



IL MONDO DEI TRASPORTI

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

Dopo 25 anni grande svolta

Con il primo fascicolo del 2015, Il Mondo dei Trasporti cambia. Il cambiamento avviene nell'anno in cui il mensile di Vega Editrice raggiunge il traguardo dei 25 anni di attività che verrà celebrato con una edizione speciale programmata per il mese di aprile, quando verrà presentato l'Annuario Trucks & Vans 2015, una costola importante de Il Mondo dei Trasporti al pari dell'agenzia stampa quotidiana online "Il Mondo dei Trasporti in Diretta".

Dunque, dopo 25 anni, Il Mondo dei Trasporti si presenta da gennaio con una nuova veste grafica che però mantiene lo stile consolidato e apprezzato in un quarto di secolo e che nello stesso tempo mira non a stupire i lettori ma a servirli meglio. I ritocchi hanno portato a un formato leggermente più alto e più stretto e a una foliazione che distingue nettamente le varie sezioni dando così la giusta importanza a realtà come la logistica o il trasporto passeggeri.

La formula vincente rimane ed è quella di raccontare mensilmente l'evoluzione del settore del trasporto su gomma merci e passeggeri dando voce ai protagonisti dei produttori di veicoli, delle aziende collegate, delle reti di vendita e assistenza, delle società di trasporto e della logistica.

Così, uomini e donne impegnati ogni giorno in un settore così importante per l'economia del Paese, ognuno con le sue competenze e responsabilità, sono i veri protagonisti di un giornale specializzato per portare a conoscenza del vasto pubblico ogni aspetto del variegato mondo del trasporto merci e passeggeri.

Siamo stati i primi a seguire questa strada, che in molti hanno tentato di imitare, ma ora vogliamo dare ulteriore impulso a questo modo di esporre l'evoluzione del settore dei trasporti. Se è vero che gli anni 2010 hanno portato a un radicale ripensamento di tutte le attività produttive e distributive dei veicoli, a causa della lunga crisi, è anche vero che proprio per questo il ruolo degli uomini e delle donne ha assunto una importanza ancora maggiore.

La crescita continua del nostro giornale, mentre segna un traguardo così importante, è motivo di grande soddisfazione per tutte le persone che lavorano con competenza, entusiasmo e dedizione presso le pubblicazioni di Vega Editrice.

p.a.

Renault Trucks Italia celebra quarant'anni di attività Un traguardo e una ripartenza decisa

GRAZIE AL RECENTE RINNOVAMENTO DELLA GAMMA E A UNA RETE DI GRANDE DINAMISMO OGGI LA LOSANGA SI CONFRONTA ALLA PARI CON LA MIGLIORE CONCORRENZA.

Era il 12 dicembre 1974 quando iniziava una storia di persone ed emozioni. Quel giorno la stampa specializzata veniva invitata a partecipare, nella sede di Arluno (alle porte di Milano) di Savitalia Lupo, al "ricevimento" organizzato per il lancio commerciale del marchio Saviem in Italia. "Abbiamo trovato nel nostro archivio - dichiara con una punta d'orgoglio Stefano Ciccone, dal 2012 Amministratore Unico di Re-

nault Trucks Italia - l'invito spedito alla stampa per la conferenza, abbiamo trovato anche ritagli di riviste che davano notizia dell'evento: aver trovato queste tracce di storia per noi è un orgoglio, grazie a tali testimonianze possiamo dimostrare che da 40 anni in Italia, pur sotto diverse forme e diversi nomi, noi ci siamo".

Basilico e Campanella da pagina 11



Franco Fenoglio fiducioso sull'andamento del 2015

Le ambizioni di Italscania

Nonostante le difficoltà del mercato, l'azienda di Trento conta sul nuovo anno per rafforzare in maniera decisa la sua posizione in tutti i segmenti.

Intervista a cura di Paolo Altieri

L'evento di Vizzola Ticino, che suggella l'importante collaborazione tra Scania e Pirelli, è stata un'occasione preziosa per incontrare Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania, e fare il punto sulle strategie del Grifone per il 2015 appena iniziato. L'evento tenutosi presso il circuito prove di Pirelli era incentrato sulla consegna da parte di Italscania di un 580 V8 che verrà utilizzato soprattutto per le prove tecniche dei pneumatici truck del produttore milanese. A Fenoglio abbiamo chiesto di raccontarci come è nata questa operazione e che significato ha...

A pagina 2



VDL ITALIA

Viaggi sicuri e confortevoli all'insegna del tulipano

All'interno di VDL Bus & Coach Italia, Alessandra Caleffi (nella foto) è una manager grintosa e determinata. Apprezzata venditrice di autobus nuovi e usati di VDL, brand di riferimento indiscutibile a livello mondiale nel settore del trasporto passeggeri su strada, Alessandra Caleffi è felice del suo lavoro "e delle opportunità che offre di incontrare operatori del settore in tutto il mondo e di proseguire una crescita professionale in un settore, quello del trasporto passeggeri, che non smette di piacermi".

Campanella a pagina 37



La quarta generazione del Fiat Doblò aggiunge una nuova missione

Il principino ora un vero camaleonte

L'Active Family Space si presenta con una gamma ampia e articolata, comprese le due configurazioni di sedili a 5 o 7 posti.

A pagina 26

Test Movano (Opel)
Equipaggiato con il motore biturbo si fa grande per ogni missione

A pagina 30



Daniel Gainza (Continental Truck)
"Con l'avanzato sistema Tpm le flotte risparmiano sui costi di gestione"

A pagina 23



Nuovo Daily Hi-Matic (Iveco)
Flessibilità e comfort con l'automatico a 8 rapporti

A pagina 32



Mercedes-Benz Actros e Unimog stelle alla ribalta

Maxi fornitura all'Anas di veicoli speciali per la manutenzione stradale: nella flotta entrano 47 nuovi veicoli tra Actros e Unimog.

Lanza a pagina 15



Lamberet "Number one" trasporto freddo

Erick Méjean, Direttore Generale di Lamberet, illustra le ultime innovazioni di veicoli refrigerati sviluppati per il mercato europeo.

Campanella a pagina 18

FRANCO FENOGLIO, AMMINISTRATORE DELEGATO ITALSCANIA

“Fronte comune a difesa del cliente”

IL NUMERO UNO DELLA SOCIETÀ TARENTINA ILLUSTRERÀ LE CARATTERISTICHE DELLA COLLABORAZIONE CON PIRELLI TRUCK ALLA LUCE DI UNA STRATEGIA COMUNE VOLTA A DARE REALI BENEFICI AL CLIENTE FINALE. FENOGLIO TRACCIÀ ANCHE UN QUADRO DEL MERCATO.

PAOLO ALTIERI
VIZZOLA TICINO

L'evento di Vizzola Ticino, che suggerisce l'importante collaborazione tra Scania e Pirelli, è stata un'occasione preziosa per incontrare Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania, e fare il punto sulle strategie del Grifone per il 2015 appena iniziato. L'evento tenutosi presso il circuito prove di Pirelli era incentrato sulla consegna da parte di Italscania di un 580 V8 che verrà utilizzato soprattutto per le prove tecniche dei pneumatici truck del produttore milanese. A Fenoglio abbiamo chiesto di raccontarci come è nata questa operazione e che significato ha...

“Il tutto - dice il numero uno di Italscania - è nato dall'incontro con Pirelli che era alla ricerca di un veicolo premium con alti livelli di performance in termini di contenimento dei consumi e di ottimizzazione della Total Cost of Ownership e che ha capito che con un veicolo Scania poteva trovare la giusta risposta alle sue esigenze. Il nostro veicolo ha prestazioni di livello e può garantire a Pirelli di lavorare e sviluppare i suoi pneumatici con un mezzo che è all'altezza delle aspettative più esigenti”.

Fenoglio sottolinea la proficua collaborazione instauratasi tra la squadra Pirelli Truck e il team Scania: “entrambi avevamo lo stesso obiettivo: unire alle prestazioni del veicolo le ottime performance dei pneumatici, per offrire al cliente una combinata utile e vantaggiosa. Siamo aperti alla collaborazione con chiunque ci offra la possibilità di trovare soluzioni che diano al cliente finale la garanzia di poter ottenere risultati utili”. L'operazione è importante per Pirelli che migliora la sua immagine e quella dei suoi prodotti accostando il marchio a un costruttore premium come Scania. “Noi - commenta Franco Fenoglio - vogliamo vendere i nostri camion ai clienti che adottano gomme Pirelli o di altri brand e Pirelli vuole vendere i suoi pneumatici non solo a noi ma a tutti. Ognuno è libero di fare quello che deve fare. Nel caso specifico, dal momento che Pirelli ha dimostrato di aver operato in linea con il nostro asse strategico, che è dare reali benefici finali al cliente, siamo stati ben contenti di avviare una collaborazione”.

Chiediamo al dottor Fenoglio di spiegarci in che modo oggi i dealer Scania propongono il prodotto Pirelli.

Chi è

Franco Fenoglio ha assunto l'incarico di Amministratore delegato di Italscania il 1° giugno 2012. Laureato in Scienze Politiche a indirizzo Economico presso l'Università di Torino, 61 anni, Fenoglio ha ricoperto, fra gli altri, vari ruoli dirigenziali in imprese di riferimento mondiali. Dal 1991 al 2005 ha lavorato presso Iveco Fiat Spa, prima a capo della Direzione Commerciale, poi in qualità di Senior Vice President Sales and Marketing con mansioni di responsabilità dell'intero processo commerciale, infine di Executive Vice President International Operations and Business Development occupandosi della gestione delle aree extra-Europa di interesse strategico e delle attività di Business Development e di Joint Ventures con partner internazionali. Dal 2005 al 2007 è stato Presidente e Ad di New Holland Construction Equipment Spa e dal 2007 al 2012 Direttore Divisione Veicoli Commerciali di Piaggio & C. Spa.

li. “In realtà - risponde l'Ad di Italscania - purtroppo il pneumatico non sempre può essere proposto dal momento che è il cliente finale che lo richiede. Non si riesce a fare più di tanto. Se l'abbinamento Scania-Pirelli darà dei risultati, vuol dire che è gioco forza che il cliente potrà maggiormente scegliere i prodotti Pirelli. Noi, ripeto, non abbiamo un influsso particolare sulle decisioni finali. La gomma è nel cuore del cliente e specialmente in Italia la scelta è del cliente e dei responsabili della flotta. Una scelta frutto di tanti fattori, come il costo del pneumatico, la resa, la disottimizzazione dovuta al fatto che c'è la consuetudine difficile da superare di non cambiare un prodotto se è quello scelto da sempre”.

Allargando il discorso al 2015, quale dunque sarà la strategia Italscania nei confronti del cliente? “Non cambia nulla - afferma deciso

Fenoglio - Continuiamo a seguire tutte le applicazioni all'interno dei segmenti classici del lungo raggio, distribuzione, cava-cantiere, preferendo parlare di applicazioni piuttosto che di segmenti perché la nostra è una strategia di estrema specializzazione per venire incontro alle esigenze di ogni singolo cliente. Qui entra in gioco il concetto di modularità Scania che ci permette di offrire la migliore soluzione di trasporto per ogni singolo ambito operativo del cliente. Seguiamo quindi tutte le applicazioni, abbiamo allargato i servizi, non solo in termini di Total Cost of Ownership ma anche come Total Operating Economy, un concetto quest'ultimo che calziamo a ogni cliente per dargli tutto quello che gli serve in uno specifico segmento e in una specifica applicazione. Team specializzati presenti nelle concessionarie seguono il cliente quando il prodotto è in esercizio e non solo nella vendita e nel post-vendita. In questo senso, il Master Driver è una figura fondamentale che nasce dal fatto che, essendo i nostri veicoli altamente tecnologici, per essere ottimizzati richiedono condizioni di guida particolari; il Master Driver monitora come il veicolo viene guidato dal singolo autista”. Anche nei confronti del prodotto e della Rete, il 2015 di Italscania si preannuncia fortemente dinamico. “Per quanto riguarda il prodotto - spiega Fenoglio - posso dire che è di assoluta eccellenza e ne siamo molto contenti. Abbiamo lavorato tanto sulle motorizzazioni, proponendo unità sempre più ottimizzate. Per il 2015 continuiamo su questa strada, mettendo a



“Abbiamo un prodotto di assoluta eccellenza”, dice Franco Fenoglio.



Franco Fenoglio, Amministratore delegato Italscania

punto progressive attività di affinamento del prodotto esistente. La nostra strategia step by step prevede infatti l'implementazione continua di novità. I nostri test con i clienti continuano a dare risultati molto positivi. Vogliamo dare al cliente il meglio. Sulla Rete posso dire che non abbiamo bisogno di politiche di sostegno: i nostri 20 dealer costituiscono una squadra solida, in continua evoluzione e non in involuzione. Cerchiamo di applicare alla Rete la stessa strategia che punta al cliente specializzato, con venditori specializzati per venire incontro alle esigenze del singolo cliente. L'obiettivo è dunque avere un Master Driver in ogni dealer”.

Purtroppo il mercato con l'inizio del 2015 è ancora sofferente. La domanda è d'obbligo: come intende Italscania gestire le perduranti difficoltà? “Ora non si può più parlare di anni di difficoltà ma di un mercato che strutturalmente non è più in grado di esprimere più di 10-11 mila pezzi all'anno. Una situazione che

per certi aspetti ci spaventa ma che affrontiamo con coraggio perché ci siamo anche noi strutturati in questo senso. Noi siamo pronti a combattere le battaglie necessarie per portare a casa tutto quello che possiamo. Non abbiamo particolari ansie o aspettative, non vogliamo essere né troppo ottimisti né troppo pessimisti, ma autenticamente realisti. Abbiamo lavorato tanto per seminare, con l'obiettivo di crescere.

Non molliamo mai, andiamo ovunque per cercare di fare bene il nostro mestiere”. Il 2015 si è aperto anche per il settore del trasporto passeggeri in cui Scania Bus opera da protagonista. “Siamo molto contenti dei risultati conseguiti nel 2014 - precisa Franco Fenoglio - in cui abbiamo partecipato a diverse gare con una buona dose di realismo: ci sono infatti gare buone, con molte possibilità, ma anche situazioni dove manca il supporto delle istituzioni pubbliche in termini di finanziamenti al settore. In Italia ci sono grandi potenzialità e il parco circolante va senza dubbio rinnovato: ci aspettiamo che le municipalità mettano a disposizione i necessari finanziamenti. Siamo consapevoli della condizione del paese e del settore e vogliamo lavorare bene per portare a casa quello che possiamo, con maggiore aggressività e presenza sul mercato. Sono molto contento della squadra bus che sta facendo un buon lavoro e continuerà a farlo. Le carte sono in regola: abbiamo una gamma all'avanguardia e molto valida, il metano e l'ibrido, una bella squadra che monitora con attenzione il mercato. Parlando in generale, posso dire con orgoglio che il bilancio dei primi tre anni alla guida di Italscania è assai positivo. Opero all'interno di un'azienda dinamica che lavora per il prodotto, per il cliente, con passione e determinazione per ottenere risultati”.

VINTA LA SFIDA DEI CONSUMI DELL'EUROPEAN TRUCK CHALLENGE

IL GRIFONE SVETTA IN ALTO

Dalla Svezia con furore... ed efficienza. Scania si aggiudica ancora una volta la sfida nell'economia dei consumi. L'impresa è la vittoria nell'European Truck Challenge (ETC), uno dei più prestigiosi e influenti press test europei; la Casa svedese ha trionfato sui veicoli concorrenti - alla competizione hanno partecipato tutti i marchi del settore che si sono sfidati con veicoli di pari livello - mantenendo intatto il suo primato nel risparmio di carburante e registrando in più la velocità media più elevata.

Protagonista del test uno Scania 410 che dopo essere riuscito ad aggiudicarsi il prestigioso premio “Green Truck 2014” indetto



dalle riviste tedesche “Verkehrsrundschau” e “Trucker” come veicolo con il minor impatto ambientale nella categoria trattori pesanti, è risultato il miglior veicolo nell'European Truck Challenge. La ETC è organizzata da due case editrici tedesche e i risultati dei test vengono pubblicati su 16 riviste europee di settore.

Una sfida giunta ormai alla sua quinta edizione. I test ETC hanno l'obiettivo di fornire informazioni affidabili e consulenza per gli acquirenti di veicoli industriali prima di un loro investimento per un nuovo mezzo. I fattori determinanti per la classifica finale prendono in considerazione i costi operativi, il consumo di carburante e i costi di riparazione e manutenzione.

Naturalmente, uno dei fattori principali di valutazione rimane il consumo di carburante:

l'attenzione è quindi rivolta al suo costo e alla velocità media consentita.

Nelle ultime fasi delle prove, l'ETC ha testato, quindi, i veicoli mantenendo determinate gamme di velocità. Il cambio Opticruise dello Scania 410 è stato quindi obbligatoriamente preimpostato per lavorare nella modalità “Standard”, piuttosto che nell'“Economy Mode”, soluzione che ottimizza operatività e consumi. Indipendentemente da ciò, il veicolo ha confermato le sue performance, risultando il migliore.

La media dei suoi consumi si è attestata in 29,4 litri/100 km, mentre il migliore dei competitor ha registrato un 29,9 litri/100 km. Il risultato già di per sé importante aumenta di valore considerando le velocità medie dei due veicoli: lo Scania 410 ha mantenuto una media di 71,5 km/h contro i 70,8 km/h del competitor.

410



Scania 410 CV. Dritto per la tua strada.

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

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

VINCITORE NELLA SFIDA DEI CONSUMI

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

AMICO DELL'AMBIENTE

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

PRESTAZIONALE E VERSATILE

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

Scania. Leader per vocazione.



SCANIA
www.scania.it

VOLVO TRUCKS FL 4X4

Dove osano le aquile

SI APRONO NUOVE PROSPETTIVE DI IMPIEGO PER IL GIÀ VERSATILE FL CHE ORA IN VERSIONE 4x4 OFFRE UN'OTTIMA PRESA SU FONDI SCONNESSI, STRADE RIPIDE E IRREGOLARI DIVENTANDO VEICOLO IDEALE PER ESSERE IMPIEGATO SIA IN AMBITO URBANO CHE IN CONDIZIONI PIÙ DIFFICILI, CAVA E CANTIERE COMPRESI.



FABIO BASILICO
GÖTEBORG

Volvo Trucks amplia le potenzialità dell'FL, punto di riferimento della gamma distribuzione del costruttore svedese. Ora è disponibile in versione 4x4 con trazione integrale, che offre un'ottima presa su fondi sconnessi, strade ripide e irregolari. FL diventa perciò il veicolo ideale per essere impiegato a scopi specifici in ambito urbano o in condizioni più difficili, compresi gli impieghi nel cava e cantiere. Già sapevamo che, grazie alle dimensioni esterne contenute, al grande comfort e alla coppia elevata, FL è perfetto per il frenetico traffico urbano. Con la trazione integrale e la maggiore altezza da terra, il veicolo può adesso affrontare con gli stessi ottimi risultati anche gli sterrati in ghiaia e non solo le strade asfaltate.

“Molti dei nostri clienti operano in aree dove le condizioni climatiche e stradali possono cambiare rapidamente - spiega Pernilla Sustovic, Segment Manager per la gamma distribuzione presso Volvo Trucks - Il Volvo FL con trazione integrale è così versatile

da portare a termine operazioni che altrimenti, nei tratti più difficili, richiederebbero un veicolo extra”. Inoltre, FL 4x4 può operare nelle cave o districarsi nelle trafficate strade

urbane per arrivare ai cantieri. Con un peso totale fino a 16 tonnellate, ha una grande capacità di carico e si presta per l'abbinamento con macchinari avanzati quali le attrezzature

di sollevamento, le betoniere e le gru. “Nel nuovo Volvo FL 4x4 la differenza più evidente è costituita dal telaio rialzato - aggiunge Pernilla Sustovic - che comporta un aumento del-

l'altezza da terra di poco più di 6 cm nella parte anteriore e di 10 cm in quella posteriore, oltre a incrementare l'angolo di attacco a 25 gradi: così per il veicolo è più semplice uscire da canali e avvallamenti profondi”.

La trazione integrale è inserita in modo permanente. Il ripartitore di coppia presenta un'impostazione per marcia alta e una per marcia ridotta; la prima viene utilizzata durante l'attività normale, mentre in condizioni difficili è possibile inserire la ridotta con grande semplicità: basta infatti premere un pulsante posizionato in plancia. Il veicolo può anche essere equipaggiato sul telaio con un raccordo extra per l'aria, che consente di utilizzare diversi accessori o gonfiare i pneumatici. Il nuovo Volvo FL 4x4 è disponibile in configurazione Euro 6 e verrà venduto in tutti i mercati EMEA (Europa, Medio oriente e Africa) dove questo standard anti-emissioni è obbligatorio. Con un peso totale a terra compreso tra 12 e 16 tonnellate, FL 4x4 ha una massa totale massima di 25 tonnellate. Le cabine disponibili sono tre - corta, comfort e doppia - e l'offerta motorizzazioni comprende le unità D8K 250 e 280 cv. La proposta cambi comprende le alternative manuale a 6 marce e automatico a 6 marce.

La nuova gamma FL si presenta ulteriormente migliorata per andare incontro alle esigenze professionali degli operatori della distribuzione. In gamma è presente anche un nuovo modello da 12 tonnellate, novità che completa la gamma di pesi compresi tra 12 e 18 tonnellate. Basta salire e scendere dal nuovo FL a quattro cilindri da 12 tonnellate per notare subito che l'accesso è stato abbassato. Potrebbe sembrare una

variazione minima ma dopo l'ultima consegna della giornata i vantaggi risultano evidenti anche da piccoli dettagli come questi. Con il potente D5 a 4 cilindri da 240 cv, cambio automatizzato I-Sync ottimizzato in modo specifico e un peso di 500 kg in meno rispetto a un veicolo corrispondente a 6 cilindri, l'FL da 12 t rappresenta un modello estremamente competitivo che va a occupare una posizione consolidata nel segmento dei veicoli per carichi medi. L'FL 12 t, più leggero, più basso e notevolmente più economico, aumenta la produttività e l'efficienza del cliente offrendo nel contempo al conducente condizioni di lavoro migliori. Le ruote più piccole abbassano la cabina di cinque centimetri, offrendo agli autisti una visibilità migliore a 360 gradi e consentendo loro di entrare e uscire in modo più semplice. Inoltre, la disposizione degli specchietti frontali e laterali combinata con la possibilità di aggiungere finestrini supplementari laterali, posteriori e sulle portiere, contribuisce all'ottima visibilità a tutto tondo. In ogni caso, a bordo di tutti i modelli della gamma FL i conducenti trovano un ambiente estremamente accogliente, a loro misura, che assicura il massimo comfort nello svolgimento di lavori impegnativi. Il sedile è migliorato e oltre a offrire elevati livelli di sicurezza e un supporto integrato per il collo si distingue per la qualità e la resistenza dei tessuti e per i colori ben abbinati al resto degli interni; il tutto all'insegna dell'equilibrio tra funzionalità ed estetica. Le superfici e gli spazi destinati ai vani portaoggetti sono numerosi e posizionati per risultare facilmente raggiungibili, rendendo così meno faticosi i movimenti in cabina.



Il Volvo FL 4x4 su uno sterrato. Il modello con trazione integrale è così versatile da portare a termine operazioni che altrimenti, nei tratti più difficili, richiederebbero un veicolo extra.

BEN 200 KG IN PIÙ CON IL COMPATTO 5 LITRI EURO 6 NELLE VERSIONI DA 14 E 16 T

VOLVO FL LIBERA LA CAPACITÀ DI CARICO

Volvo FL, specialista della distribuzione in ambito urbano, diventa ancor più produttivo. Il motore compatto da 5 litri Euro 6 è infatti disponibile nelle versioni da 14 e 16 tonnellate e libera 200 kg di capacità di carico aggiuntiva. Inoltre, ora è possibile ordinare il sistema di gestione della flotta di Volvo Trucks, il Dynafleet, direttamente dalla fabbrica.

Tramite questo servizio, i clienti Volvo possono monitorare in tempo reale le attività attraverso un'interfaccia web o un'app e ottenere così informazioni preziose utili per aumentare l'efficienza. Per il Dynafleet, pagabile con

un abbonamento mensile, sono disponibili servizi per i tempi di guida, la posizione, l'efficienza nei consumi e le informazioni relative all'ambiente.

“Desideriamo che sempre più persone scoprano le possibilità del Volvo FL - dichiara Pernilla Sustovic, Segment Manager per la distribuzione presso Volvo Trucks - La nuova combinazione, con catena cinematica più leggera ed elevata capacità di carico, è particolarmente indicata per chi ha grandi esigenze in termini di produttività e cerca una soluzione di trasporto conveniente”.

