalare la profondità di riscolpitura. Inoltre, le carcasse dei 435/50 R19.5 e 445/45 R19.5 Conti Hybrid HT3 sono dotati di AirKeep, una tecnologia innovativa brevettata della carcassa che mantiene fino a un 50 per cento più a lungo la pressione di gonfiaggio (in confronto alla tecnologia tradizionale). Il tallone rinforzato con fili metallici e la nuova mescola della gomma nella cintura favoriscono la ricostruibilità dei pneu-



### SI AMPLIA IL PORTAFOGLIO PRODOTTI HANKOOK PER TRUCK E BUS

### Risultati strepitosi: entrate dalle vendite per 1.328,7 milioni di euro

Hankook Tire ha annunciato i risultati finanziari per il terzo trimestre del 2015. L'azienda coreana ha riferito delle entrate trimestrali consolidate globali di 1.328,7 milioni di euro e un profitto operativo di 186,1 milioni di euro. Rispetto al trimestre precedente, Hankook Tire è stata in grado di registrare una robusta crescita delle vendite del 6,5 per cento e un aumento del profitto operativo del 20,2 per cento. A dispetto del calo della domanda nell'industria auto motive globale,

Hankook Tire è stata in grado di consolidare la propria presenza nei mercati degli pneumatici premium grazie alla sua forte leadership tecnologica e ai suoi prodotti di qualità assoluta commercializzati a un prezzo competitivo. Le prestazioni di Hankook Tire nel terzo trimestre hanno visto dei risultati incoraggianti e diffusi. In particolare, dei pneumatici radiali per autocarri leggeri (LTR) dell'America settentrionale ha evidenziato una crescita delle vendite. Hankook Tire, nel corso dell'anno, ha inoltre ampliato i propri affari di primo equipaggiamento, OEM, con le Case europee. Inoltre, una crescita significativa nel mercato degli pneumatici invernali della regione ha avuto un impatto positivo sui risultati finanziari complessivi dell'azienda. La ripresa economica in America settentrionale ed Europa ha portato Hankook Tire a consolidarsi quale azienda di pneumatici di primo livello globale diversificando il portafoglio esistente con una rete globale ottimizzata, al fine di

soddisfare le esigenze specifiche in tutto il mondo. Numerose le novità di prodotto che sono state lanciate nell'anno che volge al termine. Le nuove misure strategiche già disponibili sono: 385/65 R22.5 164K AH31 e 385/55R22.5 160K AH31, mentre nel primo trimestre del 2016 saranno disponibili 355/50 R22.5 156L AL10+ e 315/45 R22.5 147/145L DL10+. Sempre nel 2016 verranno lanciati due nuovi disegni autocarro, uno per il segmento regionale e uno per i bus.

### HANKOOK TIRE

## Dalla Corea con furore

SUPERATA LA DOPPIA CIFRA NEL SEGMENTO AUTOCARRO, CARLO CITARELLA, DIRETTORE COMMERCIALE HANKOOK TIRE ITALIA, GUARDA CON SODDISFAZIONE AL 2015 CHE STA PER CHIUDERSI. È CON LEGITTIMO OTTIMISMO AL PROSSIMO ANNO: "ABBIAMO RAGGIUNTO E SUPERATO TUTTI I TARGET. IL MIO SOGNO? INSIEME AI COLLEGHI DEGLI ALTRI PAESI EUROPEI CONTINUARE A OTTENERE RISULTATI POSITIVI E "COSTRINGERE" IL TOP MANAGEMENT HANKOOK AD INVESTIRE NEL SITO PRODUTTIVO UNGHERESE PER UNA IMPORTANTE PRODUZIONE DI PNEUMATICI TRUCK", DICHIARA IL MANAGER CAMPANO.

Del resto il percorso pro-

fessionale di Carlo Citarella

MAX CAMPANELLA AGRATE BRIANZA

Un'intervista a Carlo Citarella, 52 anni, mette sempre di buon'umore. Intanto perché, da buon casertano di Aversa (per quanto da molti anni "trapiantato" a Monza), il manager Hankook è personaggio di estrema simpatia: l'intelligenza la trasmette all'interlocutore senza mai sfo-

spettare, ma perché vuol dire che siamo sulla strada giusta: i nostri messaggi stanno rag-giungendo l'utente finale. È quello che sin dal mio arrivo in Hankook mi sono prefisso, e nel settore del truck è ancor più importante: se per un autista privato 5.000 km in più o in meno possono non essere significativi, quando si è al volante di un camion contano

ha inizio come venditore di pneumatici Truck: dopo alcuni anni di primo approccio al mercato e una breve esperienza nel mercato dei ricostruiti, nel 1993 approda in Bridgestone - dove rimane per 19 anni - si occupa di pneumatici Autocarro, scalando tutti i gradini della carriera fino al Direttore Commerciale. Poi l'arrivo in Hankook: un'ulteriore sfida per Carlo Citarella, che l'ha accettata e vinta: a distanza di quattro anni la quota nel segmento Truck è salita fino a raggiungere e superare il traguardo della dop-



Come ha fatto? Qual è il segreto di questo manager "self-made-man", dall'aria determinata ma anche gioviale e amichevole? "Innanzitutto - risponde Carlo Citarella - il prodotto: abbiamo un ventaglio di soluzioni altamente competitivo. Si tratta di far arrivare questo messaggio all'utente finale, ovvero al trasportatore. E lo facciamo con un modello distributivo che si basa sul rivenditore: abbiamo scelto circa un centinaio di rivenditori selezionati tra quelli che lavo-

rano con i nostri migliori competitor, quindi i migliori sul mercato, disposti ad apprezzare il nostro prodotto e soprattutto tecnicamente preparati, che sanno cosa vuol dire il valore di una carcassa ricostruibile, effettuare test di prodotto, essere disponibili a promuovere il prodotto alle flotte. Abbiamo scelto e siamo stati al fianco di ciascuno dei rivenditori: oggi un team di cinque Specialisti più un Sales Manager operano sul territorio. E nel 2016 si aggiungeranno altre due persone: la sesta per il sud e, se continuiamo a crescere, la settima per il nord Italia".

Un modello distributivo che premia dunque i rivenditori: nel 2014 e 2015 lo stesso Carlo Citarella ha guidato un gruppo di otto rivenditori nel cosiddetto "TBR Study Tour" alla scoperta dei siti produttivi, prima in Corea poi in Cina, nel sito di Chongqing, inaugurato nel 2013. "Hanno toccato con mano - prosegue il Direttore Commerciale Hankook Italia - la differenza tra il luogo comune del "Made in China" e, come scherzosamente lo abbiamo definito a Pechino, il "Produced in China": un'eccellenza tecnologica, dalla catena produttiva ai sofisticati sistemi di controllo qualità, che li ha resi ancor più consapevoli della qualità

dei prodotti Hankook. Un'esperienza che naturalmente ha rafforzato la partnership, e che quindi mi auguro di ripetere nel 2016".

### **ITALIA** ALL'AVANGUARDIA

In un mercato dei truck che cresce del 4-5 per cento, Hankook Italia cresce dunque di più. Merito di prodotto e modello distributivo? "Essere partner di Hankook - risponde Carlo Citarella - vuol dire rivendere un prodotto competitivo sul piano del rapporto qualità-prezzo. Questo in un settore che presenta una marginalità non elevata vuol dire consentire margini interessanti, spesso superiori rispetto ai competitor: questo è secondo me il motivo per cui molti nostri clienti sono anche convinti testimonial".

Altro punto di forza di

Hankook è la comunicazione: confermato per altri tre anni il supporto all'Europa League, sponsorship in linea con un'azienda giovane, dinamica, che crede nei propri mezzi, l'obiettivo anche per il 2016 è lanciare messaggi che arrivino dritti al trasportatore. "Abbiamo - afferma Carlo Citarella - una grande opportunità: rappresentiamo una valida alternativa ai prodotti premium storici. La squadra di Hankook Italia ha dato, sta dando e continuerà a dare un importante contributo nella realizzazione della "Vision 2020" della casa madre: diventare il quinto produttore di pneumatici al mondo. Al momento siamo in settima posizione ma il solco è tracciato"

A dare un ulteriore, decisivo impulso nel 2017 potrebbe essere la "grande svolta" del sito ungherese: al momento nel quadro dei sette stabilimenti Hankook dalle sue linee escono solo pneumatici vettura e van, mentre quelli per trasporto pesante arrivano in gran parte da Cina e Corea. "Se si creano i presupposti di volume - conclude Carlo Citarella - nel giro di un paio di anni la quota di mercato di Hankook in Europa giustificherà un investimento nel sito di produzione in Ungheria: le basi strutturali per avviare la produzione di pneumatici Autocarro già ci sono. E sul piano logistico questa scelta sarebbe per noi un'ulteriore arma vincente".



Carlo Citarella, Direttore Commerciale di Hankook Italia.

ciare nella presunzione. E dopo quattro parole eccolo entrare nel dettaglio della sua materia: Carlo Citarella parla del suo mondo, quello dei pneumatici, settore nel quale opera da trent'anni, con estrema semplicità e naturalezza. Come se volesse lasciarsi capire, da tutti, anche dalla 'sciura Maria" che alla cassa del ristorante in pausa pranzo lo incontra e, al momento di trascrivere sulla fattura il termine "Hankook" lo guarda e dice: "Ah sì, quelli delle gomme! Già, l'ho vista in televisione".

### SIAMO SULLA STRADA GIUSTA

"Questi piccoli episodi - ci spiega il Direttore Commerciale di Hankook Italia, carica che detiene dal 2012 - sono significativi: non già perché appagano la mia vanità, come pure qualcuno potrebbe so-



### IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE Paolo Altieri - paolo.altieri@vegaeditrice.it COMITATO DI REDAZIONE

Fabio Basilico - f.basilico@vegaeditrice.it Max Campanella - m.campanella@vegaeditrice.it

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

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 FOTOCOMPOSIZIONE

Varano, Busto Garolfo (Milano) STAMPA

Reggiani spa, Brezzo di Bedero (VA)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 150,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Muggió; 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).

### **BRIDGESTONE**

# "La strada per la crescita è spianata"

L'intervista ad Andrea Marconcini, vulcanico Director Commercial Europe-South Region di Bridgestone, si trasforma nell'analisi dell'andamento del mercato e delle prospettive per il 2016. "In Italia siamo il secondo produttore di pneumatici Autocarro con una quota che naviga attorno al 20 per cento: negli anni della crisi abbiamo mantenuto le nostre posizioni e dal 2012 in poi ogni anno è stato chiuso con il segno più. Da qui al 2020 intendiamo crescere di un punto percentuale l'anno: abbiamo dalla nostra prodotti, strategia e una Rete di Bridgestone Partner cui non mancherà mai il nostro appoggio", dichiara il manager del produttore nipponico.

LINO SIN ARI VIMERCATE

"Da qui al 2020 il nostro obiettivo è crescere di un punto l'anno: abbiamo la forza, le strategie di sviluppo e nuovi prodotti sui quali puntare. Siamo il secondo produttore di pneumatici nel segmento Autocarro e questo ci consente una forza relativa molto elevata: pur in un periodo di crollo del mercato abbiamo mantenuto le nostre posizioni e dal 2012 la crescita è ricominciata. Oggi la strada è spianata". Un'intervista ad Andrea Marconcini, classe 1971, da 25 anni nel settore degli pneumatici e dal 2011 Director Commercial Products di Bridgestone Europe-South Region, comincia all'insegna dei buoni auspici. Esuberante e grintoso come sempre, Marconcini è uno che nel suo lavoro crede fortemente.

### IL RUOLO DEL VENDITORE

A chi gli chiede se - in un periodo di cambiamenti nei management delle grosse aziende - non abbia voglia di aspirare a ulteriori evoluzioni del suo ruolo (ad esempio verso la carica di Amministratore delegato), risponde con assoluta determinazione: "Sono un uomo di mercato, la mia mission è l'analisi delle dinamiche della doman-

da e offerta: per me evoluzione può voler dire solo occuparmi eventualmente di un altro mercato, almeno altrettanto importante e strategico come l'Italia".

Trattandosi di un produttore globale come Bridgestone, il pensiero corre alle nazioni limitrofe alla nostra. Ma giacché siamo in Italia approfittiamo delle sue competenze, maturate in Firestone nei primi Anni Novanta, per proseguire in Bridgestone-Firestone rivestendo ruoli di logistica, marketing e vendite: com'è cambiato il mercato italiano degli pneumatici Truck in quest'ultimo decennio? "Si è totalmente modificato - risponde Andrea Marconcini - l'approccio clienteproduttore. Se prima il trasportatore acquistava gomme di un brand, in funzione delle sue esigenze in termini di rapporto qualità-prezzo, oggi lo stesso trasportatore chiede soluzioni integrate e pacchetti di servizi. Si pone la domanda "oltre al pneumatico cosa mi offre un determinato marchio a supporto della mia attività?". Questo nuovo approccio ha cambiato completamente il modo di porsi del venditore, al quale è richiesta molta più professionalità. Oggi l'utente finale ha esigenze molto specifiche, per lo più orientate a tenere sotto controllo i costi".

Altro ambito profondamente mutato riguarda il pa-

### Chi è

Originario di Bresso, in provincia di Milano, Andrea Marconcini inizia la sua carriera abbandonando ben presto il lavoro di perito informatico per seguire la sua vocazione per gli pneumatici. Un incontro avvenuto ber caso - una sostituzione maternità - si rivela il percorso che Andrea Marconcini non smetterà di seguire, occupandosi sin dal 1995 di pneumatici Truck e Movimento terra in Firestone prima e in Bridgestone poi. È quest'ultima che, nel 2001. interrompe la sua breve esperienza in Yamaha, richiamandolo a ricoprire il ruolo di Responsabile Truck e dal 2011 in poi di Direttore Commerciale.

norama di produttori oggi presenti. "Un decennio fa prosegue il manager del produttore nipponico - a proporre pneumatici Autocarro era Bridgestone con pochi altri. Oggi sono intervenuti molti operatori dall'Oriente che ad esempio hanno portato a un radicale ripensamento delle strategie nel ricostruito, che rappresenta una parte dell'offerta dei nostri marchi. È stata avviata una politica

molto orientata sul prezzo e il nostro compito è oggi far capire alla flotta che non conta solo il prezzo del pneumatico, ma che occorre tenere presente numerose altre variabili: qualità e ricostruibilità della carcassa, resa chilometrica, sicurezza e il ventaglio di soluzioni che il produttore è in grado di proporre"

Qui si colloca l'offerta To-tal Tyre Care di Bridgestone, lanciata tre anni fa ma completata e riorganizzata quest'anno con forti investimenti in tal senso, coordinati e promossi con la forte volontà dello stesso Marconcini. "È nato - aggiunge il Director Commercial Products di Bridgestone Europe-South Region - il nuovo brand Bridgestone Partner, che garantisce alla flotta un servizio professionale su tutti i piani, dalla vendita alle soluzioni integrate. Per quanto riguarda la vendita ogni Bridgestone Partner dispone di un ventaglio complessivo di prodotti Bridgestone, Firestone e in esclusiva Dayton, in grado di garantire un certo tipo di business ma anche di soddisfare le esigenze di ogni tipo di azienda di trasporto, da quelle che cercano prodotti premium a quelle più orientate al prezzo nell'ottica di un diverso tipo di utilizzo dei veicoli. Alla vendita sono affiancati servizi tecnologici e l'assistenza tramite il network



Bridgestone non si è limitata alla selezione dei Bridgestone Partner, ma sta supportando i rivenditori nell'implementazione dell'attività. L'obiettivo è chiaro: fare in modo che siano pronti a un 2016 all'insegna della crescita, pronti alla ripresa prevista e già in essere nel segmento Truck. "Il supporto di Bridgestone - prosegue Andrea Marconcini - va dall'allestimento del negozio, nell'ottica dell'aumento dell'aspetto qualitativo, alla proposta di programmi sales & Markerting per supportare lo sviluppo del business e dei servizi, proseguendo con la fornitura di Toolbox, un'applicazione che viene utilizzata per monitorare le performance delle flotte e la disponibilità del TPMS per il monitoraggio di pressione e temperatura dei pneumatici. Infine ma non da ultimo la consulenza degli uomini Bridgestone: il nostro personale è a disposizione del Bridgestone Partner nel suo ruolo di consulente per le flotte, con un supporto concreto affinché il suo operato rientri pienamente nel nostro



**Andrea Marconcini**, Director Commercial Europe-South Region di **Bridgestone**.

concetto di "Value selling", ovvero vendere non solo pneumatici, ma tutto ciò che può servire alla flotta".