Il motore a quattro cilindri da cinque litri Euro 6 targato Volvo è disponibile nelle tarature da 210 cv/800 Nm e 240 cv/900 Nm, a cui avrà accesso un numero maggiore di clienti Volvo FL, compresi quelli in versione 14 e 16 tonnellate. Poiché insieme il motore e il cambio pesano 200 kg in meno rispetto alla versione a sei cilindri Euro 6, il peso risparmiato può essere convertito in capacità di carico aggiuntiva.

“Il motore da cinque litri può rivelarsi utile per i clienti che di solito non utilizzano appieno il peso massimo consentito, ma che al contempo apprezzano la flessibilità data dalla possibilità di trasportare carichi più pesanti, se necessario”, commenta Sustovic.





DAF TRUCKS

Si può fare di più

TRANSPORT EFFICIENCY È LA PAROLA D'ORDINE DEL COSTRUTTORE OLANDESE CHE INTRODUCE UNA SERIE DI INNOVAZIONI CHE RIDUCONO I CONSUMI E DETERMINANO LA MASSIMA RESA PER CHILOMETRO PERCORSO: LE SOLUZIONI PROPOSTE COMPREDONO I MIGLIORAMENTI AI MOTORI PACCAR, LA MODALITÀ ECO, IL REGOLATORE DI VELOCITÀ PREDITTIVO E CAMBIO PREDITTIVO, IL NUOVO KIT AERODINAMICO, LE PRESTAZIONI DEL FRENO MOTORE E IL DAF MULTISUPPORT UPTIME PLUS.

FABIO BASILICO
EINDHOVEN

Daf Trucks insiste sull'efficienza dei trasporti e grazie al programma non a caso denominato Transport Efficiency - una nuova ed estesa gamma di tecnologie e servizi, che mira ad aumentare le prestazioni del veicolo, a garantire costi d'esercizio ridotti e ad assicurare la massima disponibilità del veicolo - introduce nel 2015 una serie di importanti innovazioni che riducono i consumi fino al 5 per cento e determinano la massima resa per chilometro percorso: miglioramenti ai motori Paccar MX-11 e MX-13, modalità Eco, regolatore di velocità predittivo e cambio predittivo, nuovo kit aerodinamico, prestazioni del freno motore migliorate e costi di esercizio ridotti, Daf Multi-Support Uptime Plus. Il propulsore MX-11 da 10,8 litri ha ora una migliore gestione dell'olio e offre una combustione ancora più efficiente grazie a una camera di combustione riprogettata, un'iniezione del carburante migliorata e un software più sofisticato.

Nel contempo, il nuovo turbo dell'unità MX-13 da 12,9 litri garantisce un flusso migliore e il nuovo albero a camme rende possibile una fasatura ottimizzata delle valvole. L'MX-13 dispone anche di una gestione dell'olio più efficiente, un'ulteriore riduzione nella perdita di attrito, una pompa dell'acqua a due fasi ancora più efficiente e un software ottimizzato. I progressi ottenuti con i motori MX-13 non aumentano solo il risparmio del carburante, ma influiscono positivamente anche sulle prestazioni del freno motore. Con un aumento del 20 per cento della potenza nominale totale (360



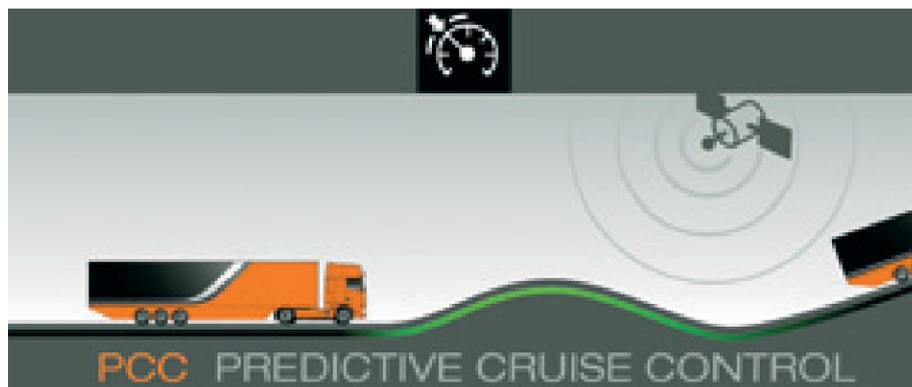
Il motore MX-11 da 10,8 litri ha subito importanti miglioramenti all'insegna dell'efficienza.

kW a 2.000 giri/min), il freno motore è un'alternativa eccellente al rallentatore al cambio nella maggior parte degli utilizzi. L'attuale MX Engine Brake, con potenza erogata modulabile in 3 passaggi e

comando posizionato sul piantone dello sterzo, offre importanti vantaggi in termini di costi del veicolo, di peso e di consumo di carburante.

La modalità Eco è una nuova funzione standard su

tutti i modelli CF e XF Euro 6 con motori Paccar MX. Riduce la coppia del motore del 10 per cento nelle prime undici marce, influenzando così, ulteriormente, il consumo di carburante nell'utilizzo gior-



Altamente sofisticato, il regolatore di velocità predittivo utilizza tecnologie GPS avanzate.



Il Driver Performance Assistant fornisce i dettagli sui consumi. In alto, la modalità Eco, una nuova funzione standard su CF e XF Euro 6.

naliero (1 per cento). Il regolatore di velocità predittivo è un'opzione disponibile in combinazione con il cambio predittivo sui CF e XF Euro 6. Il regolatore di velocità predittivo utilizza tecnologie GPS avanzate per determinare la posizione esatta del veicolo e sapere quali modalità di guida devono essere adottate per i successivi 1 o 2 km. In pratica, il sistema "guarda" avanti e anticipa pendenze e discese. Ed entro l'intervallo di velocità specificato, il regolatore e il cambio predittivi determinano velocità e marcia ideale. Con il programma Daf Transport Efficiency la

gamma di spoiler e fender laterali è stata ampliata per assicurare un'aerodinamica ottimale e ottenere un maggior risparmio di carburante.

Va comunque tenuto presente che normalmente i conducenti giocano un ruolo importante nel ridurre i costi d'esercizio e, in particolare, il consumo di carburante. Per questo motivo Daf ha sviluppato il Driver Performance Assistant per i modelli LF, CF e XF. Il sistema fornisce al conducente un feedback dettagliato sul consumo di carburante, comunicando anche in che modo è stato anticipato il traffico e il comportamento della frenata. Inoltre, il display centrale delle informazioni fornisce dei suggerimenti su come il conducente può risparmiare carburante.

Come nuova funzione, le informazioni dal tachigrafo vengono ora proiettate sul display centrale delle informazioni, fornendo al conducente una panoramica più chiara dei tempi di viaggio e delle velocità in modo da evitare infrazioni. Sullo schermo viene visualizzata anche la data del successivo intervento di manutenzione, assicurando una manutenzione tempestiva e la massima efficienza del veicolo. Giocano un ruolo importante anche Paccar Parts, che garantisce la disponibilità di ricambi di prima classe, e Paccar Financial Services, che offre soluzioni di finanziamento vantaggiose per bassi costi d'esercizio. Infine, i contratti di riparazione e manutenzione MultiSupport includono l'opzione Uptime Plus, con servizi e funzioni aggiuntive per massimizzare il rendimento.



IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ
Vega Editrice srl: Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza

Tel. 039/493101 - Fax 039/493103

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA
Reggiani spa, Brezzone di Bedero (VA)

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

RENAULT TRUCKS

Business ecologico

GREENWAY SERVICES, AZIENDA DI TRASPORTI SPECIALIZZATA NELLE CONSEGNE DELL'ULTIMO CHILOMETRO, HA ORDINATO DUE ULTERIORI MAXITY ELETTRICI CHE SI AGGIUNGONO AI DIECI IN SERVIZIO DAL 2011. L'OBIETTIVO È CONIUGARE IL RISPETTO PER L'AMBIENTE CON LA QUALITÀ DEL SERVIZIO.



PIETRO VINCI
PERO

Nuova consacrazione per il Renault Maxity Elettrico. Greenway Services, azienda di trasporti francese specializzata nelle "consegne dell'ultimo chilometro", ha ordinato due ulteriori veicoli Maxity 100 per cento elettrici, attualmente in fase di consegna, che si aggiungono ai dieci già in uso presso il vettore, che ha visto crescere il proprio volume d'affari netto. Greenway serve dal 2011 i propri clienti con Renault Maxity Elettrico.

I veicoli in servizio hanno da allora già percorso oltre 220mila chilometri tra Parigi e periferia. "Il nostro obiettivo - ha dichiarato Nicolas Morisse, Amministratore delegato Greenway Services - è quello di coniugare il rispetto per l'ambiente con la qualità del servizio. Grazie ai Maxity Elettrici in nostro possesso, siamo in grado di garantire ai nostri clienti 'consegne dell'ultimo chilometro' totalmente prive di emissioni inquinanti e sonore, mantenendo così al minimo il di-

sturbo per coloro che vivono in prossimità delle nostre attività".

In esclusiva per Renault Trucks, il Maxity Elettrico ha tutte le carte in regola

per soddisfare le esigenze di Greenway Services. Questo veicolo, che vanta un carico utile di circa 1,5 tonnellate, è alimentato da batterie di ultima genera-

zione agli ioni di litio, che possono essere ricaricate in sette ore a un costo di circa 2 euro al giorno. Le batterie, con una carica completa, consentono al veicolo di

percorrere circa 100 km al giorno. "L'elevata capacità di carico e l'ottimo funzionamento del Maxity Elettrico, ci permettono di elaborare piani logistici adeguati alle esigenze dei nostri clienti, permettendoci di ottimizzare i nostri giri e di ammortizzare i maggiori costi derivanti dall'investimento nella soluzione 'all electric'", ha aggiunto Morisse. Greenway Services ha adottato un approccio ambientale globale, offrendo ai propri clienti servizi aggiuntivi alle consegne, come la raccolta e il riciclaggio degli imballaggi e il Green Box, ovvero la raccolta di pile, lampade, carta e materiali di consumo.

Mentre i Maxity Elettrici gestiti da Greenway Services servono principalmente autorità locali particolarmente attente nel limitare le emissioni inquinanti e sonore, diversi clienti dell'azienda francese iniziano a prestare sempre più attenzione al trasporto "verde": "Alcuni dei nostri clienti di lunga data, come ad esempio l'Occitane in

Provenza e Yves Rocher - conferma Nicolas Morisse - sono già fortemente impegnate a preservare l'ambiente e l'utilizzo di una modalità di trasporto a zero emissioni consente loro di perseguire ulteriormente i loro impegni. Anche altre aziende stanno perseguendo questa nuova strategia convertendosi, per alcune tipologie di consegne, a modalità di trasporto 100 per cento elettriche".

Renault Maxity Elettrico è un veicolo con Mtt di 4,5 tonnellate alimentato da un motore elettrico asincrono trifase. 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 parte integrante di una famiglia di modelli di assoluta avanguardia.

Nella classe di peso da 3,5 a 4,5 tonnellate la soluzione proposta da Renault Trucks è proprio il Maxity, compatto veicolo che si presta con ottimale adattamento alle missioni urbane che includono le consegne door-to-door o, ancora più specificatamente, i servizi di raccolta e smaltimento rifiuti. In versione tradizionale, Maxity è equipaggiato con motorizzazioni quattro cilindri in linea DXi 2.5 litri Euro 5 da 120, 140 cv e 150 cv.

Maxity Elettrico presenta le stesse qualità intrinseche dell'omologa versione a gasolio, già riconosciuta per la sua efficienza nell'impiego in 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.



I Maxity Elettrici in dotazione della francese Greenway Services, impegnata a coniugare rispetto per l'ambiente e qualità del servizio.

INTERVISTA AL DIRETTORE MARKETING E COMUNICAZIONE DI RENAULT TRUCKS ITALIA

STERZA: "I POSITIVI RISULTATI DEI TEST CONFERMANO IL POTENZIALE DELLA GAMMA ELETTRICA"

All'interno della sua avanzata strategia di sviluppo del trasporto sostenibile, Renault Trucks pone grande attenzione alle propulsioni alternative, tra cui quella elettrica. Delle potenzialità di mercato espresse dal Maxity Elettrico in Italia ci parla Roberto Sterza, Direttore Marketing e Comunicazione di Renault Trucks Italia.

Qual è attualmente la presenza sul mercato italiano del Maxity Elettrico?

"Nel nostro paese abbiamo cominciato recentemente ad effettuare dei test 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. A differenza di altri paesi, come ad esempio la Francia, dobbiamo purtroppo constatare come

in Italia la legislazione non favorisca l'introduzione del veicolo elettrico (nella fattispecie il nostro veicolo ha una MTT di 45 quintali). Oltralpe il peso delle batterie viene neutralizzato in modo da mantenere la massa totale a terra del veicolo entro i 35 quintali, guidabile con patente B, mentre in Italia queste tipologie di veicoli possono essere guidati solo con patente C, con tutte le problematiche connesse".

Qual è l'importanza che hanno oggi la motorizzazione elettrica e in generale le propulsioni alternative nella strategia di mercato di Renault Trucks in Italia?

"In Renault Trucks ci impegniamo a fondo nello sviluppo di un trasporto sostenibile con soluzioni a tutto campo, dalla gestione telematica dei mezzi alla riduzione dei consumi di carburante. Per quanto riguarda i motori ali-

mentati da energie alternative, da qualche anno contiamo su una gamma completa di veicoli, denominata Clean Tech; un mix di prodotti che, in funzione della tipologia di trasporto, prevede diverse soluzioni energetiche: elettrico, metano e ibrido. Le richieste per queste tipologie di prodotti sono gestite case by case".

Come si articola e quali sono gli elementi di riferimento della proposta del Maxity Elettrico a un potenziale cliente?

"Il veicolo elettrico è più di un veicolo, è una soluzione di trasporto. Ciò presuppone un forte coinvolgimento dei nostri tecnici con il potenziale cliente per definire la proposta più idonea. Dalle nostre esperienze il cliente deve rivedere la gestione del trasporto specifico, sia in termini di gestione del personale che di lo-



gistica. 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".

MERCEDES-BENZ

Nel duello carburante Actros vince ancora

L'AMMIRAGLIA DELLA STELLA DIMOSTRA LE SUE CREDENZIALI IN FATTO DI RISPARMIO SUI CONSUMI. IN MEDIA, PERFORMANCE MIGLIORI DI OLTRE L'UNDICI PER CENTO RISPETTO AI VEICOLI CONCORRENTI. LE PROVE DI CONFRONTO SONO STATE EFFETTUATE IN 22 PAESI EUROPEI. IL FATTORE DI SUCCESSO: UNA MAGGIORE ECONOMIA GRAZIE A PREDICTIVE POWERTRAIN CONTROL (PPC) E FLEETBOARD CHE FANNO RISPARMIARE SUL GASOLIO.

MAX CAMPANELLA
STOCCARDA

Con una quota di mercato del 23 per cento, Mercedes-Benz Actros è attualmente leader di mercato in Europa nel segmento dei veicoli pesanti con peso totale a terra ammesso da 16 t in su. In Germania conduce con una quota di mercato intorno al 40 per cento. Le ragioni della sua grande popolarità tra i proprietari di attività di trasporto sono la straordinaria efficienza economica e l'alto livello di sicurezza.

I dati relativi al consumo da soli sono più che convincenti: Actros con la tecnologia di scarico Euro 6 utilizza fino al cinque per cento in meno di carburante rispetto al modello precedente Euro 5. In combinazione con il sistema di controllo di crociera predittivo anticipatorio Powertrain Control (PPC), i risparmi di carburante possono essere potenziati di un ulteriore cinque per cento.

Actros dimostra queste doti in maniera ancora più convincente nel confronto con i suoi diretti rivali. In circa 750 prove di confronto-carburante in varie flotte e in "uso reale della vita" on the road - definito dagli organizzatori Duel Fuel - ha dimostrato un vantaggio in termini di consumo di oltre l'undici per cento in media.

E Mercedes-Benz Actros ha vinto più del 90 per cento di tutti i duelli.

Il più recente esempio arriva da Soest, nei pressi di Dortmund: alla Meiberg Transport, un Actros 1845 LS (Euro 6) è stato contrapposto a un veicolo concorrente paragonabile Euro 5,

del quale si è accollato i lavori di trasporto per due settimane. "Non eravamo interessati - ha spiegato Dirk Meiberg, titolare dell'azienda - alle immagini che si trovano sui depliant: abbiamo voluto testare Mercedes nelle operazioni di ogni giorno e scoprire che cosa

potrebbe fare rispetto ai nostri trattori attuali, che hanno complessivamente valori di consumo medio di 29,5 l/100 km". Non era una sfida facile per l'Actros, visto che il consumo per il miglior camion della flotta era significativamente inferiore rispetto al dato medio:

il consumo di carburante del veicolo riferimento era pari a 26,9 l/100 km. E questo è stato il dato che Actros ha dovuto battere in due settimane di duello.

Nel "duello carburante" messo in scena per la compagnia di trasporti Meiberg, l'Actros 1845 LS, guidato

per 4972,7 chilometri, durante il periodo di prova ha registrato un consumo medio di 25,0 litri per 100 km. Questo significa che il beneficio in termini di consumo di carburante rispetto al camion concorrente Euro 5 è pari a 1,9 l/100 km, ovvero al sette per cento. Nel caso di un chilometraggio annuo di 120mila km, questo si traduce in un risparmio di 2.280 litri di carburante e sei tonnellate di CO₂.

Le stesse regole valgono per la messa in scena di un altro duello: il pilota della flotta in questione riceve un'istruzione accurata ed è inizialmente accompagnato da un istruttore professionista o da un membro esperto del personale di vendita di Mercedes-Benz. Poi svolge il proprio lavoro abituale con l'Actros per due settimane, supportato dal servizio telematico FleetBoard.

I veicoli Mercedes-Benz per i duelli di carburante hanno una configurazione identica: i veicoli sono per la maggior parte dotati di una cabina StreamSpace, PPC e FleetBoard. Marchi adesivi identificano chiaramente i veicoli interessati.

Oggi, 90 camion Actros sono sulla strada in 22 paesi e partecipano al Duel Fuel, un'iniziativa avviata da Mercedes-Benz Olanda due anni fa.



È del 23 per cento la quota di mercato di Actros, attualmente leader in Europa nel segmento dei pesanti da 16 tonnellate in su.

MERCEDES POWERSHIFT 3 E PPC MONTATI PER LA PRIMA VOLTA

L'AUTISTA MEIBERG VALUTA COME "MOLTO BUONO" IL SISTEMA FLEETBOARD

L'Actros 1845 LS per la società di trasporti Meiberg è stato impegnato anche in un'altra missione per due settimane, trainando un semirimorchio refrigerato, contenente 33 pallet di scatole di carne fresca, tutti i giorni da Heiligenstadt a Dortmund. Il primo giorno all'autista è stata fornita una formazione completa del veicolo. Egli è stato introdotto alla modalità economica del sistema di trasmissione automatica Powershift Mercedes 3, che equipaggia di serie l'ammiraglia della Stella. Il sistema di controllo di crociera predittivo anticipatorio Powertrain Control (PPC) è stata un'altra novità per il conducente. Poiché il PPC non solo conosce la topografia del percorso, ma anche il peso preciso del veicolo e la gamma di velocità selezionate nel controllo di crociera, può calco-

lare la marcia ottimale più veloce di qualsiasi driver e attuare i cambi marcia esattamente al momento giusto.

Il servizio telematico FleetBoard molto rapidamente ha stabilito quanto il driver Meiberg abbia guidato economicamente l'Actros 1845 LS. Per fare questo, una vasta gamma di dati del veicolo sono stati registrati: fasi di accelerazione e frenata, campi di velocità e cambio delle marce.

Fabian Eisenhauer, consulente della Formazione Professionale & Consulting Team per la Germania, ha valutato i dati ogni giorno presso lo stabilimento di Wörth. Secondo i suoi calcoli, la mappatura degli ingranaggi impegnati indicano che il cambiamento delle marce era economico nel 96,6 per cento dei casi. Eisenhauer

era corrispondentemente soddisfatto delle performance del driver: "L'uomo al volante è un vero professionista: sulla scala di valutazione FleetBoard, che va da 1 a 10, ha segnato 9,67 punti". Anche il driver è consapevole di questo punteggio. Questo perché le informazioni complete e dettagliate FleetBoard sono disponibili al conducente attraverso un display a bordo o, a seconda delle preferenze, aggregati in un periodo di tempo più lungo, relative solo all'ultimo viaggio effettuato ecc. Questo non solo dà al conducente il punteggio per il suo stile di guida, ma consente a tutti i dati del veicolo di essere richiamati e dà consigli su come realizzare uno stile di guida ancora più economico.

Fabian Eisenhauer è stato consulente per cinque anni; prima di questo ha lavorato come

trainer. Quindi conosce il business molto bene e sa che il numero di buoni driver sta diminuendo, parallelamente al fatto che diminuisce il numero di driver in generale. Ecco perché sta diventando sempre più importante che la tecnologia dei veicoli richieda meno sforzo ai piloti, in particolare per ottenere sicurezza e efficienza economica.

La prova che i progettisti Mercedes-Benz hanno dotato l'Actros con questi fattori di successo può essere vista in 13 "angeli custodi" a bordo, che includono il controllo di prossimità Assist, il controllo di stabilità Assist (ESP) e i sistemi Lane Keeping Assist, così come l'Active Brake Assist 3 che può autonomamente avviare una frenata di emergenza di fronte a due ostacoli in movimento o stazionari.

IVECO/LIDL ITALIA

Il metano dà una mano alla GDO

Sinergie green crescono. Sidel Italia, Iveco e LC3, insieme per la logistica ecosostenibile, sono gli attori protagonisti di un importante evento: il primo operatore in Italia nel settore della grande distribuzione che si affida a una flotta di Iveco Stralis alimentati a gas naturale liquido (LNG). Lidl Italia, catena di distribuzione recentemente premiata con il prestigioso riconoscimento di "Insegna dell'anno 2014-2015" e che oggi vanta una rete di oltre 570 punti vendita distribuiti su tutto il territorio nazionale, ha deciso di puntare a una soluzione tecnologica all'avanguardia e alternativa, volta a ridurre l'impatto ambientale: una flotta di 15 veicoli Iveco Stralis alimentati a gas naturale.

In collaborazione con Iveco e LC3, azienda specializzata nel settore del trasporto merci a temperatura con-



trollata, Lidl Italia usufruirà nel bimestre gennaio-febbraio 2015 della più grande flotta di veicoli da trasporto alimentati a LNG in Italia. Gli Stralis Natural Power LNG utilizzati dal vettore LC3 sono equipaggiati con motore Cursor 8 CNG Euro 6 da 330 cv, hanno un serbatoio criogenico LNG da 510 litri e 4 serbatoi CNG da 70 litri che permettono un'autonomia di oltre 750 chilometri, consentendo così l'impiego anche sulla media e lunga percorrenza. Lidl, azienda multinazionale operante nel settore della grande distribuzione, fa parte del Gruppo Schwarz, fondato nel 1973. Dopo l'apertura dei primi punti vendita in Germania negli anni '70 del secolo scorso e la forte crescita del decennio successivo, a partire dai primi anni '90 Lidl ha iniziato la sua espansione in Europa. Lidl Italia Srl, fondata nel 1991, ha sede direttiva ad Arcole (Vr). A oggi conta oltre 570 punti vendita, più di 10mila dipendenti e 10 centri distributivi dislocati su tutto il territorio italiano.

LC3 INAUGURA A PIACENZA UN NUOVO DEPOSITO A TEMPERATURA CONTROLLATA

CLIENTI GARANTITI, MERCI SEMPRE FRESCHE

LC3 ha aperto un nuovo deposito a temperatura controllata nei pressi del casello autostradale di Piacenza Sud. La struttura è operativa dallo scorso 1° dicembre. Una scelta che LC3 ha fatto per supportare adeguatamente ogni fase operativa dei propri clienti che in questo caso possono consolidare il trattamento delle proprie merci fresche. Il deposito, ubicato in via Toscana 25, si trova in una posizione centrale e facilmente raggiungibile, all'incrocio tra

le due principali direttrici Sud-Nord ed Est-Ovest, nelle vicinanze del centro intermodale di Piacenza, sulla direttrice ferroviaria verso il Nord Europa. Piacenza è del resto uno snodo importantissimo per i trasporti, visto che qui si intersecano le autostrade A1 (Milano-Napoli) e A2 (Torino-Piacenza-Brescia). Un investimento da parte di LC3 che rientra in pieno nella strategia aziendale di LC3 che lavora per garantire al cliente un servizio di qualità. Anche

per questo il Gruppo è caratterizzato da un'elevata vocazione all'espansione territoriale. LC3 ha sedi in tutta Italia - Genova, Ancona, Gubbio (Pg), Ravenna, Aprilia (Lt), Corciano (Pg) e Pontedera (Pi) - una piattaforma logistica a Guardamiglio (Lo) e autoparchi a Massa Lombarda (Ra) e Molfetta (Ba). L'azienda inoltre punta ormai da tempo con determinazione alla sostenibilità ambientale; scelta che l'ha portata a essere la prima, e finora l'unica in Italia, a disporre di automezzi a metano liquido. Nel 2015 LC3 conterà nella flotta altri 50 veicoli alimentati a LNG.