Un impegno che ha dato i suoi frutti in questo 2015 che volge al termine? "In realtà risponde Andrea Marconcini - dal 2012 registriamo una crescita, dopo anni nei quali, pur in un mercato in caduta vertiginosa, abbiamo sempre mantenuto le nostre posizioni: nell'arco dell'ultimo decennio ogni anno si è chiuso in modo stabile o in crescita. Bridgestone è il secondo produttore italiano di pneumatici Truck con una quota che viaggia attorno al 20 per cento e questo, unitamente a una gamma in grado di coprire ogni tipo di esigenza, suddivisa nei tre brand Bridgestone, Firestone e Dayton, e a una strategia che ci vede in prima posizione al fianco dei Bridgestone Partner, ci dà la convinzione che abbiamo i numeri e le risorse per raggiungere il target di crescita di un punto percentuale l'anno da qui al 2020".

### IN ARRIVO IMPORTANTI NOVITÀ

Nessun timore dalla concorrenza dell'estremo Oriente? "Anche in questi anni - ha rimarcato Andrea Marconcini - la crescita più importante l'abbiamo registrata con il marchio Bridgestone, evidente segnale di una richiesta di qualità che esiste tuttora a dispetto della crisi. Chi immaginava qualche anno fa che i marchi Premium fossero destinati a soccombere all'avanzare di quelli economici ha dovuto ricredersi: soprattutto nel segmento professionale il pneumatico non solo resta elemento fondamentale per il suo naturale ruolo di contatto veicolosuolo, ma l'autista ha scoperto che oltre alla variabileprezzo occorre prestare attenzione a tutta una serie di altri elementi: la strategia Total Tyre Care nasce dall'a-

nalisi di questa tendenza". Nel 2016 ci aspettano novità nella gamma? "Lanceremo - ci ha anticipato il manager Bridgestone - la nuova gamma cava-cantiere a marchio Bridgestone e nel ventaglio Firestone inseriremo nuovi prodotti principalmente per il mercato regionale e autobus. Infine aggiungeremo altre due misure alla gamma Dayton, in modo che la proposta complessiva sarà costituita dalle quattro misurechiavi del mercato autocar-



"Si è totalmente modificato l'approccio cliente-produttore - dice Marconcini - prima il trasportatore acquistava gomme di un brand, oggi chiede soluzioni e servizi".

## BRIDGESTONE



## **MOBILITA**

### INTERVISTA A HOLGER DÜRRFELD, PRESIDENTE E AD EVOBUS ITALIA

# Offerta premium a prova di mercato

"In generale - dice il numero uno di Evo ${
m B}$ us Italia - sul 2016 sono ottimista PERCHÉ GIÀ QUEST'ANNO IL NOLEGGIO DEL TURISTICO È ANDATO BENE; ANCHE IL SETTORE del finanziato vedrà una crescita nel 2016 perchè siamo attualmente a un livello COSÌ BASSO, CON UN PARCO MEZZI SEMPRE COSÌ VECCHIO CHE A UN CERTO PUNTO SE LE AZIENDE PUBBLICHE NON INVESTONO PIÙ SARANNO COSTRETTE A RIDURRE L'OFFERTA DI TRASPORTO PUBBLICO LOCALE. MERCEDES-BENZ E SETRA HANNO REGISTRATO RISULTATI POSITIVI E OUINDI AFFRONTIAMO IL IL NUOVO ANNO CON GIUSTIFICATA TRANOUILLITÀ".



Estimatore dell'Italia e professionista attento ai fatti, soprattutto ma non solo quelli attinenti il suo settore di competenza, Holger Dürrfeld, Presidente e Amministratore delegato EvoBus Italia, traccia in questa lunga intervista un quadro esaustivo delle attuali tendenze del mercato italiano degli autobus, di tutti i settori, dall'urbano all'interurbano fino al turistico. Un'analisi obiettiva e appassionata che tiene ovviamente conto dei positivi risultati messi a segno da EvoBus Italia con entrambi i brand di riferimento, Mercedes-Benz e Setra. A Dürrfeld, da quasi quattro anni numero uno della filiale italiana di Evo-Bus, chiediamo innanzitutto di fare un quadro del mercato alla luce dell'ormai imminente chiusura del 2015. "Per il 2015 - dice l'Ad di EvoBus Italia - osserviamo un settore noleggio molto forte, con una crescita importante. Altri settori invece, nello specifico per quanto riguarda i risultati fino a fine settembre, soffrono l'assenza di grandi movimenti in confronto con il 2014. Da qui a fine anno è molto difficile fare una previsione, perchè negli ultimi mesi tutto può cambiare. Gare importanti che permetterebbero di registrare nuove immatricolazioni da qui a fine anno non ne vedo, anche se questo non vuol dire che non ci sono. In definitiva, il 2015 ha portato con sé la crescita in confronto al 2014 ma si tratta di qualcosa di poco eclatante, basato innanzitutto sul settore del coach".

E le prospettive 2016? "In generale - continua Holger Dürrfeld - sono ottimista perché già quest'anno il noleggio del turistico è andato bene, sostenuto da un aumento dei turisti, il tutto confortato dai numeri del mercato. Se la ripresa economica va avanti c'è la possibilità che anche il settore autobus, almeno nel segmento del noleggio turistico, abbia a beneficiarne. Ma anche il settore del finanziato secondo me vedrà un aumento nel 2016 perchè siamo attualmente a un livello così basso, con un parco mezzi così vecchio che a un certo punto se le aziende pubbliche non investono più saranno costrette a ridurre l'offerta di trasporto pubblico locale; cosa che nessuno vuole, anche in ragione della leggera ripresa economica che facilita l'occupazione e quindi la mobilità delle persone. Un autobus Euro 0 di 15-16 anni costa il 50 per cento in più di un autobus nuovo dal punto di vista dei consumi, senza contare la manutenzione. In più, i ricambi per un autobus vecchio non si trovano tanto facilmente".

In questa situazione EvoBus, attraverso i marchi di riferimento, Mercedes-Benz e Setra, ha potuto cosuntivare risultati soddisfacenti. Lo conferma lo stesso Dürrfeld: "Posso dire che siamo contenti. Nei primi nove mesi del 2015 abbiamo fatto bene in tutti i settori, ma attenzione: il conteggio definitivo si fa al 31 dicembre. Negli ultimi tre mesi tutto cambiare anche se noi ci sentiamo protetti".

### **FATTORI DECISIVI**

Un risultato positivo che Holger Dürrfeld ascrive a svariati fattori. "Inanzitutto è dovuto a una gamma molto ampia nel settore del noleggio, perché tra Mercedes-Benz Tourismo e Setra TopClass HDH copriamo egregiamente il settore. Ognuno ha la possibilità di trovare il veicolo giusto per le sue esigenze di trasporto. Sul finanziato, quest'anno siamo riusciti per la prima volta a posizionare il Mercedes-Benz Intouro insieme al Setra UL business con numeri importanti. Da due anni c'è l'offerta Intouro in Italia e come sempre l'inizio non è stato facile; ora però siamo al punto che i clienti hanno accettato questo prodotto indicato per i servizi urbani. Anche con il Mercedes-Benz Citaro abbiamo raccolto successi, innanzitutto con i veicoli corti. Citaro offre precise garanzie in tema di Life cycle cost, grazie ai motori efficienti e alla qualità complessiva del prodotto, tutti fattori importanti per i clienti. Abbiamo messo a segno significative consegne nel finanziato: in Toscana innanzitutto con Citaro - a Firenze sono andati oltre 100 veicoli - ma anche in altre zone d'Italia"

Per il 2016 su quali prodotti punta Evobus? "Risposta semplice - afferma Dürrfeld - Quest'anno abbiamo puntato sull'interurbano Setra Multi-Class low entry. Le prime risposte sono stimolanti e vogliamo quindi realizzare numeri importanti. Si tratta

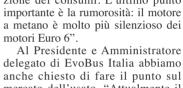
di un veicolo ribassato versatile e confortevole, un misto tra urbano e interurbano, un segmento che in Italia sta crescendo ma da un livello di partenza abbastanza basso". Molte le iniziative a supporto delle vendite portate avanti nel 2015. Quali quelle previste nel 2016? "Sì, abbiamo fatto diverse cose - precisa Holger Dürrfeld - Un'iniziativa molto importante è "Sicurezza dieci e lode", orientata sulla sicurezza del trasporto scolastico, lanciata inisieme ad Anay con una buona copertura nei media e nelle scuole. Abbiamo anche coinvolto la Polizia Stradale. EvoBus è fiera di essere sponsor dell'iniziativa che durerà fino alla prossima primavera. Sul piano commerciale, siamo usciti quest'anno con pacchetti orientati al concetto di Full service che hanno raccolto un buon successo tra i clienti. Tutto va nella direzione dell'ottimizzazione del Life cycle cost. Inoltre, abbiamo rinforzato l'offerta training con i corsi di guida economica. Lo stile di guida è fondamentale per contenere i consumi. Importanti anche i servizi di fleet management FleetBoard, che abbiamo spinto con buone risposte dal mercato. FleetBoard ha la funzione di monitorare lo stile di guida dell'autista con la possibilità di agire subito per vedere e condivere insieme con il driver diverse situazioni di guida. Il consumo

L'arricchimento tecnologico che caratterizza un autobus moderno come viene visto dal cliente? "All'introduzione dell'Euro 6 - spiega Dürrfeld - i clienti erano molto scettici per i temuti aumenti dei prezzi. Oggi l'atteggiamento è completamente diverso, i clienti vedono che non si tratta di un aumento dei prezzi ma di una consistente riduzione dei consumi e quindi dei costi. I clienti hanno più fiducia nel costruttore e nei suoi ingegneri. La stessa cosa succede per i dispositivi di sicurezza. I cloienti vedono l'utilità del progresso".

scende, il sistema funziona"

La tecnologia all'avanguardia è anche al centro della strategia delle motorizzazioni alternative. Il discorso chiama in causa il metano e il Citaro NGT. "Non voglio escludere dice Holger Dürrfeld - che in questi giorni anche il metano vedrà una forma di rinascimento, perchè il nostro nuovo motore 936 G riduce la CO2 del 20 per cento rispetto a un motore diesel Euro 6. E se un'azienda è in grado di utilizzare il biometano la riduzione di CO2 è ancora maggiore. Non solo si riduce la CO2: il 936 G riduce anche il consumo di carburante del 15 per cento rispetto al motore 447 G Euro 5. Un argomento in più a favore della tecnologia del metano è che non ci sono particolati emessi e non c'è tecnologia AdBlue, con vantaggi dal punto di vista della leggerezza del veicolo e quindi della riduzione dei consumi. L'ultimo punto importante è la rumorosità: il motore a metano è molto più silenzioso dei

anche chiesto di fare il punto sul mercato dell'usato. "Attualmente il mercato dell'usato è forte e cresce. La nostra strategia, declinata tramite il nuovo brand BusStore è offrire al cliente finale la nostra migliore offerta, tramite la connessione di tutti le filiali e dei siti europei in tempo reale. Tramite il portale BusStore e i suoi servizi abbiamo verificato che proprio la collaborazione tra i vari paesi funziona molto bene e molto meglio di prima. Stiamo comprando autobus in Europa per clienti in Italia. E viceversa".



### **POST-VENDITA STRUTTURATO**

E per quanto riguarda la rete? Ci sono cambiamenti in atto? "Sono molto contento dell'andamento del brand OMNIplus con la sua completa offerta post-vendita - aggiunge Holger Dürrfeld - Ha trovato il suo posto sul mercato. Un post-vendita ben organizzato e strutturato è vitale per il successo sul mercato. Il nostro obiettivo numero uno è ottimizzare la rete e arrivare a una buona coperttura del paese ma non solo sulla carta ma in termini di concreto supporto ai clienti. Abbiamo investito in maniera consistente nei service center e godaimo di un'ottima immagine sul mercato".

Alla fine, chiediamo a Holger Dürrfeld di fare un bilancio sulla sua personale esperienza alla guida di EvoBus Italia, iniziata quattro anni fa. "Ho trovato un mercato del finanziato che funziona in modo diverso dal resto d'Europa - commenta -Negli altri paesi c'è meno burocrazia e più flessibilità delle gare anche se il risultato alla fine è lo stesso. L'Italia è un paese molto complicato, burocratico, ma alla fine non cambia il risultato, a cui gli altri però arrivano più velocemente e con meno costi. Nel settore del noleggio, invece, gli imprenditori italiani sono uguali a quelli stranieri. Il finanziato è un mondo a parte. In EvoBus poi ho trovato un team molto motivato e molto in gamba, collaborativo; lavorare in italia è un piacere. Sono le condizioni, innanzitutto nel finanziato, che sono più difficili rispetto al resto dell'Europa". E l'ambizione di Holger Dürrfeld per il prossimo futuro? "A me interessa il trasporto pubblico conclude - Credo nel nostro prodotto e la mia ragione d'essere professionalmente parlando è lavorare per aumentare la qualità del trasporto pubblico in Italia. Inoltre, sono un ecologista convinto".



Holger Dürrfeld, Presidente e Amministratore delegato EvoBus Italia

**EvoBus Italia** 

sostiene

CAMPAGNA ANAV SICUREZZA TRASPORTO SCOLASTICO

www.anav.it



### **SOLARIS URBINO**

## La carica dei cinquecento

Consegnato a SUN Novara un nuovo Urbino 12: si tratta del 500esimo autobus del produttore polacco venduto in Italia ed è già operativo nel servizio di linea. A un decennio dallo sbarco nel nostro paese, un raggiante Alberto Fiore commenta i risultati dell'anno che sta per chiudersi e guarda al 2016 con prospettive decisamente incoraggianti. "La fiducia dei clienti è la migliore motivazione a proseguire nel solco del successo che abbiamo ottenuto finora", sottolinea il Direttore Generale di Solaris Italia.



LINO SINARI NOVARA

È un raggiante Alberto Fiore quello che, affiancato da Luigi Martinoli, Amministratore Unico della società dei trasporti SUN, incontriamo a Novara. Nella centralissima Piazza Della Repubblica, al cospetto del Duomo, si svolge una breve ma significativa cerimonia: Solaris Bus & Coach consegna a SUN un'unità dell'Urbino 12, autentico cavallo di battaglia del produttore polacco nel segmento urbano. Giunto alla quarta generazione, è diventato negli anni sinonimo di veicolo maneggevole, attuale sul piano estetico ed ancora più efficiente in termini di consumi/emissioni e capacità di carico. Nella versione a pianale completamente ribassato quale quella fornita a SUN il Solaris Urbino è altresì noto per la facilità di accesso, anche per persone a ridotta mobilità: se nei primi anni dello sbarco del costruttore polacco in Italia (avvenuto dieci anni fa) Solaris era marchio noto per i filobus, con i Trollino che ancor oggi viaggiano per Roma, nel tempo gli Urbino si sono fatti conoscere un po' ovunque, da Salerno a Bologna passando per Milano, Napoli e Pisa tanto per citare qualche città.

### UN TRAGUARDO PRESTIGIOSO

Ma quello consegnato a SUN Novara non è un Urbino "qualsiasi": la presenza di Alberto Fiore e dell'entusiasmo, suo e del suo staff, sono spiegate dal numero 500. Tanti sono infatti gli autobus Solaris consegnati in Italia e quello che circola dal centro alla periferia novarese è proprio il



Alberto Fiore, Direttore Generale Solaris Italia. In alto, il 500esimo Urbino presente in Italia.

cinquecentesimo Urbino che uscito dalle linee del sito di Bolechovo, località nei pressi di Poznan, ha raggiunto il nostro paese. "Un bel traguardo - afferma Alberto Fiore, 49 anni, Direttore Generale Solaris Italia, dal 2008 in forze al produttore polacco dopo una brillante carriera nella Divisione Autobus di Mercedes-Benz - se consideriamo che la nostra azienda è operativa sul mercato italiano a partire dal 2008, mentre prima erogava solo servizi per vendite effettuate da terzi: ad esempio si occupava dell'assistenza dei 30 filobus dell'ATAC. La commercializzazione vera e propria di Solaris in Italia è iniziata a fine 2008. Il nostro primo cliente fu la ATCM di Modena, ora SETA, con sei autobus urbani di 18 metri del modello Solaris Urbino della precedente generazione. Oggi ci onora l'acquisto da parte di SUN Novara del nostro nuovissimo modello di ultima generazione Euro 6, dotato di tutte le caratteristiche che questi prodotti devono avere per svolgere nel modo più efficiente possibile il servizio di linea nei prossimi 15 anni".

### PROTAGONISTI NEL SEGMENTO URBANO

Il Solaris Urbino di quarta generazione conferma le pe-culiarità del precedente modello ma aggiunge qualche elemento in più di assoluto rilievo. "La carrozzeria in acciaio inox - prosegue Alberto Fiore - è stata alleggerita rispetto al precedente modello di 700 kg: questo ci permette una tara inferiore e una portata di passeggeri maggiore in pari proporzione. Il veicolo si distingue per gli ampi spazi all'interno dell'abitacolo a disposizione dei passeggeri, ma non abbiamo trascurato nemmeno il posto conducente, pur ridisegnato in conformità alle nuove norme europee: l'obiettivo di dare soddisfazione a un ampio raggio di

### SUN NOVARA NELLE PAROLE DELL'AMMINISTRATORE UNICO LUIGI MARTINOLI

### DUECENTO VEICOLI: UNA PICCOLA REALTÀ DAL GRANDE DINAMISMO

Acronimo della vecchia municipalizzata, mantenuto anche in sede di società per azioni, SUN sta per Servizi Urbani di Novara. "In realtà - spiega Luigi Martinoli, Amministratore unico della società di trasporto - non facciamo più servizi soltanto urbani: a questi si è aggiunta tutta la conurbazione negli otto comuni limitrofi alla città di Novara, che rappresentano più del 50 per cento della popolazione della provincia".

L'attività di SUN dal punto di vista del ruolo della municipalizzata è cominciata 45 anni orsono, è società per azioni dal 1999, una trasformazione nella quale lo stesso Luigi Martinoli ebbe un ruolo significativo: ai tempi da assessore al bilancio e alle aziende partecipate del comune di Novara avviò il processo che nel 1999 portò alla costituzione della SpA. Per una sorta di "nemesi storica" l'attuale sindaco Andrea Ballarè gli ha poi conferito prima la carica di Presidente del Consiglio Amministrazione e ora di Amministratore unico.



"L'azienda - illustra Luigi Martinoli - possiede circa 200 mezzi e deve districarsi nelle difficoltà che in questo momento patisce il settore del TPL un po' ovunque: l'evoluzione del mondo del trasporto è in fermento per via delle gare, delle aggregazioni e per via di un quadro normativo non esattamente ancora de-

finito. Noi inoltre soffriamo un po' di più a causa di qualche vicissitudine di carattere finanziario non esattamente felice: quattro anni fa quest'azienda era sull'orlo del fallimento, l'anno scorso e quest'anno ha chiuso i conti in equilibrio ed è stata ricapitalizzata dal suo azionista". Una storia in parte passata: oggi SUN sta tentando di ringiovanire il parco, che ha ancora un'età media superiore agli otto anni

"Se guardiamo all'Europa - prosegue Luigi Martinoli - siamo lontani da alcune splendide realtà di parchi giovani ed efficienti. Nel nostro piccolo siamo contenti di presentare un mezzo che è il primo della serie degli Euro 6 della produzione Solaris: Solaris è uno dei produttori leader in questo momento nel mondo degli autobus, ha vinto una recente commessa a Milano ed è marchio noto per la sua estrema affidabilità. Come abbiamo fatto quest'investimento? Usando una sorta di liquidazione del nostro estratto conto sul piano au-

tobus 2009 figurante della Regione Piemonte: avanzava un piccolo fondo, allo sforzo della Regione si è affiancato quello dell'azienda e abbiamo comprato questo mezzo".

Un acquisto quello di SUN Novara avvenuto in assoluta anteprima: le unità della quarta generazione dell'Urbino stanno gradualmente arrivando nel nostro paese. "La nostra azienda - prosegue Luigi Martinoli - ha già ordinato altri mezzi, pochi purtroppo: stiamo aspettando l'esito delle gare di questo territorio per avviare un piano industriale che preveda il cambio dell'intera flotta. Siamo una piccola azienda, ma soddisfatti delle piccole tappe raggiunte. È tutt'altro che facile, sia per le condizioni di carattere finanziario, che non sono esclusive di quest'azienda ma dell'intero comparto, sia per l'incertezza normativa che speriamo venga presto risolta". All'avvio del nuovo anno sono previste una serie di gare: a quella di Novara si aggiungono quelle di Toscana, Liguria e Friuli Venezia Giulia.

### NELLA GAMMA LA VERSIONE ELETTRICA E IL NUOVO URBINO LE

### Nel 2016 la famiglia si arricchirà con metano e trollino 12

 $I^{1}$  design moderno che caratterizza la nuova generazione di autobus urbani di Solaris è stato applicato anche al segmento del bus elettrico. La nuova costruzione esprime un carattere dinamico e sportivo, anche grazie alle linee taglienti del corpo.

Il cambio di look dell'Urbino ha come fine migliorare la funzionalità del bus. "Uno dei principali obiettivi del nuovo progetto - spiega Alberto Fiore, General Manager Solaris Italia - è stato quello di aumentare il comfort dei passeggeri e il piacere del loro viaggio. Chi salirà a bordo del Nuovo Urbino avrà modo di apprezzare le porte più ampie, che facilitano lo scambio di passeggeri in entrata-uscita, così come le grandi finestre e l'illumi-

nazione interna a LED, per non parlare di trentatre sedili, tra cui sedici posti senza piedistallo. Tutti questi miglioramenti pratici rendono il nuovo Solaris sinonimo di comfort"

Grazie al suo stile unico, ai risultati straordinari in termini di prestazioni e basso costo di gestione e alla maggior parte di tutte le capacità funzionali praticamente illimitate, il nuovo Urbino 12 elettrico è la risposta perfetta alle crescenti esigenze delle metropoli in via di sviluppo, che necessitano di veicoli dinamici, comodi e rispettosi dell'ambiente. Con gli autobus Solaris di nuova costruzione alimentati a batteria, gli abitanti possono respirare un'aria più fresca e pulita, mentre gli

operatori possono godere di costi di esercizio mediamente tre volte più bassi.

L'altra novità 2016 nella gamma Urbino è il nuovo Urbino 12 LE, che si distingue in termini d'interni confortevoli ed ergonomici. I passeggeri potranno beneficiare di un incredibile spazio, oltreché di porte più ampie e più alte, la seconda delle quali spostata ulteriormente verso il retro: gli ingegneri Solaris hanno fatto in modo che il passaggio lungo il pavimento dalla parte inferiore al retro del bus sia confortevole e facile. Degni di nota il facile accesso al posteriore, molto spazioso, e le sei file di comodi posti, adatti soprattutto per percorsi più lunghi, tipici dell'utilizzo extraurbano.

Ma Solaris ha pensato anche agli operatori: riunendo e unificando la famiglia Urbino, è possibile utilizzare molti componenti identici come pezzi di ricambio per i diversi modelli della gamma. Vantaggio che va ad affiancarsi all'innegabile aspetto estetico, riconosciuto e premiato con l'IF Design Award 2015

E poiché Solaris non si ferma, è prevista l'introduzione di ulteriori nuovi modelli Urbino alimentati con energie alternative verde: nel corso del 2016 arriveranno il nuovo Urbino 12 CNG e il nuovo Trollino 12. Stando al piano del produttore polacco la maggior parte dei prodotti di nuova generazione sarà disponibile entro la fine del 2016.



ma continua nella sua tendenza alla crescita. Questo perché all'ottimo prodotto si affianca una squadra che si dedica anima e cuore al cliente: questo viene estremamente apprezzato e riconosciuto da tutti i nostri clienti".

berto Fiore - in tutti questi

anni continua a viaggiare in

controtendenza rispetto al

mercato: se il mercato è sta-

gnante, Solaris non regredisce

### CAVALLO DI BATTAGLIA ANCHE IL TROLLINO

Altro cavallo di battaglia Solaris resta il filobus Trollino, ormai collaudato in oltre 50 pezzi sul mercato italiano con piena soddisfazione dei clienti. "Il trend del filobus aggiunge Alberto Fiore - a sua volta è in controtendenza: è in crescita perché le aziende che hanno dismesso le linee

questo traguardo in così poco tempo: questo sta a significare che i nostri clienti ci hanno creduto, hanno tratto soddisfazione dall'acquisto e continuano a crederci. Frutto di questa negoziazione è il fatto che oltre il 70 per cento dei clienti che acquistano autobus oggi sono dei "ri-acquisti": clienti che hanno già all'interno del parco un nostro prodotto, che si è confermato vincente per il suo utilizzo. Questa è la chiave di lettura che diamo al nostro prodotto e che soprattutto danno i nostri clienti. Sei anni fa quando bussavamo alle porte dei clienti eravamo soprattutto impegnati nel cercare di far capire chi stavamo rappresentando in quel momento: il prodotto Solaris era praticamente sconosciuto. Oggi è il cliente stesso che chiama la nostra azienda per assicurarsi





Il Direttore Generale di **Solaris Italia, Alberto Fiore** (al centro), consegna le chiavi del **Solaris Urbino** numero 500 al gruppo dirigente dell'azianda di trasporto novarese. Alla sua sinistra, il sindaco di Novara **Andrea Ballarè**.

conducenti di varia statura è stato raggiunto".

Confermata la tecnologia CAN-bus per quanto riguarda il sistema diagnostico dell'impianto elettrico che regola l'apertura porte, il veicolo fornito a SUN è motorizzato con un generoso DAF Euro 6 da 11 litri, propulsore che sviluppa 240 kW. Ma dove sono dislocate per lo più le unità di Solaris Urbino finora consegnate in Italia? "Maggiormente al centro Nord - risponde Alberto Fiore - una su tutte ricordo la consegna fatta l'anno scorso all'ATM di Milano: 125 Urbino 12 metri Euro 6 che il cliente annovera tra i veicoli più affidabili e anche apprezzati, da parte degli autisti che hanno avuto il piacere di guidare e "assaggiare con le proprie mani", presenti all'interno del loro parco".

Solaris anche quest'anno come già nel 2014 - viaggia attorno alle cento unità vendute, pur in un mercato ancora oggi in crisi. "Questo vuol dire per noi - prosegue il manager Solaris - rappresentare all'interno del segmento urbano oltre il 10 per cento: vogliamo mantenere questo trend ma soprattutto Solaris vuole anche spingersi all'interno del segmento interurbano attraverso il nuovo prodotto, l'Interurbino nella configurazione da 12 metri. Questo per rispondere al trend del 2016 per come lo prevediamo

mo partecipando, tra cui la più importante per 415 autobus: la tendenza di acquisto si sposta verso l'interurbano, di cui c'è un fabbisogno maggiore. Solaris risponde a questa esigenza con un prodotto all'avanguardia, disponibile anche con trazione elettrica. L'Italia non può più aspettare: già l'anno prossimo sono previste gare che daranno vantaggi alla trazione elettrica. Ad esempio la Regione Piemonte ha preannunciato lo stanziamento di circa 15 milioni di euro per portare all'in-

terno del proprio parco una

in relazione alle gare cui stia-

trentina di autobus elettrici, che sarebbero a livello europeo la più grossa fornitura in calendario l'anno prossimo".

Quella di Novara è dunque una fornitura che fa da corollario a un anno decisamente sulla cresta dell'onda per Solaris: a Genova sono in arrivo due Solaris Urbino 18 metri di ultima generazione, un'altra consegna di tre veicoli in versione CNG è prevista alla SETA di Modena, altri 10 veicoli 12 metri CNG arrivano alla ACTV di Venezia e un'unità del "fratello minore" da 9 metri a Cortina D'Ampezzo. "Solaris - prosegue Al-

bifilari di alimentazione dei filobus le stanno rimodernando affinché questo prodotto possa riessere ricollocato all'interno delle città. L'altro nostro gioiello di famiglia della Solaris è il Tramino, che vorremmo provare a collocare anche sul mercato italiano non appena si presenterà un'opportunità di gara".

Insomma, oggi Solaris in Italia è a pieno titolo costruttore che si colloca alla pari con i colossi dell'industria della mobilità urbana e interurbana. "Siamo orgogliosi afferma in conclusione Alberto Fiore - di aver raggiunto

che Solaris partecipi alle gare: tra i big di questo mercato, big intesi in termini di numeri ma anche tra coloro che realizzano qualità, uno dei marchi principali è Solaris. Un risultato ottenuto con grande sacrificio di tutto lo staff di Solaris Italia. E continueremo a farlo, continueremo a espanderci in relazione a quello che è il volume che andiamo a collocare". Oggi Solaris Italia, che ha sede a Roma, conta 11 dipendenti tra diretti ed indiretti (nove dei quali si occupano di assistenza), che coprono l'intero territorio nazionale con le rispettive zone.