LC3 SCEGLIE IVECO

L'azienda umbra a tutto gas

L'OPERATORE CON SEDE A GUBBIO E FILIALI SPARSE SUL TERRITORIO ITALIANO HA CONFERMATO LA SUA FIDUCIA NEL BRAND IVECO ACQUISTANDO CINQUANTA UNITÀ DELLA NUOVA GAMMA STRALIS LNG EURO 6, ALIMENTATI A GAS NATURALE LIQUEFATTO, A POCHI MESI DI DISTANZA DALLA MESSA SU STRADA DEI PRIMI 5 STRALIS LNG. GLI STRALIS SONO EQUIPAGGIATI CON MOTORE CURSOR 8.

GUIDO PRINA GUBBIO

Grande risultato messo a segno da Iveco: LC3, azienda leader nel settore trasporti e logistica, ha confermato piena fiducia nel brand italiano acquistando 50 Stralis Hi-Way LNG Euro 6 a pochi mesi di distanza dalla messa su strada dei primi 5 Stralis LNG alimentati a gas naturale liquefatto. Un ulteriore step di implementazione della gamma alimentata a gas naturale dell'azienda umbra. I nuovi Stralis Hi-Way a metano vanno a incrementare l'operatività della LC3, azienda specializzata nel settore del trasporto merci a temperatura controllata e portacontainer, da sempre impegnata nell'applicazione sui propri veicoli di soluzioni tecnologiche alternative volte alla riduzione dell'impatto ambientale. LC3 è stata infatti la prima azienda italiana ad acquistare e far circolare gli Stralis LNG sul territorio nazionale grazie all'apertura della prima stazione Eni di gas naturale liquefatto a Piacenza.



Gli Stralis Natural Power LNG sono equipaggiati con motore Cursor 8 CNG Euro 6 da 330 cv, hanno un serbatoio criogenico LNG da 510 litri e 4 serbatoi CNG da 70 litri che permettono un'autonomia di oltre 750 chilometri, consentendo così il loro impiego anche sulla media e lunga percorrenza. I vantaggi dell'utilizzo dei veicoli alimentati a gas naturale sono

molteplici, sia dal punto di vista della sostenibilità ambientale che da quello della profittabilità per i clienti. Sotto il profilo delle emissioni i motori alimentati a gas naturale sono molto più ecologici dei Diesel Euro 6: il gas naturale è un combustibile decisamente pulito grazie a emissioni di particolato inferiori del 95 per cento rispetto al Diesel e di NOx ridotte del 35 per cento.

Inoltre, l'utilizzo di questi veicoli permette di ridurre le emissioni veicolari di CO2 dal 10 per cento fino al 100 per cento in caso di utilizzo di biometano. Infine, la riduzione del rumore in media di 5 decibel rispetto alle versioni Diesel li rendono veicoli ideali per le missioni di raccolta rifiuti e di distribuzione notturna. Sotto il profilo della sostenibilità economica, il

risparmio complessivo del TCO (Total Cost of Ownership), il costo totale di esercizio di un veicolo, è assicurato: il gas naturale ha un costo decisamente inferiore rispetto al gasolio, consentendo una riduzione fino al 40 per cento del costo del combustibile, che rappresenta la voce più importante del TCO.

Iveco è leader europeo nel settore dei veicoli alimentati a gas naturale e, in particolare, sono oltre 200 i mezzi LNG già attivi sui mercati europei, principalmente in Spagna e Paesi Bassi, in cui l'infrastruttura è già fortemente presente. Il costruttore torinese conferma così il proprio impegno per la mobilità sempre più sostenibile, senza rinunciare allo sviluppo ma coniugandolo in modo responsabile con la tutela dell'ambiente. Questa visione rispecchia la strategia aziendale di Iveco che si impegna per offrire una gamma di veicoli all'avanguardia nel rispetto di standard ambientali, di sicurezza ed efficienza e contenendo, al contempo, i costi operativi dei veicoli.

LC3 È OPERATIVA SUL MERCATO ITALIANO DAL 2009

ALIMENTARI SOTTO CONTROLLO

LC3 opera nel settore dell'autotrasporto dal 2009, quando è apparsa sul mercato italiano. Grazie al parco veicoli di proprietà e alla professionalità del personale operativo, LC3 riveste una posizione di rilievo nell'attività della distribuzione alimentare, essendosi specializzata nel settore del trasporto merci a temperatura controllata, in particolare quello dedicato alla Grande Distribuzione Organizzata.

Attraverso le proprie strutture e le dotazioni tecnologicamente avanzate, l'azienda con sede centrale a Gubbio (Pg) è in grado di soddisfare le

diverse esigenze della propria clientela, con una presenza capillare e giornaliera su tutto il territorio nazionale. LC3 è dal 2012 abilitata anche al trasporto di merci pericolose. La gestione del parco veicoli è ottimizzata attraverso una rete di filiali: alle nuove di Genova e Jesi (An), si aggiungono quelle di Magione (Pg), Pontedera (Pi), Ravenna, Aprilia (Lt), Corciano (Pg) e Taranto, ognuna delle quali ha una propria flotta a disposizione, nonché la piattaforma logistica di Guardamiglio (Lo) e gli autoparchi di Massa Lombarda (Ra) e Molfetta (Ba).

Negli ultimi anni il management LC3 ha osservato una crescente attenzione da parte della committenza verso i cosiddetti "business sostenibili", ovvero in grado di garantire livelli qualitativi adeguati alle necessità e alle aspettative del mercato e di tutte le parti interessate, anche attraverso la ri-

duzione dell'impatto ambientale e dei rischi per la sicurezza dei lavoratori. Operando giornalmente nelle aree urbane e suburbane, LC3 ha quindi voluto concentrare la sua attenzione sulla problematica dell'inquinamento, impiegando veicoli a basso impatto ambientale. Particolare attenzione e significativi risultati si sono riscontrati nell'utilizzo di automezzi alimentati a metano.

Nel 2011 è nata una collaborazione tra LC3 e Iveco per lo sviluppo di veicoli completamente alimentati a gas naturale. Nello stesso anno, LC3 ha sottoposto alla Regione Lombardia, che lo ha approvato, un progetto per la realizzazione di un impianto di distribuzione di CNG e LNG nella zona di Piacenza, destinato alle flotte aziendali. Nel 2012 il progetto è stato condiviso con Eni, che ha dato inizio alla progettazione e realizzazione dell'impianto.

ANITA GIUDICA POSITIVAMENTE IL CALENDARIO 2015 SULLA CIRCOLAZIONE DEI TRUCK

La flessibilità sui divieti favorisce la produttività aziendale

Un primo passo per aumentare la produttività delle imprese e per rilanciare l'economia italiana. Così Anita, l'Associazione nazionale che rappresenta le imprese di autotrasporto merci e logistica di Confindustria, giudica il nuovo Calendario dei divieti di circolazione dei mezzi pesanti per il 2015.

Il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti ha reso noto il calendario dei divieti di circolazione dei mezzi pesanti per l'anno in corso che prevede, tra l'altro, una riduzione complessiva di giornate/ore di divieto e l'introduzione a titolo sperimentale di una deroga per i veicoli adibiti ai trasporti combinati ferroviari e marittimi.

Un provvedimento sul quale Anita aveva chiesto un cam-

bio d'impostazione rispetto al passato, convinta che per far ripartire l'economia italiana occorre aumentare la produttività delle imprese, togliendo tutti quei lacci e laccioli che frenano lo sviluppo del paese, confortata anche dalla mancanza di un nesso di causalità tra circolazione dei mezzi pesanti e incidentalità, come emerso dalle ultime statistiche sull'incidentalità.

"Con il calendario 2015 è stato compiuto un primo passo avanti che va in questa direzione - ha commentato il Presidente di Anita, Thomas Baumgartner - e diamo atto al Ministro Lupi di aver dato un segnale di cambiamento. Tuttavia continueremo a perseguire l'obiettivo di coniugare il valore della sicurezza sulle strade con le esigenze di mobilità delle

merci, convinti che entrambe le esigenze possano convivere e contribuire allo sviluppo economico del Paese".

L'Associazione ha da sempre evidenziato come una maggiore flessibilità sui divieti di circolazione consenta di recuperare margini di produttività e quindi di competitività nei confronti degli altri paesi europei.

"Occorre poi sempre tenere a mente - ha aggiunto Baumgartner - che gli Stati europei che hanno puntato sul trasporto e sulla logistica come asset strategico, sono anche i paesi nei quali non esistono divieti di circolazione, come avviene in Olanda, e il nostro impegno è quello di far sì che l'Italia prenda sempre più coscienza delle potenzialità che il settore può esprimere per rilanciare la nostra economia".

INTERVISTA

CINZIA CASEROTTI: "DA SEMPRE UN SEGMENTO DI MERCATO RICCO DI SODDISFAZIONI"

In seguito alla consegna alla L.M. Lenzi Trasporti del primo veicolo eccezionale con motorizzazione Euro 6 in Italia, chiediamo a Cinzia Caserotti, Direttore Vendite Italscania di fare un bilancio del mercato per quanto riguarda questa tipologia di veicoli e tracciare un quadro degli obiettivi Italscania.

"Quello dei veicoli eccezionali - dice la dottoressa Caserotti - è da sempre un segmento di mercato ricco di soddisfazioni per il nostro marchio. Il potenziale di vendita in termini di meri volumi potrà non essere elevatissimo, ma senza dubbio questi sono veicoli che sulla strada si fanno notare anche e soprattutto per le caratteristiche tecniche necessarie a svolgere adeguatamente gli impegnativi trasporti a cui sono chiamati. L'importanza di queste applicazioni è pertanto fondamentale

per chi come noi mette performance e produttività al centro dell'attenzione. Scania ha da 45 anni un argomento distintivo in questa fascia di mercato, il propulsore V8, che si è guadagnato una fama indiscussa in tal senso. Siamo rimasti gli unici a scommettere su questa configurazione, e ciò è senza dubbio una conferma che il nostro focus sugli incarichi gravosi non viene meno, bensì se possibile si rafforza. La risposta del mercato, facendo un bilancio dell'ultimo anno, è stata più che positiva, con un aumento della domanda negli ultimi mesi e un consenso crescente per il nostro prodotto. Gli obiettivi per il futuro sono certamente di confermare questo trend".

Quali sono i frutti a livello di mercato italiano della strategia di Scania di realizzare prodotti unici,

"su misura", adeguati alle esigenze specifiche di clienti come L.M. Lenzi? "Il sistema modulare Scania - continua Cinzia Caserotti - ci permette una notevole varietà di configurazioni e di varianti, che, per il cliente finale, si traducono nella possibilità di trovare la risposta migliore a esigenze specifiche. Gli operatori dei trasporti eccezionali hanno sempre le idee molto chiare su quello che si aspettano dai veicoli e per soddisfarli, oltre al prodotto, è necessario innanzitutto avere una forza vendita competente e in generale un'organizzazione in grado di supportare il cliente dal primo approccio, alla consegna del mezzo, l'allestimento e tutta la sua operatività. Questa è peraltro la nostra filosofia in ogni segmento di mercato".

Al Direttore Vendite di Italscania chiediamo anche di spiegarci il

ruolo dei contratti di assistenza e in generale delle soluzioni post-vendita di Scania nel fidelizzare i clienti di settori specifici come quello in cui opera la L.M. Lenzi Trasporti. "La fidelizzazione non è il raggiungimento del più ambizioso obiettivo commerciale - argomenta Cinzia Caserotti - bensì il riconoscimento della reciproca soddisfazione nel rapporto cliente-fornitore. Diversamente non potrebbe essere se oggi la quasi totalità delle nostre vendite - parliamo veramente di quasi il 100 per cento dei veicoli che consegniamo - sono accompagnati da un contratto di assistenza. Altre forme di servizio stanno prendendo piede sempre più, come il finanziamento, il fleet management e la formazione degli autisti. Non vi è dubbio che anche qui l'offerta deve essere "su misura", mirata all'applicazione



specifici, vista l'estrema variabilità delle esigenze. In ogni caso il nostro obiettivo è quello di raggiungere la migliore economia operativa totale, il che presuppone di non fermarsi alla vendita e alla manutenzione del mezzo, bensì conoscere e supportare a 360° il business del cliente".

ITALSCANIA

Eccezionale... veramente

ALLA L.M. LENZI TRASPORTI DI ALTOPASCIO (LU), AZIENDA SPECIALIZZATA NEL TRASPORTO DI MACCHINE MOVIMENTO TERRA E IMPIANTISTICA INDUSTRIALE, È STATO CONSEGNATO UNO SCANIA R 580 LA8x4/4HNC, PRIMO VEICOLO ECCEZIONALE CON MOTORIZZAZIONE EURO 6 DISPONIBILE IN ITALIA. UN PRODOTTO "SU MISURA" DEL CLIENTE E DEL SUO BUSINESS CHE DIMOSTRA LA VALIDITÀ DELLA MODULARITÀ DEL SISTEMA SCANIA, A TOTALE BENEFICIO DELL'UTILIZZATORE FINALE.

FABIO BASILICO
ALTOPASCIO

Scania va di primato in primato, aggiungendo all'elenco la consegna in Italia del primo veicolo eccezionale con motorizzazione Euro 6. Protagonisti dell'evento la L.M. Lenzi Trasporti di Altopascio (Lu), la concessionaria Italscania di Lucca e naturalmente lo Scania R 580 LA8x4/4HNC, che va ad arricchire la flotta dell'azienda toscana specializzata nel trasporto di macchine movimento terra e impiantistica industriale. La consegna del veicolo è stata effettuata presso la sede Italscania.

La particolarità dello Scania R 580 LA8x4/4HNC risiede nel passo da 3.600 mm, una vera e propria anteprima per il mercato italiano. A questo si aggiunge la scelta di utilizzare una ralla scorrevole, a testimonianza delle elevate potenzialità dell'ingegneria Scania. Inoltre, viene dimostrata la validità della modularità del sistema Scania che permette di ottenere un prodotto unico, adeguato alle specifiche esigenze del cliente, mantenendo intatta l'affidabilità e il comfort tipici dei prodotti del Grifone. Un valore aggiunto sempre più apprezzato dal mercato: ne sono esempio alcune delle ultime realizzazioni Scania di prodotti delicati, come quelli per il cava cantiere. I veicoli che escono dalla fabbrica di Södertälje, oltre al marchio del Grifone che li contraddistingue, si caratterizzano quindi per il loro essere realizzati "su misura".

A spingere il potente Serie R c'è un motore V8 Euro 6 da 580 cv che anche a bassi regimi conserva una potenza di traino superiore. E la coppia conferma valori da record con 2.950 Nm tra i 1.000 e i 1.350 giri/min. Performance che si mantengono inalterate, sia che si tratti del trasporto di semirimorchi entro i limiti di 44 tonnellate che del traino di carichi fino a 192 t. Un mezzo ecce-



Da sinistra, **Giorgio Tettamanti**, Key Account Italscania, **Walter Ardenti**, titolare concessionaria Italscania, **Franco Fenoglio**, Ad Italscania, **Massimo Lenzi**, **Franco Ardenti**, titolare concessionaria Italscania, **Stefania Lenzi** e **Cinzia Caserotti**, Direttore Vendite Italscania.

POTENZA, VERSATILITÀ ED EFFICIENZA

LE TRE PAROLE CHIAVE DEL CORE BUSINESS L.M. LENZI TRASPORTI

"Avevamo la necessità di un prodotto potente e al tempo stesso versatile, in grado di adattarsi alle nostre esigenze". Così ha motivato la scelta del potente Scania R 580 8x4 Euro 6 Massimo Lenzi, titolare insieme alla moglie Stefania della L.M. Lenzi Trasporti di Altopascio (Lu), azienda specializzata nel trasporto di macchine movimento terra e impiantistica industriale fondata da Lenzi nel 1996. Il rapporto tra Lenzi e Scania affonda le radici nel tempo, fin dall'acquisto del primo 141: "Inizialmente - spiega Lenzi - scelsi Scania per l'estetica del veicolo, ma una volta alla guida del mezzo ne ho apprezzate l'affidabilità e la flessibilità

di utilizzo, oltre all'assoluta convenienza d'esercizio. Inoltre, poiché il nostro lavoro ci porta a percorrere le



strade di tutta Europa, l'assistenza capillare e qualificata della rete è per noi un plus, perché ovunque ci si affidi a un'officina Scania si è certi che il problema verrà risolto".

Non è un caso dunque che, per mantenere sempre elevata l'efficienza dei propri mezzi, la L.M. Lenzi Trasporti abbia sottoscritto i contratti di assistenza Scania: "Trovo molto convenienti i contratti di manutenzione e riparazione - conferma il titolare - perché l'investimento iniziale consente di poter usufruire di tutte le garanzie aggiuntive". Sono diversi gli ambiti operativi dell'azienda toscana: dai trasporti eccezionali di macchine operatrici, macchinari di grandi di-

mensioni, impianti industriali, oltre ai servizi di sollevamento con gru, ai trasporti normali/centinati in Italia e nel resto d'Europa, passando dalle pratiche doganali con i principali porti italiani e l'organizzazione di spedizioni marittime con possibilità di deposito doganale sul porto di Livorno. La L.M. Lenzi effettua anche lo smontaggio di macchine operatrici per renderle idonee al trasporto e il successivo rimontaggio delle stesse a destinazione. Presso la sede di Altopascio, in località Fabbri 11/b, la L.M. Lenzi Trasporti ha un deposito di circa 10mila mq per lo stoccaggio di macchinari e attrezzature in attesa di successivo imbarco o spedizione.

zionale e accuratamente studiato. I carichi vengono ben distribuiti lungo tutti i quattro assi e le ruote aiutano in questo grazie alla scelta di impiegare pneumatici da 385/65R. Il veicolo, inoltre, può giovare della ralla scorrevole sia per ottimizzare ulteriormente il carico per asse sia per riuscire ad agganciare differenti tipologie di semirimorchi. I 700 litri del serbatoio rappresentano una garanzia di massima autonomia.

La L.M. Lenzi Trasporti può quindi avvalersi di un veicolo disegnato sulle sue specifiche necessità, guadagnandone in affidabilità e comfort, in linea con il motto dell'azienda di Altopascio: "Trasportare, ma in modo eccezionale". Benessere e comfort alla guida che si rafforza grazie a un allestimento top di gamma per la regina delle cabine Scania, la CR19 Topline. Ovvero quanto c'è di meglio per gli autisti alle prese con trasporti particolarmente impegnativi, come quelli eccezionali. La postazione di guida si avvale di sedili Premium di color sabbia, marchiati dal Grifone e dall'ergonomia elevata. Interni funzionali che però non rinunciano all'eleganza e alla raffinatezza, grazie anche agli inserti decorativi in radica. Il nuovissimo 580 cv entra così a far parte della famiglia L.M. Lenzi Trasporti, accanto ai cinque Scania con differenti configurazioni assai già presenti nel parco mezzi dell'azienda: due 4x2, un 6x2, un 6x4 e un 8x4 con differenti potenze, sempre spinti da propulsori 8 cilindri con potenze che variano da 500 a 580 cavalli.

IVECO

Pierre Lahutte promuove il metano al Parlamento europeo

IL BRAND PRESIDENT DI IVECO È STATO OSPITE AL PARLAMENTO EUROPEO CHE LO HA CHIAMATO A INTERVENIRE ALL'APERTURA DELL'EVENTO GAS VISUALLY, EVENTO FIERISTICO CHE SI TIENE A STRASBURGO NELL'AMBITO DELLA GAS WEEK 2014. AL CENTRO DELL'INTERVENTO DEL NUMERO UNO DI IVECO L'IMPORTANZA DEL GAS NATURALE NEL PROMUOVERE LA RIDUZIONE DELL'IMPATTO AMBIENTALE DEI VEICOLI PESANTI.

VALENTINA MASSA
STRASBURGO

Grande l'opportunità che è stata offerta a CNH Industrial e al suo brand Iveco. A fine 2014, Pierre Lahutte, Iveco Brand President, è stato ospite al Parlamento europeo che lo ha chiamato a intervenire all'apertura dell'evento Gas Visually, evento fieristico che si è tenuto a Strasburgo nell'ambito della Gas Week 2014. Lo scopo della fiera è stato illustrare i possibili usi del gas nei diversi settori e i vantaggi concreti che offre all'Unione Europea in termini di competitività, sicurezza di fornitura ed emissioni ridotte.

CNH Industrial ha dunque avuto la preziosa opportunità di presentare i suoi successi nel campo dei veicoli commerciali alimentati a gas naturale di fronte ai membri dell'assemblea continentale. Un'occasione unica, visto che a Strasburgo CNH Industrial era l'unica del settore presen-



te all'evento. A rappresentare CNH Industrial è stato il numero di Iveco. Nel suo discorso di apertura all'inaugurazione dell'evento, Pierre Lahutte ha ribadito l'importanza del gas naturale e la necessità di promuoverne l'adozione su ampia scala nel settore dei trasporti. In particolare, Lahutte ha parlato della strategia di CNH Industrial

per le tecnologie a trazione alternativa: "Per ottenere risultati concreti - ha dichiarato il Brand President di Iveco - è necessario che l'Europa fornisca stabilità e fiducia a chi investe nel settore del gas naturale, ma anche a chi già utilizza questi veicoli. Una tematica che è stata affrontata anche durante il recente G20 a Brisbane, occasione in cui è

stato approvato il 'G20 Energy Efficiency Action Plan', con l'obiettivo principale di sviluppare una cooperazione multilaterale nel campo dell'efficienza energetica. Tale piano d'azione conferma l'impegno delle più avanzate economie mondiali ad aumentare strategicamente la fornitura e l'utilizzo di biocombustibili e di gas naturale al fine di ridurre l'impatto ambientale dei veicoli pesanti".

CNH Industrial è leader europeo nel campo delle tecnologie a gas naturale per motori e veicoli commerciali. FPT Industrial, marchio di riferimento nel segmento dei sistemi di trasmissione, è uno dei principali esponenti globali nello sviluppo e nella produzione di motori a gas naturale per veicoli su strada e off road, per applicazioni marittime e di produzione energetica.

Grazie alla tecnologia FPT Industrial, anche i marchi

Iveco e Iveco Bus del Gruppo CNH vantano nella propria gamma una linea di veicoli a gas naturale. In tema di trazioni alternative, Iveco e Iveco Bus confermano il proprio ruolo di punta nel settore del gas naturale con una gamma completa di veicoli commerciali leggeri, medi, pesanti e autobus per un totale di oltre 12mila unità consegnate, di cui solo 2mila nel corso del 2013. E mentre Iveco e Iveco Bus continuano a dare prova di un evidente successo in Europa, la tecnologia "made in FTP" di utilizzo di combustibile alternativo nel settore del trasporto pubblico sta riscontrando una crescita positiva a livello internazionale.

A Pechino, da più di dieci anni, FPT Industrial fornisce motori CNG eco-compatibili alla società di trasporto pubblico Beijing Public Transport Holdings; nel 2013, inoltre, FPT ha consegnato 350 motori Cursor 8 CNG e 850 NEF 6 CNG destinati a una nuova flotta di 1.200 autobus. Nel 2014, poi, a Baku, capitale dell'Azerbaijan, è stato firmato con Iveco Bus un accordo del valore di circa 50 milioni di euro per la fornitura di 151 autobus Crealis, con motori CNG a gas naturale compresso, in vista della prima edizione dei Giochi Paneuropei che si terranno proprio a Baku nel prossimo giugno.

Oltre ai carburanti CNG e LNG, CNH Industrial sta investendo anche nella promozione del biometano che soddisfa le disposizioni della Direttiva europea 2009/28/CE sulla promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili.