### IVECO BUS / CONSEGNATI I PRIMI CINQUE AUTOBUS A ELEVATO STANDARD DI COMFORT

# ASF si rinnova con Crossway Low Entry

VALENTINA MASSA

Cinque Iveco Crossway Low Entry sono stati consegnati ad ASF Autolinee di Como, società di Trasporto pubblico locale che gestisce le linee nella città di Como e provincia. I nuovi veicoli, che hanno iniziato a circolare ufficialmente sulle strade di Como in occasione dell'inizio dell'anno scolastico 2015-2016, sono destinati ai collegamenti urbani, extraurbani e scolastici nel comprensorio comasco.

La flotta di ASF Autolinee, oggi partecipata del gruppo Arriva, leader mondiale nei servizi di trasporto passeggeri, composta da 300 autobus, si rinnova con l'entrata in servizio dei nuovi mezzi Iveco di ultima generazione. L'acquisto dei veicoli della casa italiana da parte di ASF Como è il ri-

sultato di una gara europea vinta da Iveco Bus, a conferma dell'attenzione del brand al tema della sostenibilità ambientale, da sempre ai primi posti nella mission aziendale anche dell'azienda di Como.

I Crossway, da 12 metri, sono equipaggiati con motori Cursor 9 Euro VI da 360 cv con cambio automatico Voith D864.6. Sono dotati di 36 posti a sedere, con sollevatore manuale e area attrezzata per il trasporto di passeggeri disabili, oltre a un pianale ribassato che garantisce la massima accessibilità in fase di salita e di discesa dal veicolo ai passeggeri con disabilità. Al fine di garantire i più alti standard di comfort, i veicoli sono dotati di sedili ergonomici, luci interne full led, impianto di climatizzazione automatico, e dispositivo supplementare per il riscaldamento interno.

Crossway LE non utilizza il ricircolo dei gas di scarico (EGR) per controllare le emissioni, ma si affida esclusivamente alla riduzione catalitica selettiva del si-

stema HI-SCR. Si tratta di una tecnologia esclusiva Iveco, l'unico sistema di controllo delle emissioni che non altera il processo di combustione, perché funziona attraverso l'immissione di aria pura, non mescolata con i gas di scarico. Oltre ai cinque Crossway LE, la flotta della ASF Como si è ampliata con l'ingresso di tre nuovi Crossway Pro 12 metri, entrati in servizio in

occasione dell'inizio di Expo 2015. Questi veicoli possiedono un mix di dispositivi che li rendono capaci di viaggiare sia in città sia di operare nel segmento interurbano premium.



La cerimonia di consegna delle cinque unità **Iveco Crossway LE** entrate a far parte della flotta della comasca **ASF**, società di Trasporto pubblico locale che gestisce le linee nel capoluogo lariano e provincia. ASF è oggi partecipata del gruppo Arriva.





NISSAN E-NV200

# Il primo elettrico 7 posti

NISSAN LANCIA IN ITALIA UNA NUOVA VERSIONE DI E-NV200 PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE DI CLIENTI PROFESSIONALI E PRIVATI INTERESSATI A VERSATILITÀ, PRATICITÀ, BASSI COSTI DI GESTIONE E MANUTENZIONE E PERFORMANCE A ZERO EMISSIONI. I PREZZI PARTONO DA 28.218 EURO.

URBANO LANZA ROMA

Cresce la proposta e-NV200, il fratello 100 per cento elettrico del van di Nissan. Leader mondiale nel mercato dei veicoli elettrici con oltre 190mila unità vendute negli ultimi 5 anni, Nissan amplia la gamma del suo pluripremiato e-NV200 con il lancio di una versione 7 posti versatile e pratica, capace di offrire una scelta completa in termini di tec-

nologia, stile, eleganza e comfort a zero emissioni.

Il nuovo modello - il primo al mondo 100 per cento elettrico 7 posti - viene introdotto per rispondere alle esigenze di clienti professionali (settore turistico, taxi e trasporto pubblico) e privati interessati ai bassi costi di gestione e di manutenzione e alle performance a zero emissioni del veicolo leader nel settore. In Italia, la gamma e-NV200 è dunque ora disponibile in

tre allestimenti: Van, Bus (5 o 7 posti) ed Evalia (5 o 7 posti) per offrire ai clienti la piena libertà di scegliere il veicolo che si adatti al meglio alla lora egiporara

glio alle loro esigenze.

Il lancio della versione a 7 posti completa la gamma dei veicoli elettrici, rappresentando un unicum al mondo in grado di trasportare un numero più elevato di persone, a emissioni

e-NV200 - che si basa sulla tecnologia collaudata

di Nissan Leaf, l'auto elettrica più venduta al mondo ha costi di gestione e manutenzione inferiori del 41 per cento rispetto a un furgone diesel tradizionale: in un anno il risparmio complessivo è di circa 1.500 euro se calcolato su una base di 20mila km. Il costo del solo rifornimento per percorrere 100 chilometri è di circa 4 euro. E nonostante i bassi costi di gestione e manutenzione, e-NV200 offre prestazioni di tutto rispetto: ha un'autonomia di 167 chilometri, sufficiente a coprire oltre l'80 per cento degli spostamenti quotidiani dei clienti. Con la ricarica rapida CHAdeMO è possibile passare da zero all'80 per cento in soli 30 minuti.

La versione a 7 posti è configurata con due posti aggiuntivi nella parte posteriore del veicolo (terza fila), che possono essere singolarmente abbassati e ripiegati senza alcuno sforzo. Il risultato è un interno estremamente flessibile e di

semplice utilizzo che può rapidamente essere ottimizzato per i passeggeri o per il carico. Il veicolo può ospitare con facilità sette adulti, offrendo spazio per le gambe e poggiatesta per tutti gli ospiti. Con la seconda fila di sedili spostata e piegata in avanti e con il sesto e il settimo sedile ripiegati e spostati lateralmente, è disponibile un vano di carico di 2,94 mc, abbastanza ampio per trasportare tre biciclette con le ruote montate.

Anche con tutte le tre file in posizione, e-NV200 a 7 posti ha una capacità di carico di 870 litri, permettendo il trasporto di sette persone e di un ampio bagagliaio. I prezzi chiavi in mano partono dall'allestimento Bus Visia con 28.218 euro per coloro che scelgono la comodità del noleggio della batteria (da 89 euro al mese, iva inclusa) e 34.118 euro per chi acquista il veicolo e la batteria a titolo definitivo.



La nuova versione dell'**e-NV200**, il leader dei leggeri a trazione elettrica, è frutto della consolidata esperienza del costruttore nipponico nell'ormai competitivo settore della trazione alternativa.

### **MAN BUS**

# Il trasporto come plusvalore

IL GRUPPO MAN HA FATTO ANCORA UNA VOLTA SENTIRE LA SUA IMPONENTE PRESENZA CON LA GAMMA MAN E NEOPLAN DI AUTOBUS URBANI, INTERURBANI E TURISTICI NONCHÉ CON I SERVIZI ORIENTATI AI CLIENTI. I TEMI CENTRALI DELL'ESPOSIZIONE DEL COSTRUTTORE TEDESCO SONO DA TEMPO AL CENTRO DELLE SUA STRATEGIA NEL SETTORE DEL TRASPORTO PASSEGGERI: EFFICIENZA NEI CONSUMI E SICUREZZA.



Fiera di settore di rilevanza mondiale, dal 16 al 21 ottobre Busworld 2015 ha come sempre attirato a Kortrijk (Belgio) costruttori, allestitori e fornitori del mondo bus. Il Gruppo MAN ha fatto ancora una volta sentire la sua imponente presenza con la gamma MAN e NEOPLAN di autobus urbani, interurbani e turistici nonché con i servizi orientati ai clienti. I temi centrali dell'esposizione del costruttore tedesco sono da tempo al centro delle sua strategia nel settore del trasporto passeggeri: efficienza nei consumi e sicurezza

### CURA COSTANTE

Negli ultimi tre anni, il MAN Lion's City è stato sistematicamente ottimizzato per offrire ai clienti il massimo in termini di qualità e vantaggi. Le principali misure adottate riguardano l'ottimizzazione del peso, la maggiore facilità di manutenzione, l'aumento della capacità passeggeri nonché la riduzione del consumo di carburante. L'attenzione della Casa bavarese si è concentrata in particolare sull'efficienza e



l'ottimizzazione del consumo di carburante. Oltre alle diverse misure di riduzione del peso e alla tecnologia Euro 6 per le emissioni dei gas di scarico, sono stati introdotti per esempio la funzione start&stop automatica, il nuovo software per cambio automatico per ZF EcoLife Step 3 e un nuovo turbocompressore a due stadi. Un ulteriore punto saliente sono le nuove porte riservate agli autobus urbani: una soluzione robusta che non richiede manutenzione indicata per il duro impiego quotidiano che prevede continue operazioni

di apertura e chiusura. Oltre alle misure di potenziamento dell'efficienza, MAN ha valorizzato il suo programma di autobus urbani anche grazie a importanti sviluppi in termini di comfort per il conducente. Quello tedesco è uno dei primi produttori a offrire di serie nei suoi autobus urbani la nuova generazione di sedili conducente ISRI NTS2, valorizzando il posto di guida in termini di ergonomia e comfort. Feature fondamentali sono i supporti lombari, la climatizzazione e la possibilità di regolare il sedile in tre direzioni.



Il NEOPLAN Skyliner e a destra gli eleganti interni del Tourliner.

Il Lion's Intercity ha fatto il suo ingresso sulla scena internazionale proprio alla fiera di Kortrijk. L'autobus è concepito per il servizio interurbano e interregionale, ma anche come robusto scuolabus; riunisce comfort, funzionalità, sicurezza e qualità MAN ridefinendo gli standard non solo con il design marcato e aerodinamico e le ottimali caratteristiche di marcia, ma anche con il ridotto consumo di carburante e i bassi Life Cycle Cost. L'idea che sta alla base dei TCO (Total Cost of Owner-



gettazione che mira in modo conseguente alla riduzione ner del peso. Anche l'aerodinamica sofisticata e la facilità di manutenzione e di riparazione contribuiscono a diminuire i costi d'esercizio.

Al Busworld 2015 il NEOPLAN Tourliner ha vinto il premio IBC Comfort Award 2015 per il suo livello di comfort. Il lussuoso autobus per lunghe distanze si presenta come un bus a 5 stelle con sedili VIP per 32 passeggeri con la fila di sedili di sinistra che si compone di sedili singoli mentre quella di destra di sedili doppi

Anche nei dettagli, il Tourliner dimostra di essere un autentico mezzo premium. Basti pensare ai monitor ben visibili, al frigo da 56 litri e alla pratica nicchia cucina.

### PUNTUALI RISPOSTE ALLA CLIENTELA

MAN ha mostrato a Kortrijk anche alcune realizzazioni speciali del Bus Modification Center (BMC) per bus di linea e da turismo, in cui sono state implementate richieste particolari dei clienti in tema di allestimento finale. Il NEOPLAN Cityliner dispone di un arredo interno con lounge progettata dal BMC per favorire il dialogo e la comunicazione durante il viaggio. L'autobus dispone anche di un impianto di illuminazione e di distribuzione audio sviluppato appositamente per il veicolo.

Il turistico a due piani NEOPLAN Skyliner riunisce due funzioni in un solo veicolo: al piano inferiore il simpatico bistrot invita a stare insieme, con un'ampia cucina a forma di L completamente equipaggiata, 18 posti a sedere Exclusive Plus e due doppi sedili contrapposti con tavolini regolabili in altezza per garantire il massimo comfort di viaggio.

### **BOMBARDIER**

# Il Frecciarossa va sempre a mille

Contratto di manutenzione decennale con Trenitalia in partnership con AnsaldoBreda: affidata a loro la disponibilità e affidabilità dell'ultimo membro della famiglia di treni ad alta velocità Zefiro.

Bombardier Transportation, leader nella tecnologia ferroviaria, si è aggiudicata un contratto decennale per la manutenzione della flotta Trenitalia di 50 treni ad altissima velocità ETR1000/V300 Zefiro, conosciuto in Italia come Frecciarossa 1000. Si tratta di uno dei contratti più importanti di manutenzione della flotta assegnati in Italia negli ultimi anni, e sarà eseguito in partnership con Ansaldo-Breda. La quota del contratto di Bombardier Transportation è pari a circa 154 milioni di euro.

"Il nostro obiettivo - ha dichiarato Jean Baptiste Eymeoud, Head

of Services Execution Bombardier Transportation Western Europe, Middle East & Africa (WMA) - è ottimizzare la disponibilità e l'affidabilità dei nuovi convogli con un adeguato programma di manutenzione preventiva e correttiva, una volta che i convogli saranno in servizio, a partire dalla metà del 2015. Questo contratto e la sua durata rappresentano un grande risultato per il Frecciarossa 1000 e rafforzerà l'impegno a lungo termine di Bombardier in Italia".

In Italia il team del ServicesExecution di Bombardier è già responsabile della manutenzione di oltre 200 convogli.



Costruito in partnership con AnsaldoBreda, Frecciarossa 1000 è l'ultimo membro della famiglia di treni ad alta velocità Bombardier Zefiro. Con una velocità commerciale massima di 360 km/h, V300 Zefiro è il treno più veloce in Europa e la sua alta accelerazione consente eccellenti tempi di percorrenza, anche su rotte ventose. Inoltre è completamente interoperabile: i passeggeri potranno attraversare i confini europei senza dover cambiare treno. V300 Zefiro può essere adattato per circolare sulle reti di molti paesi non europei.

### **ALLISON TRANSMISSION**

# L'Altano più completo

IL COACH VAN HOOL AL SUO DEBUTTO EUROPEO CON LE TRASMISSIONI DEL PRODUTTORE AMERICANO: IL PRIMO MODELLO ALTANO TX CON MOTORE DAF MX13 E CAMBIO ALLISON T525R COMPLETAMENTE AUTOMATICO È STATO CONSEGNATO AL TOUR OPERATOR BELGA DE ZIGEUNER. AL PRODOTTO DELLA GAMMA TORQMATIC, LINEA SPECIFICAMENTE PROGETTATA PER LE ESIGENZE SPECIFICHE DI AUTOBUS TURISTICI, È UNITA LA TECNOLOGIA FUELSENSE PER IL RISPARMIO DI CARBURANTE.



### MAX CAMPANELLA COURTRAI

Il produttore europeo di autobus Van Hool ha aggiunto la trasmissione completamente automatica T525R di Allison Transmission al suo coach Altano TX17. Questa configurazione del coach Van Hool offre inoltre FuelSense, ultima tecnologia di risparmio di carburante di Allison, nella sua configurazione più completa FuelSense Max. Il primo di questi veicoli è stato consegnato al tour operator belga De Zigeuner.

T525R di Allison Transmission è parte della gamma Torqmatic, linea di trasmissioni completamente automatiche specificamente progettate per le esigenze specifiche di autobus turistici, urbani ed extraurbani con motorizzazioni fino a 410 kW (550 cv) e 2.550 Nm. Il motore Daf MX13 Euro 6 da 12,9 litri che equipaggia il Van Hool sviluppa una potenza di 375 kW (510 cv) e 2.500 Nm di coppia. A esprimere la soddi-

sfazione per il Van Hool con trasmissioni Allison e propulsore Daf è Jan Vanheusden, presidente dell'azienda De Zigeuner. "Ho continuato a chiedere ai nostri amici di Van Hool - spiega De Zigeuner - la possibilità di questo tipo di configurazione e ora la nuova generazione del motore Daf Euro 6 MX13 l'ha resa possibile".

Progettata per il funzionamento semplice ed efficiente, con sei marce e una retromarcia, la gamma di trasmissioni Torqmatic di quinta generazione dispone di controlli elettronici avanzati per il funzionamento ottimizzato e funzionalità diagnostica. È inoltre disponibile un rallentatore all'uscita della trasmissione integrale. "Già in passato - ha detto Jan Vanheusden - abbiamo avuto un bus equipaggiato Allison e sono rimasto molto colpito dalla morbidezza eccezionale. Come azienda giriamo un po ovunque, portiamo i passeggeri verso destinazioni in tutta Europa, spesso copren-



La consegna simbolica di un modellino di trasmissione a **Jan Vanheusden**, presidente di **Zigeuner**. Consegna il premio **Edgar Lips**, Responsabile Clienti del Benelux di **Allison**.

do grandi distanze. L'affidabilità e l'efficienza del carburante sono importanti per noi come operatore, ma morbidezza e comfort sono fondamentali per l'esperienza del cliente".

Con la Continuous Power Technology™ di Allison, la coppia motore è moltiplicata alla partenza grazie al sistema brevettato Allison e i cambi di marcia sono realizzati senza interruzione di coppia, con conseguente trasferimento di potenza alle ruote motrici, massima efficienza tra motore e trasmissione e viaggio confortevole per i passeggeri. Il Van Hool Altano TX17 a due piani è un veicolo a tre assi alto 3,73 m, lungo 13,20 m e largo 2,55 m. Ideale per lunghi viaggi in tutta comodità, può ospitare fino a 59 passeggeri. Nell'ambito della partnership, Van Hool costruisce anche coach equipaggiati con la trasmissione completamente automatica Allison B500 per l'iconico marchio americano Greyhound Lines.

### ARRIVA SUL MERCATO IL MODELLO XFE PER BUS URBANI

### TECNOLOGIA PER ABBASSARE ULTERIORMENTE I CONSUMI

A llison Transmission ha lanciato ufficialmente sul mercato una nuova serie di modelli per autobus in grado di aumentare l'efficienza dei consumi. Denominate xFE, nome che indica il risparmio addizionale di combustibile (Extra Fuel Economy), le trasmissioni completamente automatiche per autobus hanno dimostrato fino al 7 per cento di risparmio in più oltre a quelli offerti dalla tecnologia FuelSense. "Oltre ai nostri prodotti ibridi - afferma Lawrence Love, Responsabile Global Marketing di Allison Transmission - i nuovi modelli xFE rappresentano la nostra miglior tecnologia per ottimizzare l'utilizzo del combustibile. Il nostro obiettivo con la nuova gamma xFE è ottenere il maggior risparmio di combustibile possibile in un autobus allestito con una trasmissione automatica".

I modelli xFE sono nuove trasmissioni con dimensioni e specifiche pari a quelle dei modelli precedenti, ma caratterizzate da rapporti di riduzione ottimizzati e abbinati al pacchetto FuelSense Max. Per migliorare ulteriormente il risparmio di combustibile, le trasmissioni xFE consentono la presa diretta



già in prima marcia e permettono al veicolo di operare a regimi motore inferiori con marce lunghe. "I nuovi rapporti di riduzione - prosegue Lawrence Love - offrono una maggiore economia di combustibile nei cicli di lavoro con frequenti fermate e ripartenze e velocità medie basse. Gli autobus urbani sono i candidati ideali per questa tecnologia ed è per questo che la stiamo lanciando in quest'applicazione". Mentre i risultati delle singole flotte dipenderanno in larga misura dai cicli di lavoro, nei test condotti con le flotte dei clienti di quattro continenti e in città che vanno da Saint Louis a Seoule, da Pechino a Rio de Janeiro, gli autobus equipaggiati con xFE hanno registrato fino al 7 per cento in più di risparmi di combustibile rispetto ai modelli base. Questi risultati sono dovuti ai nuovi rapporti di riduzione e sono indipendenti dalle prestazioni di FuelSense. I modelli xFE sono anche compatibili con motori a trazioni alternative. La produzione è iniziata questa primavera a Indianapolis. Al di fuori del Nord America, Allison offrirà tre nuovi modelli xFE: T3280 xFE, T3325 xFE e T3375 xFE.

### **EUROTUNNEL**

# Niente crisi sotto la Manica

Dopo i primi anni deludenti, dal 2005 (anno d'inizio della presidenza di Jacques Gounon) in poi le merci trasportate lungo il tunnel che collega Francia e Inghilterra sono via via sempre aumentate. Definitivamente archiviati anche gli effetti dell'incendio del 2008: dopo il primo record del 2012 l'anno scorso si è chiuso con il massimo finora raggiunto, ovvero 20.350.000 tonnellate di merci trasportate su treni merci e navetta.

Negli anni della crisi, delle infrastrutture (spesso) inutili e dei lavori per grandi opere mai terminati, c'è una galleria che non solo funziona, ma che a dispetto delle "civette" della prima ora continua a rappresentare un collegamento essenziale, richiesto e sempre più frequentato anche per il trasporto delle merci.

Si tratta del tunnel della Manica, comunemente noto come Eurotunnel, dal nome della società franco-britannica Groupe Eurotunnel che, fondata nel 1986, si è occupata di finanziare, costruire e gestire una galleria tra Regno Unito e Francia. La galleria è stata inaugurata nel 1994, presenti la regnante d'Inghilterra, Regina Elisabetta II, e l'allora presidente francese Francois Mitterand. Il tunnel della Manica è lungo oltre 50

km e unisce il Comune britannico di Cheriton, nel Kent, a quello francese di Coquelles, vicino a Calais, passando sotto il fondo del Canale della Manica. È il tunnel con la parte sottomarina più lunga al mondo e, nella sua lunghezza complessiva, è secondo solo alla galleria Seikan in Giappone. Ma la galleria della Manica corre per circa 39 km sotto il mare, contro i 23 del

Seikai

I primi anni d'esercizio non furono particolarmente entusiasmanti, certamente al di sotto del target previsto. A dare man forte alle critiche mosse ci si è messo l'incendio in uno shuttle merci, che portò a una diminuzione dei volumi del traffico nel 1997. Ma già l'anno dopo il volume di merci raggiunse un picco di 3,1 milioni di tonnellate.



Negli anni a seguire Eurotunnel ha avuto una crescita importante a seguito della ristrutturazione avviata da Jacques Gounon, dal 2005 Presidente del Consiglio di Amministrazione, e i numeri gli hanno dato ragione: fatta eccezione per il calo dovuto agli effetti dell'incendio del 2008, di fatto il volume del traffico merci è sempre cresciuto e il tunnel della Mani-

ca ha non solo superato indenne la crisi economica, ma ha segnato ben due record nel trasporto di merci (treni merci e treni navetta): il 2012 si è chiuso con il primo record superando i 20 milioni di tonnellate, traguardo nuovamente raggiunto e superato nel 2014 con esattamente 20.350.000 tonnellate. L'anno scorso record anche di passeggeri: 10.397.894.









### KAPSCH CARRIERCOM

# Trasporto pubblico sì, ma "smart"

Da soli tre anni attiva nel trasporto pubblico, l'azienda austriaca ha realizzato progetti in Belgio, Olanda e Sudafrica.

### MATTEO GALIMBERTI

Attiva nel trasporto pubblico da soli tre anni, Kapsch CarrierCom - divisione del Gruppo Kapsch, con sede a Vienna, specializzata in soluzioni di telecomunicazione e infrastrutture intelligenti per ferrovie, operatori del trasporto pubblico, operatori di rete e società di fornitura di energia - ha realizzato progetti in diversi Paesi: infrastrutture che oggi sono in grado di dimostrare come information technology, telematica e telecomunicazioni possano contribuire a migliorare il comfort dei passeggeri e accrescere l'efficienza operativa nel trasporto pubblico; una serie di soluzioni innovative che, sul campo, dimostrano come technical networking e software intelligenti possano offrire una qualità totalmente nuova alla mobilità

"La nostra nuova divisione dedicata al trasporto pubblico - afferma Kari Kapsch, CEO di Kapsch CarrierCom - sta crescendo rapidamente sia in termini di clienti, sia per la varietà dell'offerta. Questo è sicuramente il risultato della capacità del gruppo di far leva su una lunga esperienza nel campo delle tecnologie applicate ai trasporti. Di questo ampio know-how beneficeranno oggi anche gli operatori del trasporto pubblico"

"Sono fermamente convinto - aggiunge Kapsch che information technology, telematica e telecomunicazioni siano la chiave per risolvere una delle principali sfide dei nostri tempi. Oggi muoversi facilmente è un'esigenza fondamentale dei cittadini, ma soddisfarla con soluzioni sostenibili dal punto di vista ambientale, soprattutto nei centri urbani in rapida crescita, sta diventando sempre più difficile. Ed è qui che interveniamo noi proponendo le più recenti soluzioni tecnologiche per migliorare l'efficienza operativa e ridurre l'impatto ambientale del trasporto pubblico offrendo ai passeggeri un servizio ottima-

Per rispondere a questa



Progetti su larga scala quelli realizzati dal management Kapsch CarrierCom, specializzata in telecomunicazioni e infrastrutture.

sfida, l'offerta di Kapsch CarrierCom copre l'intera catena di processo. Le soluzioni multimodali di Bigliettazione Elettronica AFC (Automatic Fare Collection) permettono agli operatori del trasporto pubblico di interagire con i passeggeri in maniera più efficace attraverso una gamma di canali di vendita integrati.

I Sistemi di Controllo del Trasporto Intermodale ITCS (Intermodal Transport Control Systems) aiutano gli operatori a migliorare l'efficienza e la performance operativa grazie al monitoraggio in tempo reale dei veicoli, l'assistenza alla guida per massimizzare l'efficienza energetica, informazioni relative all'itinerario, informazioni sul piano di manutenzione e avvisi di deviazioni. In questo modo i passeggeri possono pianificare meglio i loro viaggi, evitando ritardi e raggiungendo la loro destinazione più veloce-

Tra i clienti di questo segmento, Kapsch conta De Lijn in Belgio, Arriva, Veolia e Syntus in Olanda, Reya Vaya in Sudafrica.

All'altro estremo della catena di processo si collocano il funzionamento e la manutenzione dei mezzi. In questo segmento, Kapsch ha fornito i sensori ai tram di Linz Linien in Austria nel quadro del progetto M2M in collaborazione con Bombardier, Grazie ai dati raccolti dai sensori è stato possibile migliorare i processi di funzionamento e manutenzione, permettendo agli operatori di ottenere un risparmio energetico che può raggiungere il 10 per cento l'anno.

Altri due progetti su larga scala di Kapsch riguardano la realizzazione di reti di comunicazione digitale TETRA: Nexus, uno dei più grandi operatori di trasporto pubblico del Regno Unito, ha affidato a Kapsch il compito di sostituire la rete esistente con il più moderno network TE-TRA; e a Rio de Janeiro, in previsione dei giochi Olimpici del 2016, verrà costruita una nuova metropolitana per la quale Kapsch sta realizzando una rete radio digitale sicura, basata sullo stesso standard.

"Nel più breve tempo possibile - conclude Thomas Schöpf, COO di Kapsch CarrierCom siamo riusciti a dimostrare che siamo in grado di offrire un nuovo livello di qualità alla mobilità urbana grazie ad avanzate soluzioni di IT, telematica e telecomunicazioni. Consideriamo la nostra missione continuando a migliorare le reti tecniche rendendo così possibile il trasporto intermodale, una domanda, questa che è in continua cresci-

### **XEROX**

# Pagamenti sicuri con Seamless

Presentato un innovativo sistema di pagamento per i trasporti pubblici: universale, sicuro, non necessita di ticket e si attiva tramite smartphone. E' il trionfo della tecnologia intelligente.

Riuscire ad attrarre più passeggeri e rendere i pagamenti sicuri ed elettronici sono due delle principali sfide che gli operatori dei trasporti si trovano ad affrontare oggi. A esse Xerox, che da oltre 40 anni collabora con aziende del settore del trasporto in più di 35 Paesi, risponde con Xerox Seamless, soluzione di facile impiego in grado di creare un nuovo e innovativo modello di pagamento tramite dispositivi mobili.

Basata sulla tecnologia brevettata Xerox, la soluzione Seamless può essere applicata su treni, bus e tram, per i servizi di parcheggio di interscambio o nei casi di car pooling. "Xerox Seamless - spiega Richard Harris, Director Communications and Marketing, International Transportation and

Government di Xerox - è caratterizzata da elevata versatilità d'impiego e in grado di supportare numerosi utenti. La nuova soluzione offre due vantaggi chiave: è una tecnologia universale e compatibile con qualsiasi operatore telefonico, poiché non è connessa alla SIM card, può essere installata facilmente e rapidamente sia dagli operatori del settore trasporti sia dagli utenti e offre le stesse garanzie di sicurezza dei sistemi di bigliettazione contactless; inoltre Xerox Seamless rende facilmente accessibile ed intuitivo l'utilizzo dei sistemi di trasporto pubblico ai nuovi utenti. I turisti, ad esempio, potranno utilizzare immediatamente tutti i servizi senza dover conoscere le

meccaniche di tariffazione o il si-



stema di trasporto locale".

Come funziona Xerox Seamless? "Gli operatori - illustra Richard Harris - devono semplicemente installare i tag NFC (ovvero Near Field Communication. ndr) forniti da Xerox all'interno della loro rete di trasporti. Questi tag, tecnicamente molto più semplici da utilizzare rispetto ad altri sistemi di convalida dei biglietti, si basano su un metodo brevettato sviluppato dai team Xerox di Ricerca e Sviluppo di Grenoble e Valence, che garantisce una trasmissione di transizioni criptate sicura, anche in mancanza di connessione di rete. I sistemi di convalida tradizionale richiedono una connessione a internet e alla rete elettrica, rendendo agli operatori dei trasporti un'installazione spesso molto costosa e complicata. Grazie alla soluzione Seamless, i tag possono essere installati senza alcun bisogno di

In aggiunta alla soluzione Xerox Seamless, è stata lanciata un'app per smartphone che renderà agli utenti del trasporto pubblico la gestione e l'esperienza di viaggio ancora più semplici. Basterà scaricare l'app sul proprio smartphone e registrarsi. Dopo ogni viaggio effettuato sui vari mezzi di trasporto, verrà automaticamente processata la regolare fatturazione del servizio.