IVECO

Asta record per il Daily di Telethon

Nuovo Iveco Daily vince anche in solidarietà. Una cifra record è stata raggiunta dalla messa all'asta di un furgone della rinnovata gamma del campione dei leggeri Iveco, brandizzato con il logo Telethon e CharityStars con speciale livrea dedicata a "L'Italia che vince". Oltre 50mila euro sono stati donati alla Fondazione Telethon, impegnata dal 1990 a finanziare e sviluppare la ricerca scientifica sulle malattie genetiche. Zampieri Holding di Fiano Romano, azienda cliente Iveco con una pluriennale esperienza nel campo dei trasporti e della logistica e una flotta di oltre 200 veicoli, si è aggiudicata l'asta per un totale di 50.150 euro. Pierre Lahutte, Iveco Brand President, ha commentato: "Siamo molto orgogliosi della cifra raggiunta: siamo riusciti a superare la quota di 50mila euro, che si vanno a sommare ai 60mila euro che CNH Industrial e i



suoi brand hanno donato a Telethon. Desidero ringraziare espressamente Giancarlo Zampieri, che si è aggiudicato l'asta con un grande gesto di solidarietà. Ancora una volta il Nuovo Daily, eletto 'International Van of the Year 2015', è testimone di un'Italia che vince - proprio come recita il claim della campagna pubblicitaria - e, in questa occasione, di un'Italia che vince con il cuore. Siamo fieri che sia il nostro Nuovo Daily, il cui nome significa proprio 'ogni giorno' come l'hashtag che ha caratterizzato quest'anno la maratona televisiva di Telethon, a portare questo messaggio di generosità verso chi ogni giorno lotta per un futuro migliore". Il veicolo è un modello 35S13V, in versione furgone. Il suo vano di carico ha una volumetria di 10,8 mc ed è dotato di motore F1A da 2.300 cc da 126 cv.

Il Nuovo Daily, la terza generazione del veicolo commerciale leggero di Iveco, è stato recentemente eletto "International Van of the Year 2015" da una giuria composta da 23 giornalisti delle più importanti riviste specializzate europee. Come ha commentato il Presidente della Giuria "Van of the Year", Jarlath Sweeney: "Nell'edizione più competitiva di sempre il nuovo Iveco Daily è stata la prima scelta dei 23 membri della Giuria, in rappresentanza delle più prestigiose testate specializzate in veicoli commerciali in Europa e Russia". Dalla sua costituzione, Fondazione Telethon, una delle principali charity biomediche italiane, ha investito in ricerca oltre 420 milioni di euro, ha finanziato 2.532 progetti con 1.547 ricercatori coinvolti e 450 malattie studiate. Grazie a Telethon sono state messe a punto terapie per alcune malattie rare prima considerate incurabili.

ALLISON TRANSMISSION

Piena fiducia nell'automatico



GIANCARLO TOSCANO
GÖTEBORG

Allison Transmission riceve direttamente dai clienti i pareri positivi sulle performance delle sue trasmissioni automatiche. È il caso della Drottningholms Entreprenad, impresa di trasporti di medie dimensioni che opera a Stoccolma, una città dal traffico decisamente intenso. La flotta di 10 autocarri comprende un Volvo e nove Scania, sette dei quali allestiti con le trasmissioni completamente automatiche Allison. Il proprietario e Ceo Peter Faerden spiega che Drottningholms Entreprenad ha acquistato il suo primo

L'AZIENDA DI TRASPORTI SVEDESE DROTTNINGHOLMS ENTREPRENAD CONFERMA LE TRASMISSIONI COMPLETAMENTE AUTOMATICHE ALLISON COME SCELTA D'ELEZIONE. TRE NUOVI SCANIA G490 6x2x4 EQUIPAGGIATI CON LE UNITÀ ALLISON SERIE 4000 SONO ENTRATI A FAR PARTE DELLA FLOTTA.

veicolo con trasmissioni Allison nove anni fa e nell'aprile 2014 lo ha affiancato con tre nuovi Scania Euro 6 G490 6x2x4 da 360 kW/490 cv e 2.500 Nm di coppia con trasmissioni completamente automatiche Allison Serie 4000. Due dei nuovi autocarri sono allestiti con gru posteriori e vengono utilizzati per il trasporto cantieristico. "Abbiamo sempre ascoltato l'opinione dei nostri autisti, e per

questo motivo abbiamo richiesto le trasmissioni automatiche Allison. Considerare i loro bisogni ha eliminato quasi completamente i frequenti avvicendamenti nel personale. Gli autisti apprezzano il fatto di non doversi più preoccupare dei cambi marcia manuali, che potevano avere delle ripercussioni sulla loro salute e creare rischi per la catena cinematica", racconta Faerden. Sempre secondo

il titolare dell'impresa svedese, quando la Drottningholms Entreprenad sostituirà i restanti veicoli in flotta, i nuovi mezzi saranno sicuramente allestiti con trasmissioni completamente automatiche Allison.

"Non vedo motivo per guidare trasmissioni di altro tipo in una città così trafficata. L'investimento iniziale è superiore, ma è più che compensato dalla longevità della

catena cinematica, dai costi di manutenzione inferiori e dalla riduzione dei periodi di inattività del veicolo". L'affidabilità è un fattore critico per le aziende di trasporto: "Non possiamo lavorare se i camion non funzionano - aggiunge Peter Faerden - e non ricordo di aver mai avuto problemi con le trasmissioni Allison negli ultimi nove anni".

Allison Transmission è il principale costruttore mondiale di trasmissioni completamente automatiche per veicoli commerciali medi e pesanti, veicoli tattici militari medi e pesanti per le forze armate statunitensi e sistemi a propulsione ibrida per autobus urbani. Le trasmissioni Allison sono impiegate in numerose applicazioni: veicoli stradali (per distribuzione, raccolta rifiuti, movimento



terra, emergenza e antincendio), autobus (principalmente urbani e scuolabus), camper, attrezzature fuoristrada e cava-cantiere (principalmente per il settore energetico e minerario) e veicoli militari (gommati e cingolati). Fondata nel 1915, Allison ha sede principale a Indianapolis, in Indiana (Usa), e un organico di circa 2.700 dipendenti. Presente in oltre 80 paesi, Allison ha sedi regionali in Olanda, Cina e Brasile e stabilimenti produttivi negli Stati Uniti, in Ungheria e in India. Allison dispone inoltre di una rete di 1.400 distributori indipendenti e concessionari dislocati in tutto il mondo.

SPECIALE RENAULT TRUCKS

Stefano Ciccone fa il punto dell'attività di Renault Trucks Italia al traguardo dei quarant'anni

“RIPARTIAMO ANCORA PIÙ FORTI”

“CHE NOIA PIANGERSI ADDOSSO!” L'INVITO DEL NUMERO UNO DI RENAULT TRUCKS ITALIA, CHE ANALIZZA NEL DETTAGLIO I DATI RELATIVI ALL'ANNO APPENA PASSATO. “L'ULTERIORE CALO DEL 3 PER CENTO NEL SEGMENTO SOPRA LE 6 T DEVE CONVINCERE SULL'URGENZA DI UNA DEFISCALIZZAZIONE DEL TRASPORTO. SE SI SCORPORA L'IMMATRICOLAZIONE DEI VEICOLI EURO 5, NEGLI EURO 6 ABBIAMO IL 9,6 PER CENTO DI QUOTA DI MERCATO CHE SI AVVICINA MOLTISSIMO AL 10 PER CENTO CHE RAPPRESENTA IL NOSTRO OBIETTIVO”.

MAX CAMPANELLA
PERO

Era il 12 dicembre 1974 quando iniziava una storia di persone ed emozioni. Quel giorno la stampa specializzata veniva invitata a partecipare, nella sede di Arluno (alle porte di Milano) di Savitalia Lupo, al “ricevimento” organizzato per il lancio commerciale del marchio Saviem in Italia. “Abbiamo trovato nel nostro archivio - dichiara con una punta d'orgoglio Stefano Ciccone, dal 2012 Amministratore Unico di Renault Trucks Italia - l'invito spedito alla stampa per la conferenza, abbiamo trovato anche ritagli di riviste che davano notizia dell'evento: aver trovato queste tracce di storia per noi è un orgoglio, grazie a tali testimonianze possiamo dimostrare che da 40 anni in Italia, pur sotto diverse forme e diversi nomi, noi ci siamo”.

Nel 1974 è nata la storia di Renault Trucks Italia ma il 2014 appena passato per Stefano Ciccone deve essere ricordato anche per un altro importante evento per la Losanga, che ha ottenuto il prestigioso riconoscimento International Truck Of The Year 2015 per il gioiello della nuova gamma: Renault Trucks T. “I profondi cambiamenti e le evoluzioni dei prodotti - prosegue Ciccone - stanno cominciando a dare i risultati sperati. Intanto questo riconoscimento rappresenta un ottimo biglietto da visita con ogni cliente, i trasportatori apprezzano l'autorevolezza di un riconoscimento che arriva 24 anni dopo l'ultimo premio assegnato e segna certamente un cambio di passo. Un cambio di passo che si sta riflettendo anche nelle vendite e nel gradimento della clientela”.

Ma con quali numeri si chiude il 2014, l'anno del quarantesimo anniversario, per Renault Trucks Italia? “Diciamo pure - afferma Stefano Ciccone che per sua natura è il classico manager senza peli sulla lingua - che ci siamo annoiati di piangerci addosso, per cui non voglio dare messaggi negativi. Ma anche volendo l'anno scorso per come è andato per Renault Trucks non si troverebbero grandi note negative: il mercato



Stefano Ciccone, Amministratore Unico di Renault Trucks Italia

passa da un provvisorio di 10mila unità a fine novembre a un dato di 9.700 unità immatricolate sopra le 6 t, quindi c'è da registrare un ulteriore calo del 3 per cento. Questo è l'unico dato che non ci lascia troppo convinti: siamo cercando insieme a tutte le altre Case di fare un po' di pressione sugli enti governativi affinché si proceda in maniera adeguata a una defiscalizzazione del trasporto, soprattutto per quanto riguarda il prodotto italiano, visto che i numeri dell'export sono i soli a non dimostrare alcun calo. Se non si procede ad una defiscalizzazione del prodotto in uscita dall'Italia da questa crisi non si può uscire: nel 2015 questo è uno dei propositi principali. Quanto a Renault Trucks, guadagna l'1,4 per cento di quota di mercato sul segmento sopra le 6 t”.

A seguire Stefano Ciccone analizza l'andamento del mercato sopra le 16 t, quello che soffre in maniera più accentuata. “La previsione di immatricolato in chiusura del 2014 - prosegue il numero uno della Losanga

in Italia - si attesta sulle 9.200 unità, cifre non lusinghiere che rappresentano un terzo rispetto alla Francia e un quarto rispetto alla Gran Bretagna, metà della Spagna e della Polonia. In realtà ci consola l'ipotesi, suffragata da qualche dato, che il traffico è in controtendenza rispetto alle immatricolazioni: i nostri concessionari e le nostre vendite dirette vendono di più di questa cifra poiché parte dei veicoli vengono poi immatricolati all'estero. A ogni modo la nostra quota di mercato sale dal 6,3 del 2013 a una previsione dell'8,2 per cento, ovvero stimiamo un 1,9 per cento di recupero rispetto al 2013 che era stato un anno interlocutorio”.

Nel 2013 Renault Trucks ha infatti deciso di rivoluzionare completamente la sua gamma da distribuzione. “Avendo deciso di cambiare il nostro modello distributivo - ha spiegato Ciccone - l'input a concessionari e venditori era di non fare assolutamente stock ma vendere solo su ordine del cliente finale, ciò anche per

dare una mano alla nostra rete, per non gravare i dealer di costi operativi molto alti. Siamo quindi contenti del risultato finale che sfiora il 2 per cento di recupero: siamo entrati nel 2014 praticamente a stock zero e con la nuova gamma non ancora in fase di pieno regime della produzione. Un dato di cui vado particolarmente orgoglioso è che se si scorpora l'immatricolazione dei veicoli Euro 5 dai veicoli Euro 6, quindi si va a vedere tutti gli ordini effettuati dai clienti nel 2014 o fine 2013, quindi al netto dei 1.500-1.600 veicoli che altri produttori avevano in stock, sugli Euro 6 abbiamo un 9,6 per cento di quota di mercato che si avvicina moltissimo al 10 per cento che ci eravamo prefissati e che appunto soffre dei primi due o tre mesi di produzione. Siamo entrati con lentezza e usciamo ad alta velocità, ciò che fa pensare che il marchio gode di ottima salute e i risultati del nuovo prodotto sono molto lusinghieri”.

Stefano Ciccone ha poi focalizza-

mo bisogno di dare una nuova immagine ai nostri veicoli usati e alzare in maniera consistente il valore residuo per diminuire il delta del total cost of ownership”.

A proposito di riduzione dei costi d'esercizio, visto che i consumi di carburante rappresentano la voce più comprimibile e quindi quelli più importanti su cui operare, Stefano Ciccone ha sottolineato l'importanza dell'Optifuel Challenge, la sfida internazionale che premia i migliori autisti leader in minori consumi. “Anche nel 2014 - ha concluso Ciccone - abbiamo continuato la formazione con l'Optifuel Training estesa a più aziende e soprattutto estesa a clienti che hanno acquistato un veicolo della nuova gamma. E abbiamo continuato a promuovere verso l'estero la qualità del nostro programma Optifuel attraverso l'Optifuel Challenge: abbiamo organizzato una competizione a livello nazionale con quattro selezioni, tappe di selezioni in diverse parti d'Italia, coprendo l'Italia intera partendo da Sicilia al Nord; abbiamo coinvolto 130 autisti provenienti dalle diverse aree d'Italia più o meno corrispondenti ad altrettante aziende, clienti e non solo. Alla fine di questi quattro eventi abbiamo selezionato i due migliori classificati per ogni evento e identificato gli otto finalisti. Abbiamo organizzato la finale nel Senese e tra i primi otto abbiamo trovato i migliori due, che si sono qualificati per la finale di Nizza dello scorso novembre: Ion Ciobanu e Raniero Corazza. Nella classifica europea della finale dell'Optifuel Challenge Corazza ha sfiorato per un pelo il podio e si è aggiudicato la medaglia di legno che va benissimo, così come dà soddisfazione il decimo posto di Ciobanu: a livello di nazione ancora una volta l'Italia conferma l'alta qualità dei propri finalisti in confronto ad altre nazioni. Optifuel Challenge per noi è diventato un appuntamento fisso e sicuramente nel 2015 questo evento avrà anche una finale europea. Per quanto riguarda le tappe italiane quest'anno la sfida si svolgerà tra aprile e maggio e la finale sarà alla fine di luglio”.

”

ANCHE NEL 2014 È
CONTINUATA L'ATTIVITÀ DI
FORMAZIONE CON
L'OPTIFUEL TRAINING,
SEMPRE PIÙ APPREZZATA
DAI NOSTRI CLIENTI.

to l'attenzione sui dati relativi all'usato, ovvero sulle vendite di quello che alla Losanga chiamano Dipartimento Renault Trucks Selection. “Sui risultati ottenuti - precisa il manager - non posso che esprimere il mio più grande apprezzamento: negli scorsi due anni la divisione dedicata ha sostanzialmente centrato tutti gli obiettivi prefissati, che erano quelli di avere un dipartimento dell'usato che producesse utili e quanto meno non facesse registrare perdite. Per Renault Trucks l'usato non è un centro di profitto, ma una divisione che serve a tenere il polso della tendenza del mercato: aveva-



SPECIALE RENAULT TRUCKS

Era il 12 dicembre del 1974 quando nasceva la Savitalia Lupo

Quattro decenni

PER LA FILIALE ITALIANA DI RENAULT TRUCKS IL 2014 HA SEGNATO IL GIRO DI BOA DEI PRIMI QUARANT'ANNI DI ATTIVITÀ. DAI SUOI ESORDI A FINE 1974 COME SAVITALIA LUPO SPA SOTTO LA GUIDA DEL GIOVANE IMPRENDITORE NAPOLETANO LUIGI LUPO, LA SOCIETÀ CHE OGGI HA SEDE A PERO ED È CAPITANATA DA STEFANO CICCONE HA SAPUTO CON DEDIZIONE E IMPEGNO DIMOSTRARSÌ ALL'ALTEZZA DELLE SFIDE DEL MERCATO, GRAZIE A UNO STAFF DI UOMINI E DONNE MOTIVATI E PREPARATI.

FABIO BASILICO
PERO

“Il 12 dicembre 1974 abbiamo lanciato la Saviem in Italia alla presenza del Signor Bernard Vernier-Paliez, Presidente e Direttore generale della Saviem; personalmente ero ottimista”. Così si esprime l'artefice dei primi passi di Renault Trucks nel nostro paese. Correva l'anno 1973 quando Saviem, azienda francese filiale del Gruppo Renault specializzata nella produzione di una gamma completa di autocarri, pullman e autobus cerca di creare in Italia una rete di distribuzione in esclusiva. Per farlo decide di affidarsi a Luigi Lupo, giovane imprenditore napoletano già attivo nel settore, essendo distributore italiano della Hanomag Henscel.

Nel 1974 viene dunque costituita la Savitalia Lupo Spa, della quale Luigi Lupo figura come Amministratore e Direttore generale. L'evento d'inaugurazione della Savitalia Lupo si tiene a Milano, presso l'Hotel Excelsior Gallia. Inizialmente si opta per la creazione di due sedi: Arluno (Mi) per la parte tecnica e di magazzino e Napoli per la direzione e l'amministrazione. La rete di concessionari, alla cui costituzione ci si attiva ancor prima dell'apertura ufficiale della Savitalia Lupo Spa il 1° gennaio 1975, arriva a contare oltre 60 dealer. Anche l'attività commerciale prende avvio nei mesi che precedono l'inaugurazione del dicembre 1974: a fine giugno di quell'anno erano già stati raccolti ordini per 1.360 unità, di cui 1.160 già fatturato alla clientela. Il primo veicolo della gamma Saviem a essere commercializzato in Italia è l'SG2.

Durante il quinquennio 1975-1980 l'Italia vive un periodo particolarmente delicato dal punto di vista politico e sociale. Siamo nel culmine di quelli che vengono definiti gli “Anni di Piombo”: sono gli anni delle stragi, del rapimento e dell'as-



sassinio di Aldo Moro, dell'omicidio Pasolini, del terrorismo di estrema destra e delle Brigate Rosse. Di pari passo con la politica anche l'economia italiana non è nel massimo della sua fioritura: le dinamiche di stagnazione-inflazione-svalutazione colpiscono soprattutto i salari, in difesa dei quali si adottano nuove politiche come la “scala mobile” che ha l'obiettivo di indicizzare automaticamente i salari alla svalutazione e all'aumento del costo della vita. Nel mondo dei truck diviene operativa la legge 298/1974, prima regolamentazione organica dell'autotrasporto. La legge istituisce l'Albo Nazionale degli Autotrasportatori che impone tre requisiti a chiunque voglia accedere alla professione: moralità, capacità finanziaria e capacità professionale. Con questa legge vengono anche introdotte tariffe obbligatorie a forcella e un nuovo regime di autorizzazioni. Sono i primi anni di lavoro per la Saviem Lupo, che vede da subito alcuni cambiamenti organizzativi. Nel 1976 infatti la famiglia Lupo esce dall'azienda che diviene ufficialmente parte del Gruppo Renault.

Il 1980 è caratterizzato da uno dei momenti più drammatici della storia d'Italia: la strage alla stazione di Bologna. I cinque anni che vanno dal

1980 al 1985 segnano comunque la rinascita italiana, simboleggiata dalla crescita della Fiat e dalla diffusione della piccola-media impresa. Nel 1982 viene definito il protocollo TCP/IP e nasce ufficialmente un fenomeno destinato a segnare il futuro di tutto il mondo e in modo particolare la nostra epoca: internet. Due

anni dopo la rete conta un migliaio di computer collegati, avanguardia di un'ondata rivoluzionaria che crescerà in modo esponenziale fino a contare qualcosa come cinque miliardi di utenti odierni in tutto il mondo. Il Regolamento comunitario 3820 impone l'uso del cronotachigrafo per i veicoli con massa complessiva supe-

riore a 3,5 tonnellate, attuando così la normativa sui tempi di guida e di riposo degli autisti in vigore tutt'oggi. Nel 1983 Renault Trucks si aggiudica per la prima volta il premio “International Truck of the Year” con il veicolo G260/290. Nella seconda metà degli anni Ottanta il Governo completa l'attuazione della Legge



IERI - Il Magnum AE 520 del 1992 ha contribuito al successo del marchio Renault Trucks sui mercati internazionali.

L'EVOLUZIONE DEL LOGO DALLE ORIGINI A OGGI

LA STORIA DELLA LOSANGA: UN SIMBOLO, UN MITO

In precedenza definito il “diamante”, la Losanga è il simbolo che da sempre rende riconoscibile un veicolo Renault agli occhi di chiunque. Era il 1925 quando apparve nella storia la prima losanga, scelta dai designer francesi per seguire la silhouette dello spigoloso cofano dei veicoli del tempo. Nel mondo delle autovetture, il simbolo si è poi evoluto per forme, colori e dimensioni. Nel caso di Renault Trucks, nel 1974 il simbolo riportava la scritta “Savitalia Lupo S.p.A.”, che non fa propriamente parte del logo Renault Trucks ma la si ritrova in tutti i documenti risalenti all'inaugurazione con l'aggiunta, subito sotto, del marchio Saviem con la losanga. Tre anni dopo ecco arrivare la dicitura Renault Veicoli Industriali S.p.A., che prima



sovrasta i due marchi Berliet e Saviem, quest'ultimo con la losanga, e poi resta da sola su uno sfondo blu e viene affiancata dalla losanga in ben evidenza su sfondo giallo. Nel 1978 il simbolo perde la losanga; il termine Renault acquisisce il carattere quale oggi lo conosciamo: maiuscolo e grassetto e, sotto una barra divisoria in colore rosso, resta la dicitura “Veicoli Industriali”. Occorrerà attendere il 1992 per un cambiamento e per il ritorno della losanga: sparisce la scritta “Veicoli Industriali”, viene confermato il carattere della scritta Renault e la losanga ottiene il primo piano. Nel 2002, poi, la losanga diventa ancora più grande nel riquadro a sfondo rosso. E sotto ecco la nuova dicitura aziendale “Renault Trucks”.



e iniziava il lungo cammino dei truck della Losanga in Italia

vissuti alla grande



298/1974 con il relativo Albo Nazionale degli Autotrasportatori: è il primo passo concreto per attuare una selezione all'ingresso nell'autotrasporto. Renault Véhicules Industriels svela il concept "Truck Virage", uno studio stilistico del designer Marcello Gandini che si caratterizza per alcune soluzioni innovati-

no in modo significativo i tempi di viaggio. Il provvedimento rende anche più semplice il commercio internazionale di veicoli industriali. Renault Trucks lancia nel frattempo una nuova gamma e si aggiudica per la seconda volta l'"International Truck of the Year" con il nuovo AE Magnum, veicolo per le lunghe di-

vio del nuovo millennio vengono frenate l'11 settembre 2001 dai tremendi attentati terroristici contro gli Stati Uniti. In nome del libero mercato continentale, il 1° gennaio 2002 entra in vigore in dodici paesi dell'Unione Europea l'euro, la moneta unica. È una grande svolta nell'economia: l'Europa ha uno strumento

unitario per contrastare il potere assoluto del dollaro statunitense. Entra in vigore anche la legge 286/2005, che porta diverse novità per l'autotrasporto, attuando anche un processo di "liberalizzazione regolata". Tra le principali innovazioni ci sono l'abolizione delle tariffe a forcella, non più ammesse nell'Unione Europea, l'introduzione della corresponsabilità del committente nelle violazioni più gravi del Codice della Strada e l'attivazione del contratto scritto di trasporto. Inoltre, il Decreto legislativo 161 applica finalmente in modo completo le norme di accesso all'Albo degli Autotrasportatori. Intanto, nel 2001 Renault Trucks viene assorbita da AB Volvo. L'azienda si unisce ad altre eccellenze del trasporto, già parti del gruppo svedese, per formare un polo di primaria importanza a livello mondiale.

Il quinquennio che va dal 2005 al 2010 è segnato dalla fortissima crisi economica nata negli Stati Uniti e propagatasi da subito in Europa. L'Italia ne è fortemente colpita, la disoccupazione è ai massimi storici e tutta la popolazione vive un periodo di grande difficoltà. In quel periodo l'Unione Europea rende obbligatoria l'installazione del cronotachigrafo digitale sui veicoli di prima immatricolazione con massa complessiva su-

passaggio alla normativa Euro 6 per rinnovare l'intera gamma tra cui appunto i veicoli per la lunga distanza. Per questa nuova linea la Casa francese ha deciso di rendere maggiormente omogenea l'offerta e dare al cliente un prodotto unico con una particolare modularità che gli permetta di ottemperare a tutte le sue esigenze. L'idea del T nasce dalla volontà di coniugare l'efficienza, la comodità e il basso consumo in un unico prodotto.

Una sorta di sintesi tra il Premium Strada e il Magnum. Ogni elemento di design inserito nel T ha una precisa funzione e qualità, per essere efficiente e allo stesso tempo rendere orgoglioso chi lo guida, come la presenza di tutti quegli elementi che non sono solamente funzionali ma concorrono a formare una forte appartenenza e vicinanza al brand, come le cinture di sicurezza rosso Renault. Ancora prima del lancio, i veicoli della nuova gamma T avevano già percorso oltre dieci milioni di km di test in reali condizioni operative. Per promuovere le nuove gamme - oltre al T per la lunga distanza, D per la distribuzione, C e K per edilizia e cava/cantiere - Renault Trucks ha utilizzato uno slogan semplice ma efficace: "Il mio camion è un centro di profitto".