### FERROVIE DELLO STATO

# Esercito di treni per il Giubileo

"Lascia l'auto e prendi il treno": il messaggio che l'Ad Michele Mario Elia lancia in occasione dell'anno giubilare. Tiburtina è la stazione Master, hub principale dotato di parcheggio per i pullman.

Al Giubileo con il treno. Questo il senso del piano elaborato da Ferrovie dello Stato Italiane e dalle sue società operative per i pellegrini che arrivano nella Capitale. Le novità sono state presentate dall'Amministratore delegato di FS Italiane, Michele Mario Elia, nel corso di una conferenza stampa alla presenza tra gli altri del prefetto di Roma Franco Gabrielli, del Presidente della Regione Lazio Nicola Zingaretti, del dirigente Ufficio Speciale per il Giubileo di Roma Capitale Virginia Proverbio e di monsignor Rino Fisichella, Presidente del Pontificio Consiglio per la Promozione della Nuova Evangelizzazione.

Il trasporto integrato gommaferro giocherà un ruolo fondamentale nel corso di tutto l'anno giubilare. Roma Tiburtina, Roma Aurelia, La Storta, Fiumicino e Ciampino sono le principali stazioni d'interscambio dotate di parcheggi e servizi che permettono facili soluzioni di viaggio, con oltre mille treni, per chi arriva a Roma in autobus, in auto o in aereo. La stazione di Roma Tiburtina è per il Giubileo della Misericordia la principale porta di accesso alla Città Eterna. Nodo cruciale per la mobilità capitolina, Tiburtina viene servita giornalmente da 64 Frecciarossa, 22 Frecciargento e 10 treni Intercity e Notte. All'offerta naziona-

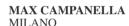
le si aggiungono circa 307 collegamenti regionali, che renderanno Tiburtina il più importante snodo ferroviario di Roma pensato per gli spostamenti dei pellegrini. Inoltre, Roma Tiburtina è dotata di un parcheggio per i pullman turistici provenienti dall'A24. Per i pellegrini raggiungere San Pietro è dunque facile grazie ai collegamenti della linea FL3 Tiburtina-San Pietro. Un Leonardo Express ogni 15 minuti tra l'aeroporto e la stazione Termini va poi ad aggiungersi alle 124 corse regionali quotidiane da Fiumicino a Tiburtina. Ciò significa un treno ogni 7 minuti e 30 secondi da Fiumicino per la Ca-

# LOGISTICA

**GS1 ITALY INDICOD-ECR** 

# PALLET, MAQUANTO MICOST!

Oggi l'interscambio rappresenta una voce di costo per la filiera del largo consumo pari a 120 milioni di euro annui. È il risultato conclusivo della ricerca effettuata da ECR Italia in collaborazione con il C-Log dell'Università Cattaneo di Castellanza e il Politecnico di Milano e presentata nel corso di un convegno a Milano. Obiettivo dell'analisi: determinare il costo complessivo dell'interscambio dei bancali.



Approfondire il tema della gestione dei pallet per le aziende del settore del largo consumo. Questo l'obiettivo del convegno "Interscambio pallet: processi e costi d'interfaccia per la filiera del largo consumo", tenutosi a Milano e organizzato da GS1 Italy Indicod-ECR in ambito ECR Italia. Un tema presidiato da ECR Italia con l'analisi neutrale delle soluzioni presenti sul mercato avendo come obiettivo quello di consentire alle aziende scelte consapevoli attraverso la raccolta e la condivisione d'informazioni di grande solidità. "Non possiamo - ha dichiarato Silvia Scalia, Coordinatore di GS1 Italy Indicod-ECR in apertura dei lavori che guardare in modo positivo all'esistenza di soluzioni concorrenti che spingono all'efficienza e alla riduzione dei costi. A fronte delle scelte delle aziende il ruolo di ECR Italia è quello di evidenziare le migliori condizioni operative, in particolare nelle fasi d'interfaccia fra produttore e distributore"

Per approfondire il costo d'interscambio pallet EPAL per la filiera del largo consumo derivante dalle pratiche adottate dai suoi protagonisti, ECR Italia ha realizzato in collaborazione con il C-Log della LIUC Università Cattaneo di Castellanza e il Politecnico di Milano una ricerca sul campo che, dal 2008 a oggi, ha coinvolto 12 aziende - quattro distributori (GDO), otto produttori (PRO) - e i rispettivi operatori logistici (3PL). L'indagine ha consentito di valorizzare le sei voci di costo rilevanti e determinare il costo complessivo d'interscambio per la filiera,

come somma dei costi d'interfaccia PRO-GDO, focalizzandosi unicamente sul processo che ha come punto di partenza il punto di stock del PRO dal quale è evaso l'ordine ricevuto dalla GDO e, come punto di arrivo, il CeDi (Centro di Distribuzione) della GDO.

Il trasporto di ritorno dei pallet non interscambiati con interscambio immediato costituisce la seconda voce per rilevanza per il campione degli otto produttori analizzati, con un'incidenza pari al 34 per cento del costo totale. Proprio l'alta rilevanza di questa componente di costo deve spingere le aziende alla pratica dell'interscambio immediato, che oggi si attesta tra il 65 e l'85 per cento. La pratica d'interscambio differita che dovrebbe essere considerata come straordinaria, è sempre più diffusa. "L'incremento dei buoni pallet

aumenta la dispersione del parco pallet e attiva contrattazioni basate sul potere contrattuale di ogni azienda piuttosto che sul valore effettivo del bene", afferma Gino Marchet, Professore di Logistica del Politecnico di Milano.

L'indagine presso i PRO conferma che il livello qualitativo del parco pallet EPAL circolante si è abbassato negli anni, determinando un'incidenza crescente di pallet scartati presso i punti di consegna. "Uno dei principali punti critici nel modello dell'interscambio EPAL afferma Fabrizio Dallari, Direttore del Centro di Ricerca sulla Logistica LIUC dell'Università Cattaneo - è quello relativo alla qualità dei pallet: nonostante ci siano delle linee guida molto precise emanate dal Comitato Tecnico EPAL di Conlegno, accade che la percentuale dei pallet scartati





Silvia Scalia, Coordinatore di GS1 Italy Indicod-ECR

in banchina presso i CeDi sia molto variabile da azienda ad azienda". Sommando i valori medi stimati nelle due indagini separate (quattro aziende GDO e otto aziende PRO) emerge un costo medio unitario di gestione dell'interscambio pallet per la filiera di poco superiore ai 2 euro per pallet

In conclusione, esiste un costo per l'interscambio dei pallet che, se moltiplicato per il numero di pallet inviati dai produttori nel settore (circa 60 milioni di pallet, quasi uno per abitante) produce un costo annuo di 120 milioni di euro l'anno per la filiera. Questo dato rappresenta un ulteriore stimolo per sviluppare iniziative di miglioramento da perseguire attraverso percorsi collaborativi tra PRO, GDO e 3PL che da sempre contraddistinguono i progetti di FCR

# Tre testimonianze Un comune leit-motiv: "Il trasportatore è una risorsa"

Nel corso del convegno i tre rap-presentanti delle aziende - ri-spettivamente GDO, PRO e 3PL hanno testimoniato la loro esperienza nella gestione dell'interscambio pallet. Paolo Rangoni, nelle vesti di Direttore Supply Chain Carrefour Italia, ha lanciato la sua provocazione: "Siamo tracciati a ogni nostro movimento e azione. Dato il valore dei beni e informazioni trasportati non è giunta l'ora del pallet tracciabile?". A seguire Fulvio Gramazio, Transport Manager L'Oréal, ha sottolineato l'importanza di una sostanziale integrazione del ruolo dell'autotrasporto nella gestione dei pallet, a beneficio del settore e di tutta la filiera. Infine Loredana Igne, Pallet & Delivery Document Director di Number 1 Logistics Group, ha presentato l'esperienza di Number 1 nella gestione "shared" dell'EPAL, analizzando il ruolo dell'operatore logistico nella filiera e i segnali di cambiamento, e ha annunciato uno studio con l'azienda GI Trasporti di Parma finalizzato a comprendere le reali difficoltà del trasportatore che "per noi è una risorsa", ha dichia-

### UN'ANALISI DETTAGLIATA SUL COSTO DELLA GESTIONE DEL PALLET

### Da sempre un tema caldo per chi si occupa di logistica

La gestione dei pallet è da sempre tema caldo e di attualità per chi si occupa di logistica. Proprio per la delicatezza del tema e per l'impatto economico che esso può avere, ECR Italia, nel suo ruolo di sede di confronto ed elaborazione di best practice, si occupa da tempo di facilitare la discussione aperta fra le aziende, elaborando e diffondendo le migliori prassi operative.

"Il mondo dell'interscambio pallet EPAL -

commenta Giuseppe Luscia, Responsabile progetti ECR Supply di GS1 Italy Indicod-ECR - basa la sua efficienza e la sua economicità sul rispetto del sistema di regole su cui è costruito. Per questo ECR Italia promuove due concetti chiave: la certezza dell'impianto di regole e la profonda conoscenza del sistema". In quest'ottica vanno lette le attività presentate nel corso del convegno: la Raccomandazione ECR per l'interscambio del pallet

EPAL (documento nato nel 2005 e più volte sottoposto alla verifica delle aziende) e le attività legate all'Osservatorio sul Valore del Pallet Interscambiabile, attività che ECR Italia, in collaborazione con Conlegno (Consorzio Servizi Legni Sughero) mantiene dal 2005 e che fornisce un importante riferimento per tutte le operazioni di "monetizzazione" del pallet legate all'applicazione della Raccomandorione

ECR Italia ha realizzato l'analisi sul costo della gestione del pallet, la cui sintesi è contenuta all'interno del volume Blue Book "La gestione dei pallet nella filiera del largo consumo", i cui risultati sono stati presentati al convegno, con l'obiettivo di offrire alle aziende importanti riferimenti sul costo delle operazioni d'interscambio con cui confrontare le proprie performance e valutare al meglio processi e servizi.

N° 245 / Dicembre 2015

### **EMIRATES**

# Linea diretta Bologna-Dubai

Il collegamento diretto giornaliero tra il capoluogo emiliano e Dubai avvantaggia non solo il turismo ma anche il business, grazie alle possibilità offerte da Emirates Sky Cargo che garantisce una capacità totale di  $46\,\mathrm{T}$  al giorno e collegamenti con varie città nel mondo.



### FABIO BASILICO BOLOGNA

Italia e Dubai riducono le distanze e aumentano i contatti. Emirates, la compagnia aerea di bandiera dell'emirato, ha ufficialmente inaugurato il collegamento diretto giornaliero da Bologna a Dubai. Una nuova grande opportunità non solo dal punto turistico ma anche economico grazie a Emirates Sky Cargo. Il capoluogo emiliano diventa così la quarta destinazione italiana di Emirates e porta a 56 i voli

settimanali che collegano Dubai e l'Italia. Sulla tratta viene impiegato un Boeing 777-300ER con configurazione a tre classi, che garantisce l'unico servizio a lungo raggio con aereomobile widebody da e per Bologna. Il nuovo volo aggiunge ben 5.040 posti a settimana per la città, consentendo ai clienti di Bologna e delle regioni limitrofe collegamenti convenienti con le zone servite da Emirates nel Far East, Medio Oriente, Africa e Asia. Il volo inaugurale da Dubai è atterrato all'aeroporto Marconi di Bologna ed è stato accolto con un saluto con cannoni ad acqua. All'evento erano presenti Thierry Antinori, Executive Vice President di Emirates and Chief Commercial Officer Commercial Operations Worldwide, Fabio Maria Lazzerini, Country Manager di Emirates in Italia, Virginio Merola, Sindaco di Bologna, ed Enrico Postacchini, Presidente dell'Aeroporto di Bologna.

"Emirates - ha dichiarato Thierry Antinori - ha una storia lunga e proficua con l'Italia e per noi il lancio di una quarta destinazione italiana ha perfettamente senso dal punto di vista commerciale. Abbiamo avuto un grande successo in tutta Europa utilizzando i nostri aerei widebodied nei gateway regionali, venendo incontro a quella richiesta di collegamenti di cui c'era bisogno. Siamo certi che il nostro nuovo volo giornaliero porterà benefici economici, più commercio e investimenti nella regione, con una domanda di collegamenti diretti da e per l'Oriente che sarà più diffusa che mai". Enrico Postacchini ha dichiarato: "Il nuovo collegamento di Emirates con Dubai è una opportunità importante per il nostro territorio: uno sbocco fondamentale verso il Far East per le imprese a forte vocazione internazionale e una nuova porta di accesso per l'incoming turistico".

Il volo giornaliero collega Bologna a Dubai e poi connette senza soluzione di continuità i passeggeri con una delle 147 destinazioni del vasto network di Emirates. Dato che Bologna è uno dei centri industriali più importanti d'Italia, Emirates si aspetta di vedere una forte domanda sia per quanto riguarda i passeggeri che i servizi cargo, traendo vantaggio dai convenienti collegamenti che Emirates può offrire verso l'Est, incluso Dubai, uno dei centri economici con più rapida crescita al mondo.

Con una capacità cargo totale di 46 tonnellate al giorno, i voli Emirates Sky Cargo collegano i clienti a Bologna con varie città in tutto il mondo. Per l'export, le maggiori destinazioni includono Emirati Arabi Uniti, Giappone, Cina, India e Australia mentre i beni maggiormente esportati dovrebbero essere veicoli di lusso, tessuti e capi d'abbigliamento, ceramiche, marmi e gioielleria.

Le maggiori esportazioni verso Bologna dovrebbero essere costituite da parti di produzione, prodotti farmaceutici, capi in pelle e alimenti deperibili.



La compagnia aerea **Emirates** ha ufficialmente inaugurato il collegamento diretto quotidiano tra Bologna e Dubai. Grossa opportunità anche per le imprese grazie Emirates Sky Cargo.

### DAL 1992 LA COMPAGNIA È CRESCIUTA IN LINEA CON L'EVOLUZIONE DEL MERCATO

### Italia sempre più nel core business Emirates

Emirates è presente in Italia dal 1992, quando ha lanciato i voli a Roma. Negli ultimi 23 anni, la compagnia aerea ha gradualmente aumentato la sua presenza in base alla domanda e oggi, considerato il numero dei voli e gli acquisti di beni e servizi italiani, supporta più di 10mila posti di lavoro in Italia

e contribuisce per 747 milioni di euro all'economia del Paese.

Il volo Emirates EK093 parte dal Dubai International Airport alle 8:45 e arriva all'aeroporto Guglielmo Marconi di Bologna alle 12:20 del giorno stesso. Il volo di ritorno parte da Bologna alle 14:40 e arriva a Dubai

alle 23:30. Emirates opera già un triplo volo quotidiano per Roma e Milano e un volo giornaliero per Venezia. Effettua anche un volo giornaliero per New York da Milano che è operato con un aeromobile A380 dallo scorso 1° Giugno.

Emirates Airline è una delle compagnie

aeree con la crescita più rapida al mondo; ha ricevuto più di 500 premi internazionali per l'eccellenza dei suoi servizi e conta oltre 8,3 milioni di membri Skywards in tutto il mondo.

Emirates vola verso 147 destinazioni in 79 paesi, utilizza 241 wide-body Airbus e Boeing, è leader del settore con 67 aeromobili A380 e ha ordini per altri 267 aeromobili, per un valore di circa 128 miliardi di dollari.

### **GRUPPO CODOGNOTTO**

## Piacenza sulla rotta per la Polonia

Il Gruppo Codognotto, uno dei principali operatori nel settore della logistica e del trasporto con 22 società nel mondo, 30 magazzini e 950 collaboratori, ha lanciato di recente un servizio intermodale fortemente innovativo con l'attivazione di una linea ferroviaria merci tra Italia e Polonia. Ogni settimana, il

lunedì e giovedì mattina dalla Polonia, il mercoledì e sabato mattina dall'Italia, partono treni da 1.300 tonnellate ciascuno (550 metri composti da 37 unità cariche da 45"), che collegano Piacenza alla città di Lodz.

Il trasporto avviene in meno di 42 ore, con un monitoraggio costante, 24h su

COOOSTOTTO

24h, durante tutto il percorso ferroviario per fornire ai clienti informazioni sul posizionamento del treno nei vari passaggi dei confini di Stato. Il piano prevede, entro il primo quadrimestre del 2016, l'aggiunta di un terzo treno, portando così a tre round trip le attuali due partenze settimanali

Nel treno viaggiano merci provenienti dal settore siderurgico, cartario, plastico, legno e derivati, elettrodomestici, alimentare non refrigerato e chimico, con possibilità di trasportare merci pericolose e rifiuti in regime ADR e CER. Su una tratta media di 1.300 km questo servizio, rispetto al trasporto terrestre, è in grado di abbattere drasticamente l'inquinamento atmosferico con una riduzione delle emissioni di CO2 del 60 per cento.

Ogni settimana il servizio ferroviario sostituisce, in termini di capacità di carico, circa 150 camion.



### TNT

# Il buon giorno si vede dal mattino

TNT, una delle più grandi aziende di trasporto espresso al mondo, sta potenziando i suoi servizi espresso di consegna internazionale diretti al Nord Europa grazie a un potenziamento dei collegamenti aerei con Svezia e Finlandia e un'ulteriore estensione della copertura delle consegne nell'ultimo miglio nei grandi centri di business.

Con questi miglioramenti, TNT ha potuto espandere la copertura dei suoi servizi internazionali di consegna al mattino in Svezia, Danimarca, Norvegia e Finlandia. TNT può adesso servire il 15 per cento in più di codici postali e il 34 per cento in più di contri di business in queste aree prima del mezzogiorno del giorno lavorativo successivo. Le aziende che spediscono da e per l'Europa del Nord beneficeranno di più opzioni di consegna per le loro consegne urgenti di colli e per il freight.

"Abbiamo esteso il numero delle località per le

consegne internazionali e next-day nei Paesi del Nord per aiutare i nostri clienti che cercano velocità e sicurezza - ha spiegato Ian Clough, Managing Director di TNT International Europ - Questi ultimi miglioramenti sono parte della strategia Outlook che punta a rafforzare la nostra posizione in Europa". L'espansione è stata possibile grazie ai recenti miglioramenti dell'operatività nei network road ed air di TNT.

Da settembre, TNT ha reintrodotto voli da Liegi agli aeroporti di Stoccolma Arlanda (ARN) e Örebro (ORB). La rotta è effettuata 5 volte a settimana con un B737 e permette di anticipare i tempi di arrivo per l'import e di posticipare le partenze per l'export, rispetto al precedente volo diretto all'aeroporto di Västerås. In Finlandia, il servizio quotidiano del B737 Freighter da Liegi a Turku effettuerà ora uno stop a Helsinki.

### ATTRAVERSO L'HUB MEDIORIENTALE QATAR AIRWAYS RAGGIUNGE TUTTO IL MONDO

### Doha crocevia cargo di rilevanza internazionale

atar Airways Cargo, la terza compagnia cargo del mondo, serve più di 40 destinazioni a livello globale avendo come punto di riferimento il moderno hub di Doha e si occupa anche della distribuzione cargo in più di 150 destinazioni chiave per il business utilizzando un totale di 170 aerei.

La flotta del vettore include attualmente sei

Airbus 330, 8 Boeing 777 e un Boeing 747. Al salone aeronautico 2015 di Parigi Qatar Airways ha firmato un ordine per quattro B777 in aggiunta ai quattro B777F ordinati al Farnborough Airshow 2014. Entro il 2017 la flotta dovrebbe contare su 21 aeromobili. Il contributo della divisione Cargo è fondamentale per la continua crescita ed espansione del

network globale di Qatar Airways.

Operativa dal 1997, Qatar Airways Cargo ha progressivamente esteso la sua presenza a livello mondiale, arrivando a consolidare la più alta crescita delle attività nel 2014 nel confronto con i competitor.

Negli ultimi 15 anni, il panorama internazionale del trasporto cargo ha subito dei pro-

fondi cambiamenti: le compagnie aeree hanno perso quote di mercato mentre le operazioni in Medio Oriente continua a crescere grazie a significativi investimenti e importanti localizzazione geografiche.

L'hub dell'Hamad International Airport di Doha si è ormai qualificato hub di livello globale: lo stato del Qatar ha investito notevoli risorse nel potenziamento di progetti infrastrutturali e l'hub aspira a diventare un polo di livello mondiale per la logistica.

### **QATAR AIRWAYS CARGO**



GIANCARLO TOSCANO MILANO

Il trasporto di prodotti farmaceutici sfida l'efficienza operativa delle compagnie aeree cargo. Qatar Airways Cargo, tra i leader del settore, ha lanciato due nuove rotte Pharma Express dall'India fino a Doha, capitale del Qatar. Si tratta di un servizio in più dedicato all'industria farmaceutica che si aggiunge alla rotta Bruxelles-Basilea-Doha lanciata lo scorso gennaio. La prima delle due nuove rotte opera da Mumbai fino a Doha via Ahmedabad (India) ogni martedì e venerdì. La seconda rotta opera tra Hyderabad e Doha ogni mercoledì e sabato. Entrambi i voli offrono la piena connettività con l'esteso network globale di Qatar Airways.

"Siamo orgogliosi del lancio

delle due nuove rotte dall'India - ha sottolineato Ulrich Ogiermann, Qatar Airways Chief Officer Cargo - Attualmente siamo l'unica compagnia aerea che offre questo servizio dedicato all'industria farmaceutica. I voli Pharma Express provvedono alle esigenze della crescente industria farmaceutica nella regione. Gli standard richiesti per la gestione del carico di farmaci e per l'ottimizza-

zione delle specifiche condizioni di temperatura stanno diventando sempre più stringenti, con linee guide sempre più precise. Il nostro impegno per garantire il massimo rispetto di questi requisiti garantisce a Qatar Airways Cargo la possibilità di continuare a offrire ai clienti un servizio meticoloso e senza compromessi".

Il servizio Qatar Pharma, che comprende il servizio cargo nerale sanitari, offre sia soluzioni attive che passive. La soluzione attiva riguarda la messa a disposizione di container a temperatura controllata che regolano la temperatura lungo tutta la tratta; quella passiva mantiene il prodotto a una predefinita temperatura. Qatar Airways Cargo offre un transfer veloce all'hub di Doha attraverso la soluzione Quick Ramp Transfer: Qatar Airways è l'unico vettore del Medio Oriente che propone truck refrigerati per assicurare i transfer. I prodotti sono trasferiti agli

di prodotti farmaceutici e in ge-

a 10, la presenza di Qatar Airways Cargo in India si sta progressivamente rafforzando per venire incontro alla crescente domanda. Qatar Airways Cargo è attualmente la terza per importanza a livello mondiale: la crescita straordinaria avvenuta nell'arco di cinque anni si basa su una politica di espansione attenta e improntata alla massima qualità ed efficienza. Attualmente la compagnia dispone di una flotta di sei Airbus 330, otto Boeing 777 e un Boeing 747. Nei piani dell'azienda c'è il lancio di due nuovi prodotti: QR Equine (trasporto



aerei con l'utilizzo di camion a temperatura controllata che consentono di evitare il rischio del pericoloso sbalzo termico.

Il mercato farmaceutico indiano è il terzo al mondo per volumi e il tredicesimo per valore. Il subcontinente indiano è inoltre un mercato importante per i voli cargo. Con 27 voli cargo alla settimana diretti in India e sette destinazioni servite con la potenzialità di arrivare cavalli) e QR Express. Il Chief Executive del Gruppo Qatar Airways, Akbar Al Baker, ha inoltre comunicato i piani per un nuovo punto operativo cargo che sarà aperto nel 2018 all'-Hamad International Airport di Doha e che porterà la capacità hub dell'aeroporto a 4,4 milioni di tonnellate all'anno con un potenziale di crescita fino a 7 milioni di tonnellate nel prossimo futuro.

# PORTO DI VENEZIA / ATTIVO IL PRIMO SERVIZIO INTERMODALE CHE COLLEGA EUROPA CENTRALE E GRECIA

# Nave e treno per trasporti veloci ed eco-friendly



In ponte per l'Europa. È a questo che mira il primo servizio interamente intermodale nave+treno che collega Europa Centrale (Francoforte) e Grecia. Una soluzione veloce, green ed efficiente che ha il centro nel Porto di Venezia ed è capace di coniugare il trasporto marittimo e ferroviario. È partito dal terminal Autostrade del Mare di Fusina (Porto Marghera, Venezia) il primo treno dal Porto di Venezia per Francoforte per il trasporto di trailer (camion senza motrice) via Brennero fino ai mercati dell'Europa Centrale. Con questo nuovo servizio, i corridoi di trasporto trans-europei trovano. attraverso il "porto-corridoio Brennero-Venezia", la loro naturale prosecuzione nelle Autostrade del Mare e sfruttano il potenziale commerciale del Mediterraneo Orientale. La nuova catena logistica è stata attivata a tempo record, a soli 3 giorni dal collaudo del revamping della linea ferroviaria, con un primo treno lungo oltre 500 metri che porta 13 carri (per 26

trailer). Un servizio che si prevede possa già a breve raddoppiare l'attuale frequenza settimanale sfruttando la velocità di un collegamento che in soli 3 giorni è capace di consegnare le merci direttamente sui mercati di riferimento. Molte aziende europee e l'Unione Europea stessa sono infatti sempre più attente non solo all'efficienza delle catene logistiche ma anche alla componente ambientale preferendo e incentivando l'uso di servizi ferroviari e di collegamenti multimodali per il trasporto delle merci all'interno dei paesi dell'Ue. Porto Marghera ricomincia così a sfruttare il patrimonio infrastrutturale di 135 km di ferrovie, 40 km di strade, 7 km di fibra ottica, 12 km di banchine operative accumulato in cento anni di storia e rimasto inutilizzato per decenni.

Paolo Costa, Presidente dell'Autorità Portuale di Venezia, ha commentato: "Il nuovo collegamento sfrutta la geografia vincente dello scalo veneziano a beneficio dell'intero Nord Est, dell'Italia e dell'Europa. Il mercato dell'intermodale puro (nave+treno) ha un enorme potenziale che oggi sfrutta i trailer trasportati dalle navi Ro/Ro (Roll-on/Roll-off, con automezzi che salgono e scendono da soli attraverso la rampa di carico, ndr) e che domani si accompagnerà con l'inoltro via ferrovia anche dei container. Un potenziale che si esprimerà completamente una volta realizzato il sistema portuale offshore-onshore che ridarà a Venezia l'accessibilità nautica di cui ha bisogno e l'efficienza che l'Italia e le imprese del nordest reclamano".

Il treno, organizzato e commercializzato dalle so-

cietà Kombiverkehr e commissionato dalla società di autotrasporto greco-tedesca Thomaidis GmbH, raccoglie le merci a Francoforte e parte via Brennero il venerdì per Venezia dove scarica e ricarica le merci con destinazione Grecia. Da lì i trailer sono imbarcati su navi Ro/Ro del Gruppo Grimaldi il quale opera un servizio diretto, con frequenza trisettimanale, tra Venezia e Patrasso. Di ritorno, le merci provenienti dalla Grecia e sbarcate a Fusina dalle navi del Gruppo Grimaldi sono caricate, il sabato, sul treno con destinazione la Germania e da lì verso altre località nord europee.



### **PALLETWAYS**

# Mossa vincente sullo scacchiere europeo

IL PIÙ IMPORTANTE OPERATORE EUROPEO SPECIALIZZATO NEI SERVIZI DI TRASPORTO ESPRESSO SU PALLET HA ANNUNCIATO UN INVESTIMENTO DI 10 MILIONI DI EURO PER LA REALIZZAZIONE DI UN NUOVO HUB IN GERMANIA E PER COMPLETARE L'ESPANSIONE DELLO SMISTAMENTO ITALIANO UBICATO A CALDERARA DI RENO.

### PIETRO VINCI CALDERARA DI RENO

Investimenti per sostenere la crescita. Niente di meglio per assicurarsi il successo. È quello che succede al Gruppo Palletways che avanza in Europa sull'onda dell'espansione dei volumi in Germania e Italia. Il più importante operatore europeo specializzato nei servizi di trasporto espresso su pallet ha annunciato un investimento di 10 milioni di euro per la realizzazione di un nuovo hub in Germania e completare l'espansione dello smistamento italiano ubicato a Calderara di Reno (Bo).

Palletways Germany GmbH ha già iniziato i lavori per il nuovo centro di smistamento che sarà completato entro la prossima primavera nella zona industriale di Knüllwald- Remsfeld, vicino alla sede attuale di Homberg Efze, nel cuore della Germania centrale.

Il progetto si estende su un'area di 50mila metri quadrati e comprende un deposito di 7.200 metri quadrati, con relativi spazi verdi, parcheggio e infrastrutture, adatto a contenere circa 90 mezzi.



Albino Quaglia, Amministratore delegato Palletways Italia.

Viene così raggiunta una capacità tre volte superiore a quella della struttura di Homberg, centro operativo di Palletways in Germania dal 2011. Il Gruppo dispone così ora di uno spazio adiacente di analoghe dimensioni che può essere utilizzato per i servizi di smistamento e logistica ed è in grado di supportare gli sviluppo futuri del network tedesco.

Nel frattempo, Palletways Italia ha ulteriormente ampliato l'hub bolognese con 2.400 metri quadrati di spazio aggiuntivo, per un totale di 22mila mq. "Si tratta di un investimento indispensabile per fronteggiare il continuo incremento del traffico - ha dichiarato l'Amministratore delegato Albino Quaglia - Con questa iniziativa, mettiamo a disposizione del network una capacità aggiuntiva gettando le basi per sostenere la crescita futura di volumi di tutti i nostri concessionari".