Renault Trucks ha approfittato del

I VERTICI RENAULT TRUCKS ITALIA

1974-1976	Luigi Lupo
1976-1980	Jean Couronne
1982-1987	Philippe Florin
1987-1991	Jean Marie Walch
1990-1996	Bruno De Vivie
1997-2000	Jean Michel Chalumeau
2000-2003	Noel Reculet
2003-2009	Yves Garin
2009-2012	Gino Costa
2012	Stefano Ciccone



OGGI - Il T è, insieme alle famiglie dei modelli D, C e K, il prestigioso biglietto da visita dell'odierna Renault Trucks.

ve come ad esempio il pavimento della cabina completamente piatto; soluzioni tradotte poi sui veicoli di serie della gamma AE. Sono questi gli anni in cui l'Italia conquista il suo posto nell'economia mondiale come simbolo della moda e del design. Anni in cui il nostro paese viene riconosciuto e ammirato per le sue bellezze, dall'arte alla natura, all'artigianato. È il trionfo del Made in Italy. Nel 1992 l'Italia aderisce al Trattato di Maastricht e getta le basi di quella che oggi conosciamo come Unione Europea, la prima alleanza tra i paesi del continente europeo. Si tratta della creazione di un mercato unico senza dazi e barriere all'entrata per favorire la circolazione dei beni e il commercio internazionale. Con l'entrata in vigore dell'Unione Doganale della Comunità Europea, che elimina i dazi e i controlli alle frontiere all'interno dell'Unione, ne traggono vantaggio anche gli autotrasportatori internazionali, che riduco-

stanze.

Il decreto legislativo 85/1998 elimina l'autorizzazione legata al singolo veicolo e introduce un'unica autorizzazione rilasciata all'impresa di autotrasporto. Questa norma non è importante solo per gli autotrasportatori, ma anche per il mercato dei veicoli industriali, che non è più contingentato. Il Governo poi emana il Decreto Legislativo 395, che recepisce la Direttiva europea 98/76 e modifica la legge 298/74, rendendo più rigorosa l'applicazione dei requisiti per accedere alla professione di autotrasportatore. Un passo che rende ancora più selettiva l'attività di autotrasportatore, sebbene le norme non siano ancora completamente applicate. Intanto nel 1997 la Losanga lancia il Premium, mezzo polivalente che ha avuto un successo di vendita straordinario fino ai nostri giorni. I volumi di vendita più alti di quegli anni infatti sono relativi a questo veicolo. Le speranze riposte nell'av-

DUE SEDI STORICHE AD ARLUNO E PERO

LA FORZA DELLA FAMIGLIA RENAULT TRUCKS

Le sedi storiche di Renault Trucks in Italia sono due: Arluno e Pero. Non furono però le uniche a ospitare i diversi dipartimenti dell'azienda. Nel corso degli anni si sono susseguite anche altre filiali in diverse città d'Italia, come Napoli e Firenze. La sede di Arluno, situata appena fuori il paese in provincia di Milano, nei pressi del casello autostradale della A4 Milano-Torino, ha ospitato per oltre 30 anni Renault Trucks Italia a partire dal 1976. Su un terreno di oltre 20mila metri quadrati è stata costruita una sede che ha ospitato non solo uffici ma anche il magazzino, le officine e le carrozzerie sia per i truck che per i bus. Nel 2007 è stata inaugurata la nuova modernissima sede di Pero (Mi), collocata alle porte del quartiere fieristico che da maggio ospiterà l'Expo. Renault Trucks Italia ha sempre potuto contare sulla partnership di imprenditori del settore truck che nel tempo hanno contribuito alla costruzione di una solida ossatura del sistema di vendita e assistenza. Ad oggi fanno ancora parte della famiglia concessionari e officine storici, al fianco dell'azienda fin dalle



origini nel 1974. Nel 2013 sono state erogate alla rete 11.900 ore di formazione post-vendita e 5.800 ore di formazione commerciale. La rete italiana è oggi composta da circa 130 operatori.

IL MIO CAMION È IL CAMION DELL' ANNO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

SCOPRI LA SERIE SPECIALE
TRUCK OF THE YEAR



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

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

renault-trucks.it

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



MERCEDES-BENZ

Anas si affida nuovamente alla Stella

CON LE QUASI 50 NUOVE UNITÀ SALGONO A OLTRE 200 I VEICOLI FORNITI ALL'ANAS DAL SETTORE VEICOLI SPECIALI DI MERCEDES-BENZ ITALIA. PIENA AFFERMAZIONE DELLE QUALITÀ COSTRUTTIVE DEI MODELLI UNIMOG E AROCS.

URBANO LANZA
ROMA

Sono 47 i nuovi veicoli della Stella che sono entrati a far parte della flotta Anas. La nuova fornitura del Settore Veicoli Speciali di Mercedes-Benz Italia prevede 23 autocarri 4x2 con lama sgombraneve, 22 autocarri 4x4 con lama sgombraneve e 2 autocarri 4x4 con lama sgombraneve e spargisale, suddivisi in 24 Unimog e 23 Arocs. "Da sempre - ha dichiarato Guido Corradi, Responsabile Veicoli Speciali Mercedes-Benz Italia - i veicoli speciali della Stella si distinguono per versatilità di utilizzo, affidabilità e potenza, valori che ci hanno nuovamente permesso di fare la differenza". Ideale ambasciatore di questi valori, Mercedes-Benz Unimog assicura da oltre 60 anni standard di eccellenza e performance mai eguagliati nell'impiego in operazioni di manutenzione stradale e protezione civile.

Tutti i veicoli sono entrati in servizio per affrontare le più severe condizioni d'impiego nei Compartimenti Anas di Ancona, Aosta, Cagliari, Campobasso, Catanzaro, Cosenza, Perugia, Roma, Napoli, Venezia, Trieste, Palermo e L'Aquila. Subito dopo la consegna sono stati effettuati corsi di formazione per gli operatori Anas da parte di tecnici altamente specializzati Mercedes-Benz. Con quest'ul-

tima fornitura salgono a oltre 200 i veicoli forniti all'Anas da Mercedes-Benz Italia e destinati ai più diversi impieghi sulle strade italiane.

Quali sono le caratteristiche dei modelli Unimog e Arocs che li rendono così appetibili ad aziende che si occupano di manutenzione stradale? "Unimog e Arocs - risponde Guido Corradi - rappresentano dei veicoli tecnologicamente avanzati, in grado di rispondere alle specifiche esigenze di grandi aziende come Anas che li impiegano nel delicato compito della cura e manutenzione della viabilità. Un impegno importante che richiede veicoli affidabili e dalla spiccata versatilità. In particolare, il nuovo Unimog Euro 6 si distingue per la sua polivalenza unica che permette di gestire

qualsiasi tipologia di attrezzatura con facile intercambiabilità, grazie all'equipaggiamento di cui è dotato in origine, come ad esempio l'impianto idraulico a comando proporzionale di nuova generazione. Una polivalenza che è anche sinonimo di riduzione dei costi: con un solo veicolo si possono svolgere i lavori che richiederebbero l'impiego di più autocarri".

"Anche il nuovo Arocs, come Unimog, coniuga forza ed efficienza grazie a tecnologie innovative, potenti motori Euro 6 caratterizzati da efficienza esemplare e grande elasticità. Arocs può, inoltre, contare sul nuovo cambio automatizzato Powershift 3 che garantisce un comfort di marcia elevato ed una precisa selezione delle marce, fonda-



Schieramento di Mercedes-Benz Unimog pronti all'azione.



FORZA, EFFICIENZA E ROBUSTEZZA FANNO RIMA CON ECO-COMPATIBILITÀ

Dei 24 Unimog che compongono la nuova flotta dell'Anas figurano ventidue U427 equipaggiati con trazione integrale 4x4 e bloccaggi dei differenziali, sterzo variabile Vario Pilot e cambio principale a 8 marce completo di riduttori meccanici per complessive 24 marce avanti e 22 retro, che consentono velocità di avanzamento di 100 metri l'ora. La presa di forza anteriore con albero scanalato per l'azionamento di attrezzi rotativi quali fresaneve e falciarba e il sistema idraulico con 2 pompe e con sistema di alleggerimento degli attrezzi anteriori per evitare l'usura precoce dei coltelli di raschiamento costituiscono ulteriori elementi di eccellenza. La cabina di guida, realizzata in fibra al carbonio anticorrosione, è dotata dei più moderni ed ergonomici comandi. Tutti i veicoli sono equipaggiati con lame sgombraneve in acciaio con doppio coltello in acciaio e poliuretano che agiscono in maniera combinata tra loro, ideali per strade a scorrimento veloce e dotate di avanzati sistemi di sicurezza.

L'Ente nazionale per le strade potrà, inoltre, contare su due U318 compatti, con passo di 3.000 mm, allestiti con lama sgombraneve e spargisale. Com-

pletano la fornitura destinata a garantire la sicurezza sulle nostre strade ventitré Arocs 1830 4x2 da 18 t. Ultimo nato della famiglia truck della Stella, Mercedes-Benz Arocs è lo specialista del cava-cantiere. Forza, efficienza e robustezza caratterizzano una gamma di veicoli che si distinguono nel panorama concorrenziale per la loro assoluta ecocompatibilità, garantita dall'omologazione Euro 6. Il modello in dotazione all'Anas è equipaggiato con motore Euro 6 da 299 cv, cambio automatizzato Powershift III con 12 marce + marcia lenta e 2 retromarce, presa di forza dal motore per l'azionamento della pompa dello spargisale, piastra portattrezzi, impianto idraulico costruito in Italia insieme con il cassone ribaltabile.

Tra le dotazioni speciali figurano lame sgombraneve adatte ad operare ad alta velocità sia con coltelli di raschiamento in acciaio che in poliuretano intercambiabili tramite dispositivo idraulico. Il sistema di ammortizzazione agli urti radenti è con doppia sicurezza e include un accumulatore ad azoto, gli urti laterali vengono assorbiti tramite valvola by pass.

mentale in presenza di situazioni critiche come una forte nevicata. Grazie alle innovazioni tecnologiche sviluppate da Mercedes-Benz, Unimog e Arocs rendono il lavoro più efficiente e redditizio, agevolano gli operatori e ne riducono gli stress psico-fisici".

Nel corso del 2015 quali novità sono previste nelle gamme Unimog e Arocs? "Nel corso del 2015 - ha anticipato il manager della Stella - è previsto il debutto italiano della gamma Unimog UGE, specialista per l'impiego in fuoristrada estremo. La gamma UGE è

caratterizzata da altezza libera da terra di 50 cm, alberi di trasmissione inseriti nei tubi di spinta per proteggerli durante i percorsi difficili e accessori molto utili quali il Tire-Control per adattare la pressione dei pneumatici al fondo durante la marcia".

"La gamma UGE potrà essere allestita con cisterna fino a 5.000 litri d'acqua per l'impiego nelle attività di antincendio boschivo. Per svolgere in maniera efficace questo compito, oltre alla possibilità di trasportare più acqua possibile è necessario poter contare

su un veicolo in grado di pattugliare il territorio, raggiungendo anche le zone più impervie e accidentate. Per quanto riguarda Arocs, dal mese di marzo sarà disponibile il nuovo sistema HydraulicAuxiliary Drive. Con questo nuovo tipo di trazione integrale, la trazione dell'asse anteriore non è più demandata agli alberi di trasmissione meccanici, ma ai motori a comando idrodinamico installati sui mozzetti delle ruote, che possono essere inseriti all'occorrenza. Questa soluzione permette di risparmiare peso e carburante. Rispetto alla trazione integrale permanente per l'uso nel fuoristrada impegnativo, la riduzione di peso ammonta a mezza tonnellata".

Più in generale com'è composto l'attuale offerta dei veicoli speciali Mercedes-Benz? "Gli ambasciatori della Stella nel mondo dei veicoli speciali - ha risposto Guido Corradi - sono Unimog ed Eonic. Cabina ribassata, sospensioni pneumatiche anteriori e posteriori, cambio automatico a 6 rapporti caratterizzano il nuovo Eonic, equipaggiato con motorizzazioni diesel Euro 6, da 299 e 354 cv, e metano da 302 cv. Eonic è inoltre disponibile con diversi passi, da 3.450 a 5.700 mm, e tre configurazioni: 2 assi, 3 assi con terzo asse posteriore o tre assi con asse centrale. La cabina ha due gradini d'accesso per agevolare la salita e la discesa degli operatori, riducendo sensibilmente la possibilità degli infortuni da caduta. Per le sue caratteristiche diverse aziende municipalizzate negli ultimi anni si sono affidate a Eonic per la compattazione dei rifiuti solidi urbani".

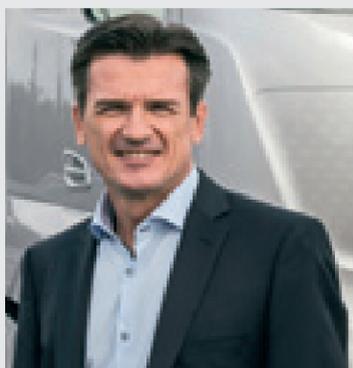
DAIMLER TRUCKS VENDE QUASI 500MILA VEICOLI NEL 2014

CONSEGNE SUL LIVELLO DELL'ANNO PRECEDENTE

Daimler Trucks arriverà a vendere quasi 500mila veicoli nel 2014. Nonostante le condizioni di mercato in parte difficili, la Casa della Stella è riuscita ad aumentare le consegne di 445.300 unità nei primi 11 mesi del 2014, con un aumento del tre per cento rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Sulla base dei primi dati di dicembre Daimler Trucks

andrà a chiudere il 2014 con una crescita delle vendite molto positiva raggiungendo quasi 500mila unità. Nel 2013, Daimler Trucks ha venduto circa 484.200 veicoli con i marchi Mercedes-Benz, Fuso, Freightliner, Western Star, Thomas Built Buses e BharatBenz.

"I nostri sforzi intensi in tutti i Paesi - ha affermato Wolfgang Bernhard, membro



Wolfgang Bernhard

del Board of Management di Daimler responsabile per Daimler Trucks & Buses - stanno pagando i dividendi. Nonostante le molte sfide economiche in alcuni mercati chiave, possiamo guardare indietro a 12 mesi di successo. Con quasi 500mila veicoli venduti stiamo già arrivando molto vicino al nostro target previsto per il 2015. Il mercato nel 2014 è stato dominato dagli sviluppi che variavano ampiamente da paese a paese: prospettive economiche deboli, ma anche incertezze politiche metto-

no a dura prova lo sviluppo del mercato in America Latina; in Europa le vendite hanno risentito della mancanza di uno sviluppo economico dinamico: poi occorre tenere conto dell'introduzione dei nuovi standard di emissioni Euro 6 e della difficile situazione politica in Europa orientale. La situazione è molto diversa in Nord America e Giappone: in questi mercati Daimler ha beneficiato del forte contesto economico locale globale per i veicoli industriali e commerciali. Con un team di vendita forte e veicoli perfettamente su misura per le esigenze specifiche dei clienti siamo riusciti ad aumentare le nostre posizioni di mercato in molte regioni chiave".

Uno dei motivi principali per l'alto gradimento del mercato per i camion Daimler è il costo totale di proprietà (TCO) dei veicoli estremamente competitivo, l'argomento più importante per gli acquirenti di veicoli come buon capitale. Ciò è particolarmente vero per gli Actros certificati secondo le norme Euro 6 in Europa, per il bestseller nell'area NAFTA Freightliner Cascadia Evolution e per il FUSO Super Great V in Giappone. Tutti e tre i modelli sono pionieri in termini di efficienza del carburante.



RENAULT TRUCKS/Gioco di simulazione della guida disponibile per il download gratuito

Divertimento assicurato con TruckSimulator

PER LA PRIMA VOLTA IL GIOCATORE UTILIZZA UN VEICOLO DELLA NUOVA GAMMA DELLA CASA FRANCESE - T, C, K E D - IN DIVERSE SITUAZIONI OPERATIVE: CANTIERE, AMBIENTE URBANO E STRADA.

Renault Trucks ha sviluppato una nuova divertente applicazione dedicata ai veicoli industriali. TruckSimulator by Renault Trucks è un gioco di simulazione di guida in cui, per la prima volta, il giocatore utilizza un veicolo della nuova gamma Euro 6 della Losanga - T, C, K e D - in diverse situazioni operative: cantiere, ambiente urbano e strada. L'applicazione è disponibile per il download gratuito su App Store e Google Play.

“Con l'applicazione TruckSimulator, Renault Trucks propone al grande pubblico un'ampia varietà di scenari che corrispondono alle situazioni reali che gli autisti possono incontrare nel corso della loro carriera - ha spiegato Franck Nallet, Responsabile Digital Communication in Renault Trucks - Questa applicazione permette di testare i Renault Trucks T, C, K e D



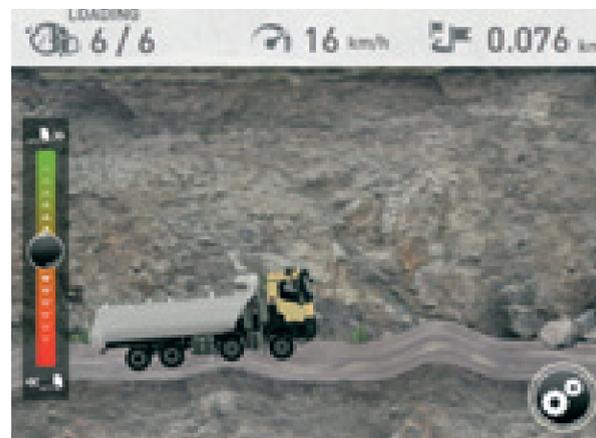
Il simulatore di guida offre una serie di interessanti opzioni.

in vari contesti e permette a tutti di scoprire le nostre nuove gamme Euro 6 in modo divertente”. I giocatori prima di tutto devono scegliere l'ambiente in cui vogliono guidare; ciò determinerà il tipo di attività che dovranno svolger-

re. Se per esempio scelgono il percorso Lunga Distanza, l'obiettivo sarà quello di ottenere la velocità commerciale più elevata, consumando al tempo stesso meno carburante possibile. Chi opta per le attività Cava-Cantiere ed Edi-

lizia deve riuscire a mantenere intatto il carico a bordo in qualsiasi condizione. Infine, per quanto riguarda la Distribuzione, il compito sarà quello di consegnare i pacchi nei rispettivi distretti, rispettando le restrizioni imposte dalle consegne nei centri urbani, con particolare riferimento ai limiti di velocità.

Il simulatore di guida offre una serie di opzioni, come la possibilità di personalizzare i veicoli cambiando il loro colore, dando ai giocatori la possibilità di sfidarsi l'un l'altro utilizzando la funzione "ranking" o sfidando gli amici su Facebook. TruckSimulator by Renault Trucks si aggiunge alle altre undici applicazioni sviluppate dalla Losanga: The Range (gratuita), che permette di scoprire i nuovi veicoli della gamma Euro 6 di Renault Trucks; Cost Saver (gratuita), che permette di ridurre i costi d'eser-



Una delle situazioni operative previste da TruckSimulator.

cizio, tenendo conto delle situazioni e delle esigenze degli autotrasportatori; EcoCalculator (gratuita), per elaborare i quantitativi di CO2 e NOX emessi da un veicolo in un determinato tragitto; Truck Fuel Eco Driving (gratuita), per mettere alla prova le proprie capacità di guida razionale; NavTruck (in vendita), speciale applicazione GPS per mezzi pesanti che guida gli autisti e fornisce loro consulenza in tempo reale per ottimizzare i percorsi utilizzando al meglio il veicolo; Time Book (gratuita), l'agenda elettronica dell'autista del XXI° secolo; DeliverEye (gratuita), che consente d'in-

viare una foto geo-referenziata in caso di ritardo nella consegna delle merci o di materiale danneggiato; Renault Trucks Network (gratuita), che consente di individuare i punti vendita e assistenza Renault Trucks; Selected for you (gratuita), per trovare e condividere, in pochi secondi, le applicazioni più utili nelle attività quotidiane; Renault Trucks Racing (gratuita), videogioco che simula le corse dei camion, disponibile anche in alta definizione per iPad; Truckers Gallery (gratuita), che permette di caricare online le proprie foto e condividerle con gli autisti di tutto il mondo.

PARTNERSHIP CON RENAULT TRUCKS

NorbertDentressangle arricchisce la flotta con 530 veicoli Euro 6

I mezzi verranno utilizzati dalle filiali europee dell'azienda.

NorbertDentressangle, azienda francese leader in Europa nel campo dei trasporti e della logistica, proprietaria della più grande flotta di veicoli operanti in Europa, riconferma la sua fiducia in Renault Trucks ordinando 530 veicoli delle nuove gamme per numerose delle proprie filiali in Europa.

Questi veicoli sono per la maggior parte appartenenti alla gamma T, International Truck of the Year 2015, e verranno impiegati per il trasporto regionale, nazionale e internazionale. Tra i veicoli ordinati ne figurano anche cento appartenenti alla gamma D per la distribuzione.

La cerimonia di consegna delle chiavi ha avuto luogo nel quartier generale di Renault Trucks a Saint-Priest.

“La consegna di veicoli della nuova Gamma Renault Trucks Euro 6 - ha dichiarato Hervé Montjotin, CEO di NorbertDentressangle - rappresenta un'opportunità per ricordare che NorbertDentressangle continua a investire nella propria attività di trasporto: la scelta del veicolo è essenziale poiché ci permette di trasmettere il nostro impegno verso i nostri clienti in termini di qualità, verso i nostri autisti in termini di sicurezza e comfort e infine per il rispetto ambienta-

le utilizzando motori puliti ed efficienti. Infine, siamo orgogliosi di poter promuovere, in tutta Europa, un prodotto realizzato interamente nel nostro paese”.

“Sono contento - ha affermato in risposta Bruno Blin, Presidente di Renault Trucks - che NorbertDentressangle, società francese con un raggio d'azione internazionale, riconosca la qualità del Renault Trucks T, già votato International Truck of the Year 2015, e supporti l'industria manifatturiera francese. I nostri veicoli sono interamente prodotti in Francia, negli stabilimenti di Blainville-sur-Orne, Bourg-en-Bresse e Lione”.

VOLVO TRUCKS FH

L'extrabasso per gli spazi stretti

Progettati per le operazioni minerarie e le applicazioni con gru.



Elevata potenza in spazi ristretti. È quanto promettono i Volvo FH e FH16 Euro 6 con cabina a tetto extra basso, progettati specificamente per le operazioni minerarie con elevate esigenze di produttività e per le applicazioni con gru sopra il tetto della cabina.

“Alcuni clienti - dichiara Roger Brorsson, Responsabile di prodotto per Volvo FH di Volvo Trucks - necessitano di combinare cabine con altezza ridotta ed elevate capacità di carico. Grazie a Volvo FH e Volvo FH16 con cabina a tetto ribassato, hanno ora la possibilità di utilizzare fino a 750 cv e una massa combinata di 120 tonnellate”.

Volvo FH e Volvo FH 16 con cabina a tetto ribassato offrono la stessa catena cinematica e lo stesso livello di comfort e flessibilità delle altre versioni di cabina, ma presentano alcune differenze fondamentali. Il tetto è stato abbassato di 190 mm ed è totalmente piatto, dal momento che le antenne e le altre apparecchiature sono state riposizionate.

Con un'altezza totale potenziale di 3,2

metri, questa versione si adatta comodamente al limite di altezza standard di 3,4 m delle gallerie minerarie. Di conseguenza, i clienti che operano nel settore minerario possono usufruire di tutta la potenza e la capacità della più recente serie Volvo FH per incrementare la produttività.

Il tetto piano e ribassato consente di installare facilmente una gru per il legname, la cui posizione di trasporto si trova al di sopra del tetto della cabina. Con una configurazione simile, inoltre, sollevare materiale davanti alla cabina risulta più comodo.

Per maggiore sicurezza e salvaguardia dalla caduta di rocce e altro materiale è disponibile una protezione in alluminio opzionale per il tetto, che aggiunge solo 15 mm all'altezza totale della cabina e non solo protegge il conducente e il veicolo, ma riduce ulteriormente i livelli di rumorosità in cabina. La nuova proposta firmata Volvo Trucks dimostra ancora una volta l'alto potenziale offerto dalla famiglia FH che, al pari di tutte le gamme del costruttore svedese, è oggetto di un continuo e costante processo di miglioramento.



Uno dei Renault Trucks T entrati a far parte della flotta NorbertDentressangle.

Check-up
gratuito
dal 01/01/2015
al 31/03/2015

MAN Serenity Truck **2015**

Ci prendiamo cura del vostro mezzo.