La rete paneuropea di Palletways continua a crescere a



ritmi incalzanti: attualmente gestisce più di 33mila pallet al giorno in tutto il vecchio continente e si stima un'espansione dei volumi transfrontalieri nell'ordine del 50 per cento per quest'anno. Nel 2015, il network ha portato a compimento un ulteriore sviluppo della rete, con l'inclusione di Polonia, Paesi Baltici, Bulgaria e Romania. Palletways nasce nel 1994 nel Regno Unito dall'idea di consorziare aziende di autotrasporto per offrire un servizio

innovativo che permetta di spedire pallet da una tonnellata con i tempi di un corriere espresso

Il Gruppo Palletways è oggi leader nella distribuzione espresso di merce pallettizzata in Europa, dove è presente attraverso cinque network costituiti da oltre 400 concessionari in Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Irlanda, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito Spagna, Portogallo, Repubblica Ceca, Slovacchia,

Lituania, Estonia, Lettonia, Polonia, Turchia, Austria, Bulgaria e Romania. Operativa dal 2002, Palletways Italia è il primo network specializzato nella movimentazione di merce pallettizzata nel nostro Paese.

Costituito da 90 concessioni distribuite capillarmente sul territorio nazionale, il network italiano ritira, smista e distribuisce attraverso i tre hub di Bologna, Milano e Avellino oltre 8.000 pallet a notte.



### **PALLETWAYS**

# Il network guarda con attenzione a Sud

Inaugurati tre nuovi centri di smistamento internazionali.

Il Gruppo Palletways ridisegna la mappa del trasporto espresso su pallet nel vecchio continente e apre tre hub Internazionali a Montpellier (Francia), Milano e Saragozza (Spagna). La riorganizzazione del servizio nel Sud Europa a opera del più importante network europeo specializzato nella movimentazione di merce pallettizzata, parte con l'inaugurazione del nuovo Centro di Smistamento Regionale di Montpellier, nella Francia meridionale. Rispetto all'attuale struttura di Gonesse, vicino a Parigi, il nuovo hub permette di aumentare significativamente l'efficienza del servizio.

I tempi di transito saranno più rapidi, sia per le consegne a livello nazionale, in particolare quelle destinate al Sud-Est della Francia, che per le spedizioni internazionali. Contestualmente al lancio dello smistamento di Montpellier, Palletways ha deciso di valorizzare il ruolo delle strutture di Milano e di Saragozza, facendoli divenire a tutti gli effetti hub Interna-

zionali. I concessionari collegati con Milano potranno inviare al centro di smistamento del capoluogo lombardo tutte le spedizioni internazionali destinate alla Francia, al Regno Unito e alla Penisola Iberica. Sono avviati, inoltre, il Servizio giornaliero tra Italia e Spagna e due nuove rotte, che collegano Montpellier rispettivamente a Milano e Saragozza, con tariffe più competitive per entrambi i servizi, Economy e Premium.

"La nuova configurazione del network comporta un notevole miglioramento in termini di tariffe e tempi di resa per il traffico di merce nel Sud Europa - ha dichiarato James Wilson, Ceo di Palletways Group - Con questa iniziativa, gettiamo le fondamenta per un ulteriore sviluppo dell'attività in tutto il vecchio continente". Il riordino della rete paneuropea di Palletways si è reso necessario a fronte di una crescita costante dei volumi che transitano sulle rotte internazionali.

### **FEDERMETANO**

# Il metano liquido sbarca in Sardegna

La società Higas realizzerà un deposito costiero.

Anche in Sardegna sta per arrivare il metano, liquido per la precisione. La società Higas realizzerà nell'area portuale di Oristano un deposito costiero di metano liquido che sarà in grado di soddisfare un terzo del fabbisogno isolano, stimato in 100-150 milioni di metri cubi l'anno. Questa notizia è resa nota dall'Osservatorio Federmetano, struttura di ricerca sul metano per autotrazione. "Si tratta di un progetto molto interessante - sostiene Dante Natali, a capo dell'Osservatorio Federmetano - progetto che costituisce un primo passo verso la creazione di una nuova infrastruttura per rendere il metano liquido disponibile su tutto il territorio regionale. In questo modo anche in Sardegna si potrà approfittare dei risparmi garantiti dall'uso di veicoli a metano. A trarne beneficio sarà anche l'ambiente, visto che i veicoli a metano hanno emissioni di sostanze nocive inferiori rispetto a quelli alimentati in maniera tradizionale".

Il deposito dovrebbe essere operativo entro il 2018. Al momento è in corso l'iter legislativo per la concessione delle autorizzazioni necessarie.

Considerati i tempi tecnici per le varie fasi dei lavori è plausibile che il deposito possa essere ultimato entro 24 mesi. L'impianto sarà costituito da sei serbatoi con capacità di 9.000 metri cubi. Il deposito immagazzinerà metano destinato sia a utilizzi industriali e civili sia per il trasporto veicolare di camion, autobus e per la navigazione marittima. L'iniziativa della costruzione di un deposito di metano liquido in Sardegna è partita dalla società Higas, controllata dal Gruppo norvegese Stolt-Nielsen Gas BV, il cui presidente Andrew Pickering ha dichiarato di essere molto interessato alle importazioni di GNL su piccola scala, soprattutto in Sardegna, una regione in cui si sta registrando un notevole incremento della domanda di metano. Uno dei primi clienti del nuovo deposito costiero potrebbe essere la cooperativa A3 di Arborea che all'inizio dell'anno ha deciso di attivare un piccolo rigassificatore per la propria centrale energetica, importando metano liquido dalla Spagna e facendolo arrivare in autocisterne al porto di Cagliari.



# **LOGISTICA**

### LEASEPLAN ITALIA

# Più vicini al cuore del business

Inaugurata la nuova elegante e moderna sede commerciale all'interno del Centro Direzionale Bodio Center di Milano. "L'obiettivo è ampliare la visibilità commerciale stimolando il business con clienti e prospect", ha dichiarato Alfonso Martinez, Amministratore delegato di LeasePlan Italia, che in Lombardia gestisce 4.135 aziende e quasi 32mila veicoli, ovvero il 29 per cento del portafoglio clienti.



Già sede di grandi realtà multinazionali, il Centro Direzionale Bodio Center di Milano accoglie anche la sede commerciale di LeasePlan Italia, operativa nel settore del noleggio a lungo termine e gestione delle flotte aziendali, con soluzioni consulenziali personalizzate per aziende di ogni dimensione. In occasione dell'inaugurazione ufficiale,

LeasePlan ha organizzato una tavola rotonda con i principali stakeholder della società e speaker d'eccezione come Oscar Farinetti, Presidente di Eataly, Valerio De Molli, Managing Partner of The European House Ambrosetti, Michele Angelo Verna, Direttore Generale Assolombarda, a commentare l'andamento economico in Lombardia, nel-

l'anno dell'Expo.

"La scelta di trasferire la nuova sede a Milano - spiega Alfonso Martinez, Amministratore Delegato di Lease-Plan Italia -ha tra gli obiettivi ampliare la visibilità commerciale stimolando il business con clienti e prospect. Lease-Plan gestisce in Lombardia 4.135 aziende e quasi 32mila veicoli, che rappresentano il 29 per cento del portafoglio clienti. A ciò si aggiunge la volontà di rendere maggiormente confortevole l'ambiente lavorativo che ci avvicina al cuore del business, nell'ottica di offrire un servizio sempre migliore ai clienti, dalla piccola azienda alla multinazionale".

Durante i lavori gli ospiti hanno approfondito i temi relativi alle sfide che coinvolgono la Lombardia. Valerio De Molli ha evidenziato che la Lombardia rappresenta circa un quarto del PIL nazionale ed è la quarta regione più industrializzata in Europa. "L'export lombardo - ha dichiarato il Managing Partner of The European House Ambrosetti - proseguirà ad accelerare arrivando a crescere del 5,8 per cento nell'anno in corso e del 6,2 per cento nel 2016. I segni della ripresa ci inducono a essere ottimisti e a considerare la Lombardia come volano di crescita per il Paese".

LeasePlan Italia è controllata da LeasePlan Corporation, operatore leader a livello mondiale, con oltre1,3 milioni di veicoli gestiti in 32 differenti paesi. Gestisce una flotta di circa 110mila veicoli su strada, con una quota di mercato del 18 per cento circa e un fatturato di circa 783 milioni di euro, e impiega 560 dipendenti, con presenza su tutto il territorio nazionale. LeasePlan Corporation è posseduta da Global Mobility Holding, che a sua volta è posseduta per il 50 per cento da Volkswagen e per il 50 per cento dalla società di investimento Fleet Investments.



### **DHL EXPRESS**

# Con Packstation tutto è easy

Dopo Milano è attivo anche nella Capitale il servizio di ricezione e spedizione self-service.

La rivoluzione Packstation di DHL Express non si arresta. Si amplia il network di innovative soluzioni self-service per ricezione e spedizione al servizio dei cittadini 7 giorni su 7, 24 ore su 24. La prima novità consiste nell'estensione della rete Packstation anche a Roma: si tratta di 4 nuovi punti di accesso ai servizi e al network DHL (le stazioni della metropolitana di Piramide, Conca d'Oro, Cipro e Termini) che si aggiungono ai 5 attivati dallo scorso anno a Milano (Piazzale Segrino, Via Golgi, Piazza De Angeli, Piazza Amendola e Piazza Sraffa). La seconda novità è che i tanti clienti di questa soluzione oltre che ritirare le proprie spedizioni a qualunque ora senza la necessità di attendere a casa il corriere possono anche utilizzare Packstation per inviare.

"L'estensione della rete Packstation a Roma e il suo potenziamento con la possibilità di spedire oltre che di ricevere rappresentano un passo chiave nella nostra strategia retail 'click &walk' di avvicinamento alle esigenze degli utenti finali attraverso soluzioni innovative, accessibili ed



eco-sostenibili - ha commentato Elena Galletti, Head of Retail Channel DHL Express Italia - Con i servizi e le soluzione DHL tutti gli user hanno la possibilità di spedire e ricevere in mobilità, da qualunque punto di accesso (sia esso fisico o virtuale), senza alcun vincolo di orario". Grazie a un accordo triennale con ATAC, a Roma sono state installate 4 nuove Packstation nelle stazioni metropolitane.

Per la spedizione è sufficiente recarsi a una postazione Packstation con una regolare lettera di vettura DHL. Per ritirarla è necessario un codice d'accesso riservato che verrà inviato all'utente automaticamente. Le Packstation sono inoltre collegate alla rete DHL tramite un software che garantisce le comunicazioni relative allo stato della spedizione, attraverso l'invio di messaggi ai clienti che attestano la disponibilità delle spedizioni, il caricamento e il ritiro negli scompartimenti, sia da parte del cliente che del corriere. L'esperienza italiana di Packstation segue e conferma il successo riscosso in Germania, dove dal 2001 DHL ha attivato in oltre 1.600 centri urbani 2.700 Packstation, di cui fruiscono 4,5 milioni di utenti registrati fra i 24 e i 30 anni. Le spedizioni gestite attraverso questa rete hanno raggiunto quota 300mila al giorno, per un totale di spedizioni annuali di circa 30 milioni.



KÖGEL

# Opzione Cargo Rail per Fercam

Il fornitore di logistica si affida a 93 semirimorchi Cargo Rail per trasporto combinato strada-rotaia che consente di sfruttare al meglio i vantaggi specifici di ogni singolo sistema.

L'altoatesina Fercam amplia il raggio d'azione del traffico multimodale e si affida a 93 nuovi semirimorchi Kögel Cargo Rail per il suo parco veicoli. Fercam è un fornitore di logistica a 360° che offre ai propri clienti di tutto il mondo una gamma completa di servizi logistici, posizionandosi ai primi posti tra le imprese europee di trasporto e logistica a conduzione familiare. Con i nuovi semirimorchi Kögel per traffico misto, l'operatore di Bolzano non solo rinnova il proprio parco veicoli ma fornisce anche un contributo essenziale alla tutela dell'ambiente. Infatti, il trasporto combinato strada-rotaia consente di sfruttare al meglio i vantaggi specifici del trasporto ferroviario nel tratto principale e la versatilità dell'autocarro nei percorsi preliminari e successivi, riducendo significativamente le emissioni di CO2. I semirimorchi destinati al traffico multimodale sono dotati di un telaio rinforzato. Le prese per pinza integrate nel telaio e la protezione telone in aramide con apposite pinze rendono il Cargo Rail idoneo per il traffico misto. Kögel Cargo Rail è dimensionato per il caricamento flessibile sui più comuni carri tasca delle ferrovie. Inoltre, per un'immobilizzazione ottimale del carico, il telaio perforato esterno in acciaio VarioFix dispone di 13 coppie di anelli fermacarico con una forza di trazione di 2.000 chilogrammi ciascuno. Naturalmente, i semirimorchi sono certificati anche DIN EN 12642 Codice XL. Come in tutti i veicoli Kögel, anche l'intero telaio del Kögel Cargo Rail è protetto in modo dure-

vole dalla corrosione mediante la tecnica di rivestimento cataforetico-nanoceramica con successiva verniciatura

Su richiesta, i 93 nuovi semirimorchi sono stati equipaggiati secondo la direttiva Daimler 9.5. L'equipaggiamento comprende tra l'altro la battuta per pallet e il doppio pannello frontale. Inoltre, sono dotati opzionalmente di una protezione antincastro in acciaio ribaltabile e bloccabile nonché di serbatoi d'aria in alluminio. Come ulteriore accessorio opzionale, in tutti i semirimorchi è montato sulla traversa longitudinale un estintore con indicazione della pressione e apposito supporto. Oltre alla grande scritta Fercam sui teloni, anche i portelloni dei semirimorchi presentano naturalmente disegni noti e vistosi. Kögel è uno dei principali costruttori di rimorchi in Europa. Dalla fondazione nel 1934, l'azienda ha prodotto più di 500mila veicoli. Con i suoi veicoli commerciali e le soluzioni per i settori delle spedizioni e dell'edilizia, Kögel propone da oltre 80 anni qualità ingegneristica "made in Germany". Da allora l'azienda mette al centro delle proprie attività la passione per il trasporto e le innovazioni, che creano un evidente e durevole valore aggiunto per gli spedizionieri. La sede dell'azienda e lo stabilimento di produzione principale della Kögel Trailer GmbH & Co. KG si trovano a Burtenbach (Baviera). Altri stabilimenti Kögel sono ubicati a Neu-Ulm (Germania), Duingen (Germania), Chocen (Rep. Ceca) e Mosca (Russia).



### MIGLIORAMENTO CONTINUO I EFFICIENZA COMPROVATA

Per Scania ogni dettaglio è importante e rientra in quel processo di miglioramento continuo che è alla base del suo agire.

Grazie a questo approccio sono stati introdotti aggiornamenti e novità in grado di ridurre di un ulteriore 3% il consumo di carburante.

LE NUOVE FRONTIERE DELL'ECONOMIA DEI CONSUMI

L'efficienza nei consumi dei veicoli Scania è comprovata dalla realtà.

L'esperienza diretta dei clienti e le prove su strada organizzate dalle più autorevoli riviste di settore dimostrano che Scania è all'altezza delle sue promesse.\*

Scania pone al centro del suo impegno la redditività dei propri clienti.

Questo si ottiene grazie a veicoli efficienti, realizzati su misura per la missione a cui sono destinati e con servizi personalizzati, offerti da una rete di vendita e di assistenza capillare.



\* Le più autorevoli riviste di settore europee testimoniano l'efficienza dei consumi dei nostri veicoli. Verificate personalmente collegandovi al sito: www.scania.com/moveforward