Le difficili condizioni meteorologiche costituiscono una vera e propria sfida per il vostro mezzo. Con il programma MAN Serenity Truck, potete usufruire di un check-up gratuito che prevede ben 10 controlli per verificare la piena funzionalità del vostro veicolo. Inoltre, potete approfittare delle numerose iniziative in corso che rendono ancora più convenienti i ricambi originali MAN.

Scoprite il nostro concetto di efficienza presso la rete delle officine autorizzate che aderiscono all'iniziativa.

MAN kann.



ERICK MÉJEAN DIRETTORE GENERALE LAMBERET

“Siamo i professionisti del trasporto freddo”

I NUMERI PARLANO CHIARO: LAMBERET VENDE CIRCA 4.500 VEICOLI L'ANNO IN 35 PAESI IN EUROPA E MEDIO ORIENTE E REALIZZA UN GIRO D'AFFARI CONSOLIDATO SUPERIORE A 120 MILIONI DI EURO, IL CUI 50 PER CENTO NELL'EXPORT, CON 600 DIPENDENTI IN EUROPA.

MAX CAMPANELLA
CERRO MAGGIORE

Carroziere europeo specialista dei veicoli frigoriferi, con una gamma adattata a tutti i mezzi di trasporto, quest'anno Lamberet varcherà il traguardo degli ottant'anni dalla fondazione. Dal veicolo utilitario al semirimorchio passando per il camion, Lamberet distribuisce le sue carrozzerie da 1 a 100 m³ in tutta Europa, frutto di tutto il suo know-how legato a progettazione, produzione, distribuzione e post vendita dei prodotti. Casse e rimorchi, furgoni, pianali e telai cabina per i veicoli utilitari, casse per camion, camion rimorchi, semirimorchi e container mobili per i veicoli industriali: grazie a questa gamma unica, Lamberet vende circa 4.500 veicoli l'anno in 35 paesi in Europa e Medio Oriente e realizza un giro d'affari consolidato superiore a 120 milioni di euro, il cui 50 per cento nell'export, con 600 dipendenti in Europa. Lamberet dispone di una situazione finanziaria particolarmente sana, senza debiti: avendo inanellato cinque anni consecutivi di risultati positivi a partire dalla ripresa nel 2009, il costruttore francese, con sede e fabbrica principale a Saint-Cyr Sur Menthon e quattro siti in Europa, finanzia un progetto di rinnovo delle sue gamme particolarmente audace e innovativo. Frutto di quest'investimenti è la gamma attuale di veicoli refrigerati per il mercato europeo, le cui ultime innovazioni sono state presentate a Sirha 2015 a Lione Eurexpo. A guidare l'iniziativa è Erick Méjean, dal 2009 Direttore Generale di Lamberet, in cui ha portato un'esperienza avviata negli Anni Ottanta quando, interrompendo gli studi, diede inizio a una dinamica carriera manageriale, dapprima come imprenditore nel settore delle attrezzature professionali per la sicurezza e, ceduta l'azienda, come dirigente in medie imprese. L'approccio con il mondo dell'industria del freddo risale al 1994 quando Méjean lancia l'idea di un sistema di raffreddamento nel quartiere di Singapore: quella entrata in

funzione dieci anni dopo è, ancora oggi, la più grande rete di acqua refrigerata al mondo.

“Lamberet - spiega Erick Méjean - ha una particolarità: è l'unico costruttore in Europa in grado di offrire una gamma di veicoli che vanno da 1 a 100 m³. Che sia per l'artigiano, per la ristorazione o gli industriali del trasporto, Lamberet è in grado di offrire una risposta adatta ai bisogni dei professionisti che si affacciano sulla catena del freddo. Furgoni frigoriferi, casse New Frigoline per pianalati e telai cabinati fino a 7,5 t, porteurs, semirimorchi e rimorchi: possiamo dare una soluzione a ogni mestiere”.

Quali sono i punti di forza e le ca-

”

CHE SIANO ARTIGIANI, RISTORATORI O INDUSTRIALI DEL TRASPORTO, DIAMO UNA RISPOSTA ADATTA AI BISOGNI DI TUTTI I PROFESSIONISTI CHE SI AFFACCIANO SULLA CATENA DEL FREDDO: DAI FURGONI AI SEMIRIMORCHI.

ratteristiche che distinguono la gamma Lamberet dai principali competitors? Dal 2009 - illustra il manager francese - la gamma è oggetto di maggiori investimenti in vista di procedere al suo rinnovamento e offrire ai clienti gli standard di prestazione e qualità più moderni d'Europa. Nel segmento dei veicoli industriali, i semirimorchi sono divisi per veicoli dedicati alle diverse attività (Green Liner, Heavy Duty, Super Beef). Nel segmento dei Veicoli Utilitari, pianalati e telai cabinati, la gamma New Frigoline è stata rinnovata nel 2013 e offre due varianti: New Frigoline e New Frigoline Pro. Infine, tutta la gamma di porteurs fino a 32 t è stata rinnovata per essere commercializzata durante l'eser-

cizio 2015. Per l'insieme delle sue gamme, Lamberet presta una particolare attenzione alla gestione dei pesi che è tecnicamente molto complessa in materia d'ingegneria ma che comporta evidenti vantaggi in termini di carico utile e impronta ecologica”.

Lamberet è un marchio noto nei semirimorchi, ma qual è l'attuale proposta in particolare per i costruttori e possessori di veicoli commerciali leggeri? “Questa - risponde Erick Méjean - è la vera particolarità di Lamberet che è il solo costruttore europeo in grado di offrire una gamma completa per i veicoli inferiori alle 7,5 t. Tre tipi di prodotto sono essenzialmente sviluppati nel centro di questa gamma: La gamma integrata Frigovan; pianalati, che cominciano a ottenere successo in Italia, nonostante sia un prodotto tipicamente francese, grazie al loro vantaggio principale che consiste nell'abbassare la soglia di carico; il telaio cabinato. Lamberet ha degli accordi con l'insieme dei costruttori di



Erick Méjean, Direttore Generale Lamberet



Le ultime innovazioni nella gamma di veicoli refrigerati Lamberet per il mercato europeo sono state presentate a Lione.

automobili europei e fornisce kit d'isolamento per la maggior parte dei veicoli prodotti dai suoi costruttori”. Qual è l'attuale presenza di Lamberet sul mercato dei vari Paesi

”

LAMBERET HA UNA PARTICOLARITÀ: È L'UNICO COSTRUTTORE IN EUROPA IN GRADO DI OFFRIRE UNA GAMMA DI VEICOLI CHE VANNO DA 1 A 100 METRI CUBI. C'È UNA RISPOSTA PER OGNI ESIGENZA.

europei? Con un fatturato in miglioramento del 15 per cento nel 2014 raggiungendo circa 140 milioni di euro - sfoggia i numeri il Direttore Commerciale del costruttore di Saint-Cyr Sur Menthon - Lamberet è

leader in numerosi Paesi. L'Italia è l'esempio stesso di questo dinamismo dove l'insieme delle nostre gamme SR, porteurs e gamme inferiori a 3,5 t ottengono un enorme successo. La crescita nel 2014 paragonata al 2013 è superiore del 50 per cento su questo mercato”.

Sul piano dell'organizzazione strutturale quante e quali sono le filiali che rappresentano Lamberet nei vari Paesi europei? “Siamo presenti - illustra Méjean - in 35 Paesi, questo convince molte flotte ad acquistare prodotti a marchio Lamberet, sapendo che avranno un interlocutore locale per aiutarli a risolvere i problemi che si possono incontrare”. Quali sono i Paesi europei nei quali nel 2015 sono più forti le aspettative di crescita? “Lamberet - afferma il manager - conosce una forte crescita in Francia, Italia, Spagna, Belgio e Germania. Le gamme, interamente rinnovate e estremamente moderne nel loro concetto con CX System e Easy Maintenance, incontrano sempre più successo”. Quali sono in ge-



Sono prodotti della linea **Lamberet** casse, furgoni, pianali, telai cabina, rimorchi, semirimorchi e container mobili.

nerale le aspettative relative all'andamento nei prossimi anni della catena del freddo e del trasporto a temperatura controllata? "In Europa - risponde Erick Méjean - numerosi attori della catena del freddo non sono sottostesi alle regole dell'ATP e si permettono di mettere sul mercato dei veicoli non conformi alle esigenze ATP.

Fortunatamente, sempre più clienti prendono coscienza dei rischi e attribuiscono molta importanza al rispetto degli elementi fondamentali in termini di qualità d'isolamento, in quanto ciò incide direttamente sui risultati economici generati dall'abbassamento dei consumi dei gruppi frigo. Stanchi di vedere questi rischi, un certo numero di Paesi tra cui Francia, Italia, Spagna e Portogallo hanno deciso di affrontare il problema e mettere in atto, a partire dal 2015, un programma che per-



Chi è

Interrompendo gli studi in Biologia nel 1980, Erick Méjean si lancia giovanissimo nella vita professionale. Crea la società Covedis, specializzata nella vendita di abbigliamento e attrezzature professionali di sicurezza, in seguito a un concorso di progettazione aziendale della Camera di Commercio della Drôme che vince. Nel 1982 vende la società a uno dei suoi fornitori. Dopodiché entra in qualità di Direttore commerciale in una piccola PMI specializzata nella vendita e installazione di studi dentistici. Nel 1984 entra a far parte della Montenay S.A., divenuta poi Dalkia, la divisione energia del gruppo Veolia, dapprima come responsabile commerciale dell'agenzia di Lione, in seguito come Direttore commerciale della Regione Centrale e successivamente come Responsabile di sviluppo nell'elaborazione e commercializzazione di nuovi servizi energetici per la collettività.

Nel 1987 crea il Trophée Performance Montenay per premiare i progetti di laureati in Ingegneria. Risale a questo periodo il primo incontro con André Lebrun che nel 2009 lo vuole con sé nel Gruppo Caravelle per affidargli l'incarico di Direttore Generale di Lamberet.

metterà di assicurare il controllo aleatorio dei veicoli entranti in questi mercati, in modo da arginare i rischi di certi costruttori che si liberano di questi vincoli". Quanto è importante oggi la telematica nel trasporto frigorifero e quali sono le soluzioni sviluppate da Lamberet? "Lamberet - aggiunge il Direttore Generale - ha sviluppato la soluzione integrata Frigomatics in collaborazione con Novacom che permette a ogni acquirente di un veicolo Lamberet di sottoscrivere un abbonamento che gli conferisce la possibilità di seguire il suo veicolo, sia in termini di geolocalizzazione che parametri del freddo (temperatura, consumo, e molteplici informazioni su misura in funzione dei desideri dei clienti). È innegabile che queste offerte telematiche prendono sempre più ampiezza nel mercato della catena del freddo".

Com'è stato accolto nel 2014 il nuovo camion frigorifero Azote e quali sono le aspettative di Lamberet per il 2015? "Lamberet - afferma con determinazione Méjean - è uno dei pionieri della filiera Azote in quanto il primo prototipo è stato realizzato nel 2009 per la società Stef in Francia. Oggi, Lamberet ha una collaborazione con la società Air Liquide e lavoriamo sulla terza generazione di evaporizzatori indiretti che sono utilizzati presso importanti clienti della distribuzione urbana. Questo prodotto risponde a una reale problematica che è quella della silenziosa consegna notturna che queste tecnologie permettono di proporre". In questa difficile fase congiunturale quali sono le soluzioni sviluppate da Lamberet per sostenere l'acquisto di nuovi veicoli da parte dei trasportatori del freddo? "Dal 2009 - prosegue il manager - Lamberet ha avuto una crescita continua e sistematica a dispetto di un periodo di crisi estremamente difficoltoso in Europa. L'esercizio 2014 non sarà l'eccezione di questa tendenza in quanto la crescita sarà circa del 15 per cento in più rispetto al 2013. La strategia messa in atto per affrontare questo periodo di crisi è stata essenzialmente di modernizzare la nostra gamma, innovare con soluzioni tecniche che mirano a generare economie, provare a contenere i prezzi dei veicoli malgrado tutti questi miglioramenti e portare sul mercato un prodotto di grande qualità del quale il Total Ownership Cost (TOC) è stato notevolmente ridotto, specialmente per l'attuazione del concetto "Easy Maintenance". Tutte queste innovazioni e questi progressi tecnici sono il risultato delle discussioni permanenti che intrattiene la Direzione e lo studio di progettazione di Lamberet con numerosi trasportatori europei per integrare nei suoi sviluppi i bisogni corrispondenti ai bisogni reali e pragmatici".

Sandro Mantella, Direttore Commerciale e Responsabile sviluppo rete di Lamberet in Italia

"NEL 2014 RADDOPPIATE LE VENDITE E INCREMENTATO IL FATTURATO"

Sandro Mantella, Direttore Commerciale e Responsabile dello sviluppo rete di Lamberet in Italia, lavora da oltre 20 anni nel settore dei veicoli industriali. Ha iniziato dalla gestione del post-vendita, per poi passare alla vendita diretta, e successivamente alla gestione di concessionari. In Lamberet dal 2009, si è occupato prima dello sviluppo vendite per il centro-sud Italia ed è ora responsabile dei mercati Italia e Slovenia.

"In Italia - spiega Sandro Mantella - siamo presenti con la distribuzione dei semirimorchi con 6 area manager e 4 Dealer. Per la distribuzione di tutta la gamma Lamberet di motrici, furgoni e coibentati è stato concluso recentemente un accordo in esclusiva con Cargoplast per il centro-sud Italia".

Come si è chiuso il 2014 per il mercato dell'isotermico e quali sono le aspettative per il 2015? "L'anno - risponde il Direttore Commerciale - si è chiuso con il 25 per cento di quote di mercato nel settore dei semirimorchi isotermici. Abbiamo raddoppiato la vendita dei furgoni fino a 35 q. Complessivamente abbiamo incrementato il fatturato del 20 per cento nel 2014 e prevediamo di riconfermare



la stessa quota di mercato dei semirimorchi frigo nel 2015, attraverso anche una maggiore presenza nella distribuzione a temperatura controllata nell'ultimo miglio".

Qual è l'attuale gamma di Lamberet sul mercato italiano per i trasportatori di grosse dimensioni e per i veicoli commerciali leggeri? "Lamberet - dichiara Sandro Mantella - è l'unica azienda in Europa ad offrire la gamma completa di prodotti isotermici per qualsiasi tipo di esigenza di trasporto".



WABCO

TX TrailerGuard, ideale per il fleet management

LA NUOVA GENERAZIONE RAPPRESENTA LA PRIMA INTEGRAZIONE DI PRODOTTO DOPO L'ACQUISIZIONE LO SCORSO FEBBRAIO DI TRANSICS, IL CUI SOFTWARE DI BACK-OFFICE RACCOGLIE I DATI GLOBALI IN TEMPO REALE DAI SISTEMI DI BORDO AVANZATI DI FRENATURA E CONTROLLO DELLA STABILITÀ.

MAX CAMPANELLA
BRUXELLES

Disponibile dal 2015, la novità in casa Wabco, leader mondiale nella fornitura di tecnologie mirate a migliorare sicurezza e efficienza dei veicoli commerciali, si chiama TX-TrailerGuard, soluzione di fleet management di nuova generazione, ulteriore evoluzione di TrailerGuard, pluripremiata soluzione telematica sviluppata da Wabco. TX-TrailerGuard rappresenta la prima integrazione di prodotto dopo l'acquisizione da parte di Wabco, lo scorso febbraio, di Transics, azienda specializzata in sistemi di fleet management leader di mercato in Europa. Questa innovativa soluzione telematica coniuga i dati globali raccolti in tempo reale dai sistemi di bordo avanzati di frenatura, efficienza e controllo della stabilità sviluppati da Wabco con TX-Connect, software di back-office di Transics, e il suo relativo



pacchetto di sistemi telematici. Il nuovo sistema telematico integrato consente una gestione efficiente di camion, rimorchi, conduttori e carichi in tempo reale, aiutando gli operatori delle flotte a migliorare le prestazioni dei veicoli in termini di sicurezza ed efficienza, riducendo al contempo i costi.

Lanciato da Wabco nel 2010, il sistema telematico TrailerGuard permette ai gestori delle flotte di monitorare da remoto le funzioni

operative varie del veicolo e i dati relativi, quali prestazione del sistema di frenatura elettronica (EBS), avvisi relativi al rischio di ribaltamento, chilometraggio, carico assiale, pressione dei pneumatici, temperatura interna del rimorchio refrigerato e stato della porta. TrailerGuard offre, inoltre, funzionalità di diagnostica remota, consentendo alla flotta di pianificare la manutenzione preventiva. TXConnect raccoglie questi flussi di dati disponibili in tempo reale in un'unica interfaccia per lo spedizioniere e nei relativi report di gestione, offrendo agli operatori della flotta informazioni aggiuntive utili a migliorare le prestazioni dei veicoli in termini di sicurezza ed efficienza. "Il lancio di TX-TrailerGuard - afferma Nick Rens, Presidente della divisione Trailer Systems, Aftermarket e Off-Highway - è un'ulteriore dimostrazione dell'impegno assunto da Wabco per contribuire al

successo delle flotte di veicoli commerciali in tutto il mondo. Rappresenta un'integrazione vincente e assolutamente innovativa nel suo genere. Questa soluzione telematica per rimorchi di nuova generazione offrirà agli operatori della flotta una ricca fonte di dati per migliorare i servizi, aumentare la sicurezza e l'efficienza dei veicoli e contribuire alla riduzione dei costi operativi".

A seguito dell'acquisizione di Transics, Wabco ha promosso accuratamente l'integrazione e l'estensione globale delle soluzioni di fleet management. Tra gli obiettivi raggiunti, un contratto dalla portata rivoluzionaria con Almarai, fra le imprese lattiero-casearie più importanti del mondo, con sede in Arabia Saudita. Wabco doterà l'intera flotta di veicoli a lunga percorrenza di Almarai di oltre 1.300 camion delle proprie soluzioni di fleet management leader di settore.



Ringtread Partner nella rete europea Marangoni

Marangoni Retreading Systems Deutschland e Gummiservice Produksjon, con sede a Rade, in Norvegia, hanno firmato un importante accordo di collaborazione. Con circa 40mila pneumatici ricostruiti per anno, Gummiservice Produksjon è uno dei protagonisti principali del mercato in Norvegia e Svezia e da molti anni è presente nel segmento premium.

Nel futuro, la società norvegese si affiderà principalmente ai prodotti Marangoni per la ricostruzione degli pneumatici e per la serie premium la scelta sarà Ringtread. Di conseguenza, Gummiservice Produksjon prevede investimenti nella più moderna tecnologia per riuscire ad affrontare le sfide del futuro. Paal Ringstad, amministratore delegato di Gummiservice Produksjon, vede questa cooperazione come "un importante passo verso l'indipendenza" pur continuando a offrire ai suoi clienti il miglior servizio possibile e prodotti dalle prestazioni eccezionali. Christian Asmuth, direttore vendite di Marangoni Retreading Systems Deutschland, e Jan-Olof Svensson, area manager per la Scandinavia in Marangoni, sono consapevoli del fatto che "le esigenze di questo importante cliente saranno prioritarie nelle future attività di Marangoni sul mercato scandinavo".

Entrambe le parti si sono dette molto felici e fiduciose di questa cooperazione. La collaborazione tra Marangoni e Gummiservice Produksjon ha già superato la sua prima prova. Con la collaborazione di Marangoni, Gummiservice Produksjon si è imposta sulla concorrenza nel vedersi rinnovato un accordo di fornitura pluriennale con una flotta di autobus estremamente importante.

CARRIER TRANSICOLD

Trasporto su strada con refrigerante naturale

Varato il prototipo di un'unità per rimorchi che usa l'anidride carbonica.

Carrier Transicold prosegue il suo cammino verso lo sviluppo di un'unità di refrigerazione con refrigerante naturale per il trasporto su strada, presentando parallelamente per il 2015 una serie di novità e servizi per una catena del freddo efficiente e sostenibile. Al Salone di Hannover è stato esposto per la prima volta al pubblico un prototipo di unità per rimorchio con refrigerante naturale, che si contraddistingue per l'utilizzo di CO2 come refrigerante naturale, con un impatto decisamente minore sul riscaldamento globale rispetto ai refrigeranti comunemente utilizzati sui veicoli con sistemi convenzionali di refrigerazione.

Nella gamma Carrier Transicold un posto d'onore per il 2015, anno dell'auspicata ripresa, è riservato inoltre alla nuova unità VectorTM 1350, che ha debuttato alla Fiera IAA dopo essere stata

lanciata a livello internazionale nel novembre 2013. L'unità Vector 1350 completa la linea Vector formata da tre unità speciali per la refrigerazione progettate per adattarsi alle diverse necessità dei clienti, dalla lunga percorrenza alla distribuzione. Carrier Transicold propone inoltre le sue soluzioni per la catena del freddo relative al trasporto di prodotti farmaceutici. In aggiunta ai nuovi prodotti, Carrier propone il pacchetto completo per la manutenzione everCold, che riconosce ai trasportatori una maggiore flessibilità in caso di variazione della dimensione della flotta per tutta la durata del contratto. Infine, Carrier Transicold sta facendo conoscere il suo nuovo servizio di gestione degli incidenti oneCall, che permette ai trasportatori di accedere a un'ampia rete di oltre 600 centri di assistenza in 59 paesi in Europa, Medio Oriente e Africa.

THERMO KING

Nuove opportunità per ridurre le emissioni di gas serra

Linea di unità ad alimentazione autonoma per autocarri e semirimorchi.

Thermo King, marchio di Ingersoll Rand, nel 2015 offre ai clienti nel campo dei trasporti in Europa, Medio Oriente e Africa la scelta di come e quando ridurre le proprie emissioni di gas serra. Viene proposta una nuova linea di unità per semirimorchi e ad alimentazione autonoma per autocarri affidabili ed efficienti dal punto di vista energetico, che utilizzano un refrigerante di nuova generazione con un potenziale di riscaldamento globale (GWP) dimezzato rispetto al refrigerante attualmente in uso. Allo stesso tempo, per i clienti nel settore dei trasporti che desiderano modificare le proprie unità esistenti, Thermo King offre un servizio di sostituzione attraverso la propria rete di concessionari.

Nel 2016, Thermo King proporrà gli stessi vantaggi anche con i prodotti alimentati da veicolo. "Il nostro intento - afferma Ray Pittard, Presi-

dente di Thermo King Nord America, Europa, Medio Oriente e Africa - è offrire agli operatori la possibilità di scegliere come e quando ridurre le emissioni di gas serra senza compromettere l'efficienza, l'affidabilità e le prestazioni complessive del prodotto che si aspettano da Thermo King".

Thermo King, in stretta collaborazione con il produttore del refrigerante Du Pont, ha selezionato R-452A, noto anche come DuPont Opteon XP44, per questa linea alternativa di prodotti per il trasporto refrigerato.

"Da quando nel 1938 grazie a Thermo King si è sviluppato il settore del trasporto refrigerato - dichiara Pittard - sono sempre stati utilizzati refrigeranti di classe A1 sicuri, non infiammabili, a bassa tossicità. R452 ha un potenziale di riscaldamento globale pari alla metà di quello dei refrigeranti attualmente in uso".

KAPSCH TRAFFICOM

Limitare i costi delle autostrade e rendere i viaggi più sicuri

Obiettivo: la gestione intelligente del traffico. Nascono i sistemi di pedaggio multilane free-flow e il sistema di comunicazione tra veicoli V2X.

Limitare i costi delle autostrade e rendere i viaggi più sicuri ed efficienti. È l'obiettivo dei sistemi di pedaggio Multi-Lane Free-Flow (MLFF) e del sistema di comunicazione tra infrastrutture e veicoli V2X che unisce i sistemi V2V (Vehicle to Vehicle) e V2I (Vehicle to Infrastructure) ideati da Kapsch TrafficCom, società specializzata in soluzioni ITS per la gestione intelligente del traffico. "Multi-Lane Free-Flow spiega il professor Paolo Rondo-Brovetto, presidente di Kapsch TrafficCom Italia - è il sistema che meglio si presta a ottimizzare i costi di gestione del pedaggio e integrare funzioni per la sicurezza, nonché d'infomobilità, una soluzione senza barriere che sarà adottata per la prima volta in Italia sulla Pedemontana Lombarda. La tecnologia, basata sulla comunicazione radio DSRC a microonde, è analoga al sistema Telepass, ma ne rappresenta un'evoluzione in quanto, di fatto, è come se trasformasse tutta l'autostrada in una corsia dedicata Telepass, eliminando

quindi la necessità di avere caselli. In pratica, non ci si deve più fermare alle barriere perché il passaggio dei veicoli è registrato da portali posti lungo l'autostrada dotati di telecamere e sensori, e il pedaggio è addebitato direttamente sul conto corrente, carta di credito o unità di bordo pre-pagata, indicate in fase di registrazione al servizio".

Questo tipo di soluzione è molto meno costosa sia in fase d'installazione, trattandosi di un'infrastruttura molto leggera, sia in fase di gestione, essendo totalmente automatizzata. A ciò si deve aggiungere che il mercato per la fornitura dei sistemi MLFF è estremamente competitivo, cosa che riflette in un ulteriore forte contenimento dei costi per gli utenti. Si stima che la gestione dei pedaggi in un sistema MLFF con traffico intenso pesi solo per il 5-6 per cento della tariffa, mentre in un sistema a caselli tradizionali arriva a pesare per oltre un terzo del pedaggio del pedaggio. L'altro vantaggio dei sistemi MLFF è che si prestano

a integrare in modo efficiente anche funzioni di sicurezza e di infomobilità nell'infrastruttura già installata per l'esazione dei pedaggi. Non c'è bisogno ad esempio di costruire portali per il sistema tutor perché i sensori e le telecamere che registrano il passaggio dei veicoli possono essere utilizzate per rilevare la velocità media oltre che per raccogliere dati utili sul traffico. Inoltre, la conoscenza istantanea della posizione dei veicoli in autostrada e della loro velocità consente di rilevare con grande anticipo il verificarsi di problemi di traffico o incidenti. Ulteriore evoluzione è la comunicazione Vehicle-to-Vehicle e Vehicle-to-Infrastructure, che permetterà di mettere a disposizione degli automobilisti informazioni sui tempi di attesa a un semaforo, sulla presenza di un veicolo in sosta d'emergenza, e indicare percorsi alternativi. Alla fine ci sarà la possibilità di far guidare i veicoli dal sistema e di passare il controllo al guidatore solo per entrare o per uscire dall'autostrada.

FARNESE PNEUMATICI

Dopo Ancona lo sbarco a Viterbo

NUOVO INVESTIMENTO LOGISTICO DEL DISTRIBUTORE ESCLUSIVO DEI PNEUMATICI GIAPPONESI FALKEN, PRODOTTI DI ALTISSIMA QUALITÀ AD UN PREZZO ALTAMENTE COMPETITIVO, CHE VANNO AD AFFIANCARE NELLA GAMMA I CINESI SAILUN DELLA FASCIA QUALITY E I PNEUMATICI DEI PIÙ IMPORTANTI PRODUTTORI GLOBALI. OBIETTIVO: CONTINUARE A CRESCERE NEL SETTORE DELL'AUTOCARRO.

VALENTINA MASSA
VETRALLA

A pochi giorni dall'inizio dell'operatività del deposito di Ancona, Farnese Pneumatici si dota di un ulteriore deposito a Viterbo per migliorare il servizio ai clienti. Obiettivo: migliorare l'aspetto della logistica per ottenere prestazioni migliori nel servizio ai clienti. L'azienda ha investito in questa struttura di oltre 10mila mq per affrontare al meglio i noti carichi di lavoro che la stagione invernale produce, ma anche per la crescita importante che sta avendo nel settore dell'autocarro, del quale dal 2013 si occupa Marco Massarelli, 38 anni, una breve esperienza in Michelin come RTC Autocarro e per 12 anni Responsabile Tecnico Commerciale Autocarro per il centro Italia in Yokohama, attualmente Direttore Vendite Autocarro per Farnese Pneumatici e Global Tyres.

"Farnese Pneumatici - ci spiega Marco Massarelli - si propone al mercato dell'autocarro con un'offerta ampia e completa, sia per marchi che per profondità di gamma. Abbiamo rapporti diretti di partenariato ufficiale con i più



Marco Massarelli, Direttore Vendite Autocarro per Farnese Pneumatici e Global Tyres

importanti produttori: Michelin, Bridgestone, Pirelli, Continental e, per ognuno, offriamo sia il primo che il secondo brand. Inoltre distribuiamo in esclusiva il marchio Matador (by Continental e made in Europa). Poniamo la massima attenzione alla disponibilità dei prodotti, alla completezza della gamma e al servizio, aspetti che riteniamo fondamentali. Nostra ulteriore forza nell'offerta distributiva è la differenziazione, per questo la nostra scelta di commercializzare, sempre in esclusiva per l'Italia, il mar-

chio Falken, made in Japan e prodotto dalla Sumitomo, settimo produttore mondiale, e Sailun, prodotto quality, made in China e nella top twenty mondiale".

Quali sono le caratteristiche di questi pneumatici per le quali essi sono competitivi sul mercato? "Decifrare il mercato - risponde il manager della Farnese - è sempre più complesso: l'attuale condizione economica tende a far scegliere il pneumatico solo per il costo iniziale e non per rapporto costo-beneficio, aspetto ben più importante per un be-

ne strumentale. Questa strada, seppur la più semplice, alla lunga non è la più corretta. La nostra offerta è mirata a prodotti che abbiano alti contenuti tecnici a un buon prezzo iniziale. Falken è un prodotto di altissima qualità ma ad un prezzo altamente competitivo. L'intera gamma viene prodotta esclusivamente in Giappone, con standard qualitativi a tutti ben noti: ci possiamo permettere di garantire il pneumatico sia per la riscopitura che per una seconda vita, assicurandone il valore della carcassa in caso di non ricostruibilità per problemi tecnici o riacquistandola addirittura. Garantiamo inoltre, a tutti i clienti Falken, un servizio di assistenza su strada in caso di depannaggio denominato 'Falken No Stop 24'. Sailun invece è un prodotto made in China della fascia quality. Una scelta dovuta dalla spasmodica richiesta di mercato di prodotti di questa fascia di prezzo ma, del quale, siamo estremamente soddisfatti. Abbiamo optato per un marchio cinese che ragiona come noi europei, quindi con adeguati standard produttivi, attento ai dimensionamenti, alla gamma e alla ricostruzione, ma soprattutto al-

l'ambiente. La produzione Sailun è inoltre in fase di rinnovamento, sia per disegni che per mescole che, da quest'anno, saranno anche Environment, ovvero a bassa resistenza di rotolamento e quindi di consumo di carburante. Anche per Sailun, consapevoli della qualità del prodotto, abbiamo la possibilità di riacquistare la carcassa. Queste prerogative garantiscono ai nostri prodotti esclusivi la massima competitività in termini di costo/km e una notevole affidabilità. Alla luce di questo possiamo ritenerci un importante punto di riferimento nel panorama dell'autotrasporto italiano".

Qual è invece l'assortimento di pneumatici dedicati ai veicoli speciali? "Attualmente - risponde in conclusione Marco Massarelli - cerchiamo di rendere un servizio efficiente anche in questo segmento, ma il nostro obiettivo è, come per il truck, quello di crescere e diventare un punto di riferimento per il mercato. La nostra offerta è indirizzata quasi esclusivamente a marchi leader come Michelin, Continental e Solideal, ad eccezione di Petlas che importiamo da molti anni con soddisfazione".

Accordo Liquegas e Levorato Marcevaggi

Liquegas, azienda italiana leader nel mercato dell'energia, e la Società Levorato Marcevaggi, storica azienda operante nei trasporti nel settore GPL e gas liquefatti e compressi, hanno siglato un accordo per il trasporto in esclusiva di gas naturale liquefatto dal nuovo canale di approvvigionamento di Marsiglia, Fos-sur-Mer, agli stabilimenti dei clienti Liquegas dislocati nel Nord Italia. A seguito dell'accordo, l'approvvigionamento dei clienti continuerà a essere svolto da Liquegas con l'affiancamento della flotta creata ad hoc per il trasporto del GNL dalla Levorato Marcevaggi. "L'approvvigionamento è un aspetto fondamentale del nostro business e parte della soluzione completa chiavi in mano che caratterizza l'offerta Liquegas", dichiara Massimiliano Montorfano, Sales Manager Industrial Liquegas. "Questa cooperazione - ribadisce Massimo Dispensa, Direttore Generale della Levorato Marcevaggi - ci permette di ampliare il nostro know-how nel settore energetico. Dall'inizio del 2014 abbiamo aggiunto alcune autobotti per il trasporto del GNL al nostro parco mezzi che conta a oggi circa 250 autobotti per il trasporto del GPL, containeri per autotrazione e gas criogenici, oltre a circa 60 pianali porta bombole e 90 trattori stradali".

LIQUI MOLY

Obiettivo: risolvere i problemi di lubrificazione in ogni impiego

Lo specialista tedesco di additivi migliora le composizioni dei suoi prodotti Cera Tec e Motor Protect.

URBANO LANZA
REGGIO EMILIA

Un programma mirato alla risoluzione dei problemi di lubrificazione in tutti i campi di impiego: truck, macchine da cantiere, mezzi che lavorano in miniere ecc. È quanto annunciato nella seconda metà dell'anno Liqui Moly, produttore tedesco di additivi con un ampio range di prodotti per veicoli industriali e commerciali. "Gli additivi antiusura - spiega Alberto Celletti, della Direzione Commerciale di AutoChem Italiana, distributore in Italia dei prodotti Liqui Moly - sono alla base della migliore lubrificazione degli automezzi. Liqui Moly presenterà nella seconda parte del 2015 un programma mirato alla risoluzione dei problemi di lubrificazione in tutti i campi d'impiego: truck, macchine da cantiere, mezzi che lavorano in miniere ecc. L'esperienza che Liqui Moly ha in Sudafrica nei mezzi meccanici che lavorano nelle miniere verrà estesa in tutto il mondo".

Qual è la gamma di prodotti antiusura che nel 2015 sarà disponibile in Italia per i veicoli da lavoro (industriali, commerciali, autobus)? "Il mix di lubrificanti omologati dai costruttori e gli additivi antiatrito - risponde Alberto Celletti - sono uno degli argo-



menti che affronteremo nel 2015. Il programma mirato alla risoluzione del problema della contaminazione batterica dello stoccaggio del gasolio è il principale argomento che affrontiamo regolarmente. Un altro argomento importante è il trattamento invernale del gasolio". Liqui Moly non solo lavora per sviluppare nuovi prodotti, ma anche per migliorare quelli esistenti. I suoi due principali additivi antiusura hanno avuto un upgrade a fine anno 2014: Cera Tec e Motor

Protect. "Siamo riusciti - ha affermato David Kaiser, Direttore del settore Ricerca e Sviluppo di Liqui Moly - a migliorare ulteriormente la formula dei due additivi. A dire il vero, Cera Tec e Motor Protect facevano già parte degli additivi antiusura più efficaci ma il meglio è nemico del bene. Con le nuove formulazioni i due additivi sono diventati ancora più efficaci".

Sia Cera Tec sia Motor Protect sono additivi ad alto contenuto tecnologico. Motor

Protect contiene il cosiddetto friction modifier che protegge chimicamente dall'usura. I suoi principi attivi si depositano sulle superfici metalliche, levigano la struttura superficiale e formano su quest'ultima uno strato di reazione che diminuisce il contatto diretto metallo su metallo. La protezione di Cera Tec è perfino doppia. Contiene sempre una protezione chimica, ma in più anche una fisica: Minuscole particelle di ceramica fungono da lubrificante solido. Su di esse il metallo scivola particolarmente bene. Queste particelle di ceramica sono così piccole che passano senza problemi sia il filtro che tutti i fori di passaggio dell'olio. Cera Tec offre la massima protezione antiusura, Motor Protect è l'additivo da scegliere quando non si vuole avere un lubrificante solido nell'olio motore.

Cera Tec e Motor Protect diminuiscono l'attrito all'interno del motore e di conseguenza la sua usura, aumentano di conseguenza la durata di vita del motore e aiutando ad abbassare il consumo di carburante. Già con la vecchia composizione Cera Tec proteggeva doppiamente il motore rispetto all'olio motore senza Cera Tec, com'è stato rilevato dal laboratorio di "Automobile Prüftechnik Landau" in Germania.

Q8

IDS rafforza il network truck

Nuova stazione di servizio a Wörgl (Austria).

Con l'apertura di una nuova stazione di servizio, posizionata strategicamente lungo la statale del Brennero, IDS (International Diesel Service), brand di Q8, continua a rafforzare la sua rete dedicata ai camion. IDS dispone di oltre 600 stazioni di servizio dedicate ai camion in tutta Europa, tutte localizzate in luoghi strategici. La nuova stazione di Wörgl, Austria, non fa eccezione: anch'essa rappresenta un ulteriore tassello nella crescita della rete IDS di stazioni di servizio vicine alle principali arterie di traffico del continente. La sua posizione è ottima anche perché si trova a poche centinaia di metri dall'uscita 20 (Wörgl Ovest) dell'autostrada A12 e vicino al Terminal ROLA (Rolling Road) di Wörgl. Inoltre, la stazione può essere particolarmente interessante per gli autisti che viaggiano dall'Italia alla Germania passando per l'Austria, perché consente loro di beneficiare dei prezzi inferiori per i carburanti in Austria, evitando ulteriore peso alla bascula. Dotata dei massimi standard tecnici e di sicurezza, la stazione Wörgl è progettata per un rifornimento rapido e semplice, senza code e attese. Vi sono 6 ampie corsie e 12 ugelli per diesel ad alta velocità, che offrono diesel e AdBlue della massima qualità. Sono in funzione, inoltre, 3 terminali di pagamento esterni in linea con la rete IDS, che accettano le tessere IDS con chip contactless (dotate di chip RFID e codice PIN personale) garantendo transazioni sicure e rapide. Questo sistema di tessere con chip contactless verifica ogni transazione in tempo reale, consentendo ai clienti IDS di monitorare e gestire le loro tessere in remoto, tramite un sito web, e offrendo loro la sicurezza e il controllo di cui hanno bisogno.



PIRELLI INDUSTRIAL

In pista a Vizzola il ruggito del V8

PAOLO ALTIERI
VIZZOLA TICINO

Autentica leggenda dei motori per veicoli industriali, rinata in versione Euro 6, più pulita di sempre ma senza affatto sacrificare nulla delle caratteristiche uniche del V8, montato su uno stupendo esemplare Scania R580, nero lucido, ha fatto il suo ingresso ufficiale nel circuito di Vizzola Ticino, di proprietà Pirelli. L'ammiraglia Scania, con cuore pulsante V8 in grado di erogare 2.950 Nm già tra 1.000 e 1.350 giri al minuto, ha un compito ben preciso: essere il protagonista dei test drive del produttore nazionale di pneumatici, che con la consegna del trattore corrobora la partnership con la Casa svedese, senza affatto nascondere l'intenzione di aggiungere al trattore, nel futuro, anche un autocarro per le prove in pista. E nutrendo forti ambizioni di crescita nel settore Truck, anche consolidando i rapporti di cooperazione per il primo impianto con le principali Case costruttrici.

Alla cerimonia ufficiale dell'ingresso nel circuito dello Scania R580 Franco Fenoglio, Amministratore delegato Italscandia, ha consegnato le chiavi del veicolo a Giovanni Pomati, Senior Vice President Business Unit Industrial di Pirelli, che volentieri ha affiancato il collaudatore per una serie di giri sulla pista, ubicata alle porte dell'aeroporto di Milano Malpensa. Nelle curve a gomito, salite e discese con simulazioni "reali" di lastre ghiacciate e effetto aquaplaning, il manager Pirelli ha potuto di persona verificare le doti dell'ammiraglia svedese, equipaggiata con un treno gomme Pirelli FH:01 XL e TH:01. Doti che ora sono anche al servizio del circuito: unico V8 Euro 6 sul mercato, è il propulsore più potente di tutta la gamma Scania Streamline.

"A Pirelli - spiega Fabio Scaccabarozzi, venditore di Scania Milano, concessionaria di proprietà Scania che ha realizzato la fornitura - abbiamo proposto questa versione perché oggi è quella in grado di offrire il miglior rapporto coppia/potenza sul mercato e per le prove di trazione dei pneumatici occorre coppia immediata subito ai primi giri". Parallela allo staff

NEL CIRCUITO LOMBARDO DI PROPRIETÀ DEL PRODUTTORE NAZIONALE FA IL SUO INGRESSO UNO SCANIA R580 CON COPPIA MASSIMA DA 2.950 NM GIÀ TRA 1.000 E 1.350 GIRI AL MINUTO. FRANCO FENOGLIO, AD DI ITALSCANIA, PRESENTE ALLA CONSEGNA UFFICIALE DELLE CHIAVI NELLE MANI DI GIOVANNI POMATI, SENIOR VICE PRESIDENT BUSINESS UNIT INDUSTRIAL, CHE AL PRIMO GIRO DI PROVA È SALITO SUL TRATTORE E SI È SEDUTO ACCANTO AL DRIVER.



Da sinistra: **Fabio Scaccabarozzi**, venditore in forza a Scania Milano; **Paolo Canegrati**, Responsabile testing Indoor & Outdoor Pirelli; **Cinzia Caserotti**, Direttore Vendite Italscandia; **Maurizio Martani**, Truck, Light Truck & Agro Outdoor Testing Manager Pirelli; **Giovanni Pomati**, Direttore Business Unit Industrial Pirelli; **Franco Fenoglio**, Amministratore delegato Italscandia.

commerciale di Scania Milano ha suggerito cabina e cambio adatti al ruolo da protagonista dei test drive che sperimenta il nuovo entrato a Vizzola. "Dovendo assegnare - ha proseguito Fabio Scaccabarozzi - all'autista-testdriver la completa padronanza del veicolo, lo abbiamo equipaggiato con cambio Opticruise, che permette guide soggettive, lasciando alla sensibilità di chi guida l'utilizzo della marcia più adatta. Nel dare la giusta risposta alle esigenze Pirelli, l'obiettivo che ci siamo posti era far sì che il veicolo desse sempre una risposta sincera, dimostrandosi massimamente sensibile all'utilizzatore. Nel caso della cabina abbiamo suggerito l'utilizzo della configurazione Streamline, che consente ampio spazio a bordo per l'eventuale trasporto di attrezzi e strumentazioni occorrenti per i test".

La cerimonia di consegna è stata l'occasione per Alberto Viganò, Direttore Mar-

keting della Business Unit Industrial di Pirelli, per sottolineare l'importanza crescente che il settore Industrial (ovvero pneumatici per veicoli industriali, agricoltura e movimento terra e steelcord) va assumendo per Pirelli. "Se analizziamo i dati relativi al terzo trimestre del 2014 - ha dichiarato Alberto Viganò - la Business Unit Industrial pesa il 27 per cento del totale del fatturato del Gruppo Pirelli, è presente in 160 Paesi del mondo, registra vendite per 1,6 miliardi di euro e i prodotti nascono in 11 impianti, per lo più dislocati in Paesi caratterizzati da manodopera a basso costo: in questo modo riusciamo a garantire standard di qualità omogenei e nel contempo essere estremamente flessibili nei costi".

I pneumatici per veicoli industriali di Pirelli - il cui 60 per cento delle vendite in Europa è rappresentato dalla Serie 01, introdotta nel 2009 - vengono prodotti in Turchia, Egitto e Cina oltre che in Sud America, ma in Europa resta salda la presenza dell'unico Centro di competenza che coordina le attività di Ricerca e Sviluppo. Quanto alla capacità produttiva, nel 2014 sono stati prodotti 6,5 milioni di pneumatici Truck e Agro, con un aumento rispetto ai 6,2 milioni del 2013. "Quest'anno e negli anni venire - prosegue il manager Pirelli - continueremo a investire nell'aumento della capacità produttiva: prevediamo nel 2015 di arrivare a 6,7 milioni e a 6,8 nel 2017. Ma l'aspetto che più conforta è che quest'aumento riguarda anche l'Europa: in un momento storico difficile, l'Europa Occidentale mostra segni di ripresa che fanno ben sperare. Nel frattempo Pirelli non disdegna affatto di essere presente, con le sue caratteristiche di prodotti di alta qualità e massima flessibilità, anche in realtà difficili come l'Asia Pacifico, dove evidentemente i costruttori cinesi hanno la maggiore, lasciando a Pirelli e ai suoi principali competitor meno del 10 per cento del mercato. Ciò malgrado continueremo a esserci, puntando sulla qualità e soprattutto sul futuro dei pneumatici, ovvero sul sistema elettronico Cyber Fleet, che consente alle flotte la garanzia di massima sicurezza e minor consumo".

IL DISPOSITIVO LEGGE PRESSIONE E TEMPERATURA E TRASMETTE I DATI A CONDUCENTE E CENTRALE OPERATIVA

TRENO DI GOMME EQUIPAGGiate CON CYBERFLEET

Cyber Fleet, una delle principali Fleet Solutions studiate da Pirelli, è stato protagonista della cerimonia di consegna a Vizzola Ticino dello Scania R580, i cui pneumatici Pirelli FH:01 XL e TH:01 sono equipaggiati con la soluzione sviluppata dal costruttore nazionale che rileva in tempo reale pressione e temperatura degli pneumatici, aumentando la sicurezza sulla strada e nel contempo ottimizzando i consumi. "Stando ai più recenti dati - ha illustrato Angelo Giombelli, Fleet Management Europe della Business Unit Industrial - relativi ai costi delle flotte, un terzo di questi ultimi è rappresentato dai consumi di carburante. Ne deriva l'assoluta importanza di tenere la pressione di gonfiaggio su livelli adeguati: un calo di pressione del 10 per cento equivale a un aumento dell'1 per cento dei consumi, con un calo del 20 si arriva a incrementi del 3 per

cento. Fatti due conti, per una flotta sono numeri di assoluto rilievo".

La caratteristica principale del sensore Cyber Fleet è la possibilità di essere inserito non sulla valvola né sul cerchio, ma di essere posto all'interno della gomma. Si tratta di un dispositivo che contiene al suo interno un circuito elettronico ed è ricoperto per un'eventuale ricostruzione a freddo, senza la necessità di toglierlo (va reinstallato solo nel caso di ricostruzione a caldo). Il circuito "legge" costantemente i dati relativi a pressione e temperatura e li trasmette alla centrale operativa della flotta, che quindi può in ogni momento conoscere: posizione del veicolo, stato dei pneumatici, eventuale necessità d'intervento, con la possibilità di tenere costantemente informato anche l'autista del mezzo in caso di bisogno. "Si tratta - ha commentato Franco



Fenoglio, Amministratore delegato di Italscandia - di una tecnologia che merita di essere sviluppata in sinergia tra costruttori e clienti: in questo senso sono lieto della collaborazione con Pirelli, che ci vede entrambi uniti nell'in-

teresse comune e del cliente finale. Prim'ancora che si parlasse di TCO, Scania ha spostato la sua attenzione dal prezzo finale del veicolo al costo operativo: la tecnologia Cyber Fleet di Pirelli va in questa ottica e rappresenta un ulteriore strumento a disposizione per supportare il cliente nel suo successo. Oggi la vera sfida è dare al cliente il veicolo più giusto riferito nel tempo e nei servizi".

"Con lo sviluppo di Cyber Fleet - ha aggiunto Alberto Viganò, Direttore Marketing della Business Unit Industrial di Pirelli - abbiamo lavorato fianco a fianco con 180 flotte per circa 150 milioni di km monitorati. Continueremo su questa strada per il futuro sviluppo, lavorando con i clienti e con i costruttori per il primo impianto: in questo modo oltre a sviluppare prodotti adeguati all'effettivo utilizzo, saremo maggiormente in grado di prevedere i futuri trend tecnologici e agire di conseguenza, per continuare a essere protagonisti".

PRESENTAZIONE INTERATTIVA PER IMPARARE A USARE E "SFRUTTARE" IL SISTEMA

IN TEMPO REALE INVIATI DATI AGGIORNATI SU PRESSIONE E TEMPERATURA

ContiPressureCheck, il TPMS di Continental, è un moderno sistema di monitoraggio dei pneumatici che consiste essenzialmente in moduli sensori a batteria installati su tutti i pneumatici, in un ricevitore montato sul telaio del veicolo e in un display fissato sul cruscotto. Il modulo sensore è largo circa 2 centimetri e pesa soltanto 26 grammi. È costituito da un contenitore di gomma fissato all'interno del battistrada, contenente un sensore per l'acquisizione dei dati, un processore e un trasmettitore.

A ogni cambio di pneumatico, è possibile estrarre il sistema dal contenitore e utilizzarlo su un nuovo pneumatico. Conti-

PressureCheck funziona con pneumatici di qualsiasi marca, su tutte le combinazioni autocarro-rimorchio e su tutti gli autobus. Una volta montato, il sistema invia in tempo reale alla cabina di guida dati aggiornati sulla pressione e sulla temperatura dei pneumatici. In questo modo, le informazioni sullo stato di tutti i pneumatici del veicolo saranno disponibili istantaneamente ai guidatori, consentendo loro di prendere rapidamente dei provvedimenti se i valori rilevati dovessero differire da quelli previsti.

"Grazie a ContiPressureCheck - dichiara Herbert Mensching, Direttore Marketing&Sales Truck Tires per i paesi del-

l'area Emea (Europa, Medio Oriente e Africa) - i trasportatori possono ottenere risparmi notevoli massimizzando la vita utile dei pneumatici e riducendo il consumo di carburante. Non stupisce quindi che il sistema ContiPressureCheck stia ottenendo un consenso sempre maggiore sul mercato. Continental è molto soddisfatta del feedback positivo ricevuto dai clienti, relativamente alla praticità del suo TPMS".

Per illustrare il sistema e consentire agli utilizzatori di "sfruttare" in modo adeguato il sistema Continental ha messo a punto il sito ufficiale www.contipressurecheck.com/it dal quale è possibile visualizzare la presentazione interattiva.

PNEUMATICI

Con ContiPressureCheck nasce la gomma "che parla"

CONTIPRESSURECHECK, IL TPMS DI CONTINENTAL, È UN SISTEMA DI MONITORAGGIO DELLA PRESSIONE E DELLA TEMPERATURA DEI PNEUMATICI COSTITUITO DA SENSORI DI RILEVAMENTO A BATTERIA CHE VENGONO INSTALLATI ALL'INTERNO DEL BATTISTRADA E FUNZIONANO SU GOMME DI OGNI MARCA, SU TUTTE LE COMBINAZIONI AUTOCARRO-RIMORCHIO E SU TUTTI GLI AUTOBUS. GRAZIE A UN RICEVITORE POSIZIONATO SUL TELAIO DEL VEICOLO, INVIANO IN TEMPO REALE ALLA CABINA DI GUIDA DATI AGGIORNATI.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Immaginate una sorta di "allarme": alle prime perdite di pressione il sistema le percepisce, le identifica e avvisa gli autotrasportatori affinché possano porvi rimedio velocemente per evitare conseguenze più spiacevoli e mantenere la giusta pressione di gonfiaggio dei pneumatici quando sono in viaggio. È quanto riesce a fare il sistema di sensori ContiPressureCheck, lanciato da Continental nel 2012 per il monitoraggio della pressione e della temperatura dei pneumatici dei veicoli commerciali, prodotto sul quale punta il produttore tedesco in questo 2015 per proporre alle flotte non già il solo pneumatico in sé, ma una gestione efficiente delle gomme e del carburante, per ridurre i costi di gestione della flotta e, minimizzando l'usura delle gomme, preservare il valore della carcassa. "Le fermate d'emergenza per guasti connessi ai pneumatici - dichiara Daniel Gainza, Direttore Commer-

ciale Commercial Vehicle Tires di Continental Italia - possono diventare un ricordo per gli autisti. I nostri studi dimostrano che oltre il 90 per cento dei problemi connessi ai pneumatici sono preceduti da perdite di pressione non rilevate. Grazie a ContiPressure-

Check queste perdite possono essere individuate in tempo e i problemi connessi risolti prima che possano causare il fermo in emergenza del veicolo".

In che modo il sistema TPMS può ridurre i costi di gestione di un trasportatore o

di un operatore di autobus? "Semplicemente - risponde Daniel Gainza - permettendo di mantenere più costante la pressione: il sistema di monitoraggio della pressione dei pneumatici messo a punto da Continental non solo avverte tempestivamente di una foratura, ma aiuta anche ad abbassare i costi totali di gestione di una flotta di automezzi. Se il TPMS nella vettura ha la funzione di evitare incidenti e quindi di aumentare la sicurezza, evitando una perdita d'aria repentina, applicato a truck e bus diventa un sistema molto più complesso: tenere costante la pressione dei pneumatici montati su un veicolo da lavoro equivale direttamente a garantire minore consumo e maggiore durata della gomma e di ricostruibilità della carcassa. Queste sono le variabili economiche sulle quali è chiamato a operare il TPMS nella sua pienezza, che messe insieme equivalgono a innalzare il valore medio dei pneumatici della flotta". Quali sono le caratteristiche che distinguono il sistema TPMS di Continen-

tal e lo rendono competitivo nel settore? "Innanzitutto - afferma il manager di Continental CVT Italia - l'accuratezza: il TPMS di Continental è un sistema estremamente professionale, con un livello molto alto di affidabilità, per evitare falsi allarmi e soprattutto una misurazione precisa della pressione d'esercizio, perché quando si trasporta per lavoro non ci si può permettere un calcolo approssimativo di pressione e temperatura: il nostro TPMS è in grado di rilevare perdite in un range di tolleranza accurato". Altro punto di forza del TPMS di Continental è la possibilità per il trasportatore o l'operatore di autobus di utilizzarlo subito per trarne vantaggio.

"La modularità del nostro TPMS - prosegue Daniel Gainza - consente l'utilizzo del sistema subito una volta montati i sensori sui pneumatici. Una volta operativo il TPMS, il flottista o l'operatore di autobus può decidere se implementare i vantaggi che possono derivare da una maggiore fruizione del servizio: leggere le informazioni su palmare, accogliere le informazioni su un ricevitore una o due volte al giorno, ad esempio quando i mezzi sono sul piazzale prima di uscire per il servizio, ipotesi interessante per gli autobus urbani. Vuole andare oltre per ottenere il massimo? Collega il veicolo al centro telematico e ottimizza l'utilizzo che il veicolo farà delle gomme e il lavoro dell'autista in riferimento alla durabilità di gomme e veicolo".

Quali sono le aspettative sulla diffusione del sistema TPMS in Italia e in Europa nel breve e medio periodo? "A un anno e mezzo dal lancio - aggiunge il manager del costruttore tedesco - sul TPMS c'è molto interesse da parte dei flottisti. C'è anche molta perplessità per un prodotto che non si conosce bene: se ci si ferma all'utilizzo del TPMS su vettura i vantaggi appaiono molto limitati, per lo più tesi a prevenire la

rottura del pneumatico; quando si scopre l'interazione con il sistema telematico si apre un mondo di novità per molti inaspettate. Sono convinto - prosegue Gainza - che a medio termine nel settore dei truck il TPMS diventerà uno standard: l'auspicio è che faccia strada come strumento di controllo dei costi del veicolo e non solo per la prevenzione di danni ai pneumatici".

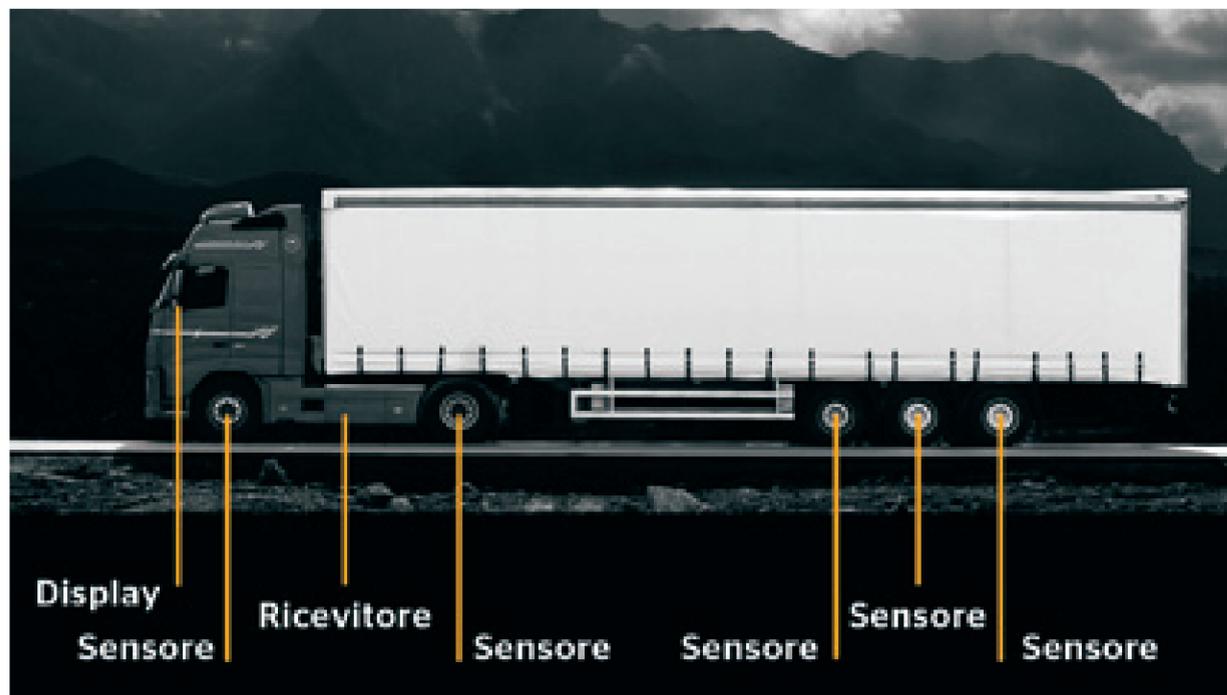
La sua è un'esortazione ai trasportatori? "La tecnologia del TPMS - risponde in conclusione Daniel Gainza - di base è affermata e consolidata, ma gli utilizzatori devono ancora scoprire gli enormi benefici che essa può apportare se ben conosciuta. Per conoscerla occorre che flottisti e operatori di autobus entrino nel dettaglio dei tanti sistemi esistenti sul mercato, che non sono ugualmente validi. Un esempio? Il posizionamento dei sensori inizialmente avvistati sulla valvola. Ebbene se collocati all'interno della gomma la misurazione della temperatura non può che essere estremamente più precisa".

Nei porti Disponibile per veicoli speciali

Una lenta e continua perdita di pressione è una delle cause più frequenti di malfunzionamento per i pneumatici dei veicoli che operano nella logistica portuale e anche in altre attività di spostamento di beni. Le conseguenze di questo fenomeno in termini di danni ai pneumatici e di fermi dell'attività sono ingenti: alti costi di gestione dei veicoli e problemi nella supply chain sono solo due, tra le tante. "Una manutenzione regolare e controlli periodici della pressione di gonfiaggio dei pneumatici - afferma Michael Maertens, Managing Director di Continental Commercial Specialty Tires - sono attività che portano costi e perdite di tempo, e per questo spesso sono trascurati, con conseguenze serie. Con l'introduzione del sistema ContiPressureCheck anche per i pneumatici per veicoli speciali offriamo ai nostri clienti un'alternativa economica per misurare la pressione di gonfiaggio dei pneumatici, che contribuisce anche a incrementare l'efficienza e la sicurezza delle flotte di veicoli in tutti i settori industriali. Questa tecnologia rappresenta una soluzione personalizzata che va incontro alle necessità dei nostri clienti e riduce i costi di gestione delle flotte".



Daniel Gainza, Direttore Commerciale Commercial Vehicle Tires di Continental Italia



ANDREA MARCONCINI DIRECTOR COMMERCIAL PRODUCTS BRIDGESTONE EUROPE-SOUTH REGION

“Al fianco delle aziende come consulenti”

“CERCHIAMO DI FAR CAPIRE - DICE ANDREA MARCONCINI DI BRIDGESTONE EUROPE - CHE NEL CASO DI UN PNEUMATICO È IMPORTANTE NON SOLO L'ACQUISTO MA ANCHE QUEI COSTI NASCOSTI CHE LA FLOTTA NON VEDE”.

LINO SINARI
AGRATE BRIANZA

“Il nostro obiettivo è superare il concetto di prodotto in sé, proponendo soluzioni alle flotte che mirano a sostenerle in questo momento di difficoltà economiche. L'acquisto dei pneumatici viene percepito come un costo? Noi cerchiamo di far capire che nel caso di un pneumatico è importante non solo l'acquisto ma anche quei costi nascosti che la flotta non vede”. In queste parole di Andrea Marconcini, Director Commercial Products di Bridgestone Europe-South Region, è sintetizzata la strategia con cui il produttore giapponese affronterà il 2015.

Qual è la sua analisi sul mercato all'alba del 2015? “Il settore - dichiara Andrea Marconcini - continua a soffrire fortemente: dopo il calo del 2011 e il tracollo del 2012 il mercato non si è mai più ripreso. L'andamento altalenante con alti e bassi rende oltremodo difficile ogni previsione: quando si ha il sentore che la curva vada a salire dopo due mesi torna come prima. Il problema che sta alla base di tale situazione fluttuante è la solvibilità da parte delle flotte che ricade sui rivenditori e da questi sui produttori: l'intera filiera risente dei timori di solvibilità e ciò altera la costanza nelle vendite”.

In questo difficile scenario qual è la strategia di Bridgestone? “Pur tra mille difficoltà - risponde il manager del costruttore nipponico - portiamo avanti la strategia avviata da qualche anno che si pone l'obiettivo di superare il concetto del prodotto in sé: consapevoli delle difficoltà economiche in cui sono costrette a muoversi, alle flotte proponiamo soluzioni che mirano a far comprendere l'effettivo valore degli pneumatici, il cui acquisto viene spesso percepito come un costo. Cerchiamo di far capire che nei pneumatici è importante

Chi è

Andrea Marconcini, 43 anni, milanese di origine e una formazione professionale costruita tutta in Bridgestone (tranne una parentesi biennale in Yamaha), dov'è arrivato nel 1990 subito dopo gli studi superiori in informatica, è il manager cui compete la strategia aziendale del marchio di Kurume nei segmenti Autocarro e Autobus, Movimento terra e Agricoltura in Italia e Sud Europa. Un settore nel quale ha un'esperienza consolidata: nel 2001, dopo essersi occupato di logistica e marketing, è Responsabile Vendite Autocarro Italia, carica ricoperta fino al 2011 quando si sono aggiunti Bulgaria, Romania ed ex Jugoslavia.

non solo l'acquisto ma quei costi nascosti che la flotta non vede, che il valore di un pneumatico non dipende dal solo costo d'acquisto, intervengono numerose altre variabili, in primis il valore della carcassa e la resa chilometrica”.

Quindi un venditore Bridgestone si trasforma quasi in un consulente? “Esattamente. È - prosegue Andrea Marconcini - il pacchetto che chiamiamo Total Tyre Care, ovvero la nostra forza vendita è chiamata a far apprendere come acquistare e poi utilizzare i pneumatici in modo che durino a lungo e apportino il massimo del risparmio possibile. Il consulente Bridgestone ha a sua disposizione strumenti adeguati a svolgere la missione affidata. Ad esempio l'applicazione ToolBox

permette di analizzare le performance dei pneumatici, in modo da proporre alla flotta quelli migliori per il loro tipo di utilizzo; l'utilizzo del TPMS (Temperature and Pressure Monitoring System, ndr) può evitare la carenza di gonfiaggio e quindi alterazioni nei consumi”.

Com'è composto il network chiamato a far arrivare questo messaggio ai rivenditori e agli utilizzatori dei pneumatici Bridgestone per uso professionale? “In Italia - precisa il manager Bridgestone - si contano un centinaio di punti vendita: negli ultimi anni abbiamo assistito a una concentrazione dei rivenditori dei pneumatici Autocarro. Bridgestone si serve sicuramente di quelli più importanti. Riteniamo di proporre sul mercato un prodotto premium e lo vendiamo per quello che è: al nostro fianco abbiamo rivenditori che condividono il nostro Value Selling, ovvero il rifiuto della guerra sui prezzi e l'obiettivo che giunga a destinazione il messaggio che di un pneumatico occorre conoscere ben più del suo costo d'acquisto, soprattutto quando esso è destinato all'utilizzo professionale e al trasporto



Andrea Marconcini, Director Commercial Products Bridgestone Europe-South Region



merci o persone. Siamo oggi tra i pochi in grado di far capire che il costo al chilometro può scendere utilizzando determinati strumenti”.

Qual è l'attuale presenza di Bridgestone nel Sud Europa? “Italia e Francia - risponde il Director Commercial Products - sono mercati molto competitivi, mentre Romania ed Est Europa sono più orientati su pneumatici economici. La nostra quota di mercato si attesta ovunque attorno al 20 per cento, mentre diverso è l'approccio: nel primo caso proponiamo innanzitutto il marchio Bridgestone, nel secondo la gomma più diffusa è del brand Firestone”. Veniamo alla gamma: quali sono le novità con cui Bridgestone affronta il 2015? “Da qualche

anno - afferma Andrea Marconcini - i prodotti per utilizzo regionale, quindi le gamme RS e RD, vengono aggiornate a cadenza biennale. L'anno scorso sono state introdotte le nuove gamme che quest'anno saranno ulteriormente implementate con l'introduzione di nuove misure: aumenterà la line-up dei regionali Ecopia, della gamma on/off road per cava-cantiere e della gamma Firestone; punteremo inoltre sui pneumatici ricostruiti Bandag, con i quali le flotte di autotrasporto possono risparmiare due volte, massimizzando la vita utile delle gomme; quanto al settore autobus andrà a pieno regime la commercializzazione del pneumatico UAP per bus urbani introdotto nel 2014”.



Le gamme RS (in alto) e RD vengono aggiornate ogni due anni.

PICCINOTTI: “UN PNEUMATICO PREMIUM RICHIEDE VENDITORI PREMIUM”

TOTAL TYRE CARE: PIÙ CHE UN PACCHETTO UNA STRATEGIA

Dall'IAA ad Autopromotec, Bridgestone sfrutta l'occasione dei Saloni per far conoscere al più vasto mondo dei player del settore Autocarro la strategia che sta alla base del Total Tyre Care, ovvero la strategia che non solo mira a massimizzare la vita del pneumatico tramite la combinazione pneumatico nuovo e ricostruito ma mette a disposizione la professionalità del personale Bridgestone nel monitoraggio e gestione dei pneumatici della flotta attraverso innovativi sistemi informativi.

“Il nostro focus - spiega Lorenzo Piccinotti, Marketing Manager Commercial di Bridgestone Europe - South Region - è la flotta e a sostegno della flotta mettiamo inoltre il nostro network di Truckpoint: centri Bridgestone che non solo erogano servizi, ma rappresentano il binomio attraverso cui Bridgestone da una parte s'interfaccia con i suoi partner, dall'altra entra in contatto diretto con il cliente per conoscerne le esigenze. I Truckpoint mettono in colle-



gamento Bridgestone e la flotta: un sistema che funziona ed è estremamente flessibile e in grado di adattarsi con rapidità ai cambiamenti del mercato”.

Parallelamente all'attività dei Truck-

point, Bridgestone promuove diverse campagne di marketing tutte protese a far conoscere la sua strategia di consulenza al cliente attraverso una squadra ben presente e distribuita sul territorio italiano che si dedica al mondo professionale. “Ogni zona - aggiunge Lorenzo Piccinotti - viene seguita con attenzione, facilitata dalla diffusione di un marchio noto a livello globale qual è Bridgestone: un pneumatico Bridgestone è considerato per antonomasia pneumatico di qualità e di livello superiore; chi lavora a fianco con il cliente deve avere un adeguato livello di competenza e preparazione. A questo scopo nel 2014 è stato avviato un training di formazione quadriennale denominato Value Selling. L'obiettivo è formare un consulente in grado di proporre la giusta soluzione di business e fornire adeguato supporto a chi acquista i nostri pneumatici, per sfruttarne fino in fondo le potenzialità in termini di efficienza e risparmio”.

HANKOOK

High performance per il trasporto leggero

IL PRODUTTORE COREANO PROPONE PNEUMATICI DEDICATI AL TRASPORTO LEGGERO E MINIVAN CON VARIANTI DA 16 E 17 POLLICI. I MODELLI VENTUS PRIME² E VANTRA LT SONO PRODOTTI NEL MODERNO IMPIANTO HANKOOK IN UNGHERIA.

Il produttore di pneumatici Hankook amplia il portafoglio prodotti dedicati al trasporto leggero e minivan con delle varianti ad alte prestazioni specifiche da 16 e 17 pollici. I modelli di pneumatici Ventus Prime² e Vantra LT verranno prodotti anche in versione per il primo equipaggiamento per Mercedes-Benz Classe V. Nello sviluppo degli pneumatici, prodotti nel modernissimo impianto produttivo Hankook in Ungheria, l'attenzione si è concentrata soprattutto su un elevato livello di comfort, unito a delle ottime caratteristiche ambientali, come ad esempio la bassa resistenza al rotolamento e il basso livello di rumorosità esterna, oltre ovviamente a una buona aderenza sul bagnato e un handling preciso.

“La capacità di rendimento di entrambi i prodotti documenta il nostro potenziale di mettere a disposizione del mercato la tecnologia top di Hankook e la massima qualità in tutti i segmenti di veicoli: vettura, Suv, autocarro, veicoli commerciali o trasporto leggero come i minivan - ha spiegato Ho-Youl Pae, Coo di Hankook Tire Europe - Siamo particolarmente orgogliosi del



fatto che anche gli pneumatici per il primo equipaggiamento di Daimler AG siano prodotti completamente nel nostro stabilimento produttivo europeo”. Il Ventus Prime² - specialista del primo equipaggiamento Hankook, che verrà montato nella variante da 17 pollici nelle misure 225/55 R 17 101 V XL su Classe V ?

nel corso dell'ampia fase di test si è contraddistinto soprattutto per le sue caratteristiche di guida decisamente confortevoli. Uno dei fattori chiave è rappresentato dal profilo nella tecnologia Multi-Tread-Radius, adeguato alle esigenze d'impiego specifiche. Unitamente al materiale in trama d'acciaio altamente

resistente, per un design della cintura realizzato in modo particolarmente compatto, viene garantita sempre la miglior superficie d'appoggio possibile dello pneumatico, indipendentemente dalle condizioni di carico del veicolo.

Grazie all'impiego di una nuova mescola del battistrada al nano-silicio, con una mescola base appositamente adattata, la resistenza al rotolamento è stata ridotta significativamente, mantenendo inalterata l'aderenza sul bagnato. Il battistrada della superficie di rotolamento, realizzato con design bionico, garantisce inoltre delle elevate riserve per l'aquaplaning, senza avere impatti negativi sulla rumorosità esterna. Gli pneumatici Hankook 16 pollici utilizzati per i minivan includono il modello Vantra LT nelle misure 205/65 R 16 C 101/103 H.

Sono stati sviluppati con particolare attenzione alle elevate esigenze e agli speciali requisiti del trasporto di persone e merci a livello regionale e locale. L'attenzione degli ingegneri, oltre che su un'ottimale aderenza sul bagnato, si è concentrata sulla massimizzazione della resa chilometrica, unita a un'effici-

cienza di consumi ottimizzata grazie alla minimizzazione delle perdite di energia durante la marcia, per un'economicità complessivamente maggiore. Con una varietà di nuove tecnologie, come lo schermo protettivo della spalla e la struttura ottimizzata del blocco del battistrada (tecnologia dell'impronta di contatto durevole), Vantra LT offre sia il miglioramento delle caratteristiche di marcia e della sicurezza ad alta velocità sia una usura ridotta della superficie di rotolamento. La resa chilometrica dello pneumatico, rispetto al predecessore, è aumentata fino al 12 per cento.

Hankook Ventus Prime² è disponibile in 61 misure da 15 a 19 pollici (serie da 65 a 40) per i veicoli delle classi che vanno dal compatto al lusso, con larghezze del battistrada da 185 a 255 mm (indice di velocità H-Y). Ventus Prime² è inoltre proposto sia nella versione con capacità di carico Extra Load (XL) sia Runflat. Vantra LT è disponibile in 51 dimensioni nelle misure da 12 a 16 pollici nelle serie da 82 a 60 e con larghezze della superficie di rotolamento da 155 a 235 mm; Vantra LT è dotato della marcatura M+S.

IVECO

Verso il Transpotec

Iveco sarà presente a Transpotec Logitec, il Salone dedicato ad autotrasporto e logistica organizzato da Fiera Milano e in programma a Verona dal 16 al 19 aprile 2015. Anche per questa edizione, le case costruttrici, driver e fulcro del mercato dell'autotrasporto, saranno dunque tra i protagonisti della manifestazione, che si conferma specchio di un settore che guarda con fiducia alla tanto attesa ripresa. Intorno ai costruttori, infatti, non mancheranno tutti gli altri attori della filiera, che completeranno l'offerta proponendo al visitatore una visione informata e specializzata di quanto oggi disponibile sul mercato, con un'attenzione particolare alle soluzioni più innovative e in grado di garantire eco-sostenibilità e risparmio. “Dopo l'importante risultato ottenuto nel 2013, edizione che ha riportato Transpotec a Verona, siamo certi che la manifestazione possa rappresentare un'opportunità importante per tutti gli attori del settore - spiega



Giuseppe Garri, Exhibition Manager di Transpotec Logitec - La scelta di Iveco di condividere il nostro progetto non fa che confermare l'impegno che stiamo mettendo nella realizzazione di un appuntamento che punta a sostenere l'identità del mercato, offrendo un punto di riferimento unico nel nostro paese e dalle forti potenzialità internazionali. Tra le numerose iniziative, infatti, mi piace ricordare il forte investimento che si sta facendo per portare a Verona top hosted buyer italiani ed esteri, provenienti dai paesi maggiormente interessati all'acquisto dell'offerta in mostra: ad oggi sono già più di 100 quelli confermati”. Transpotec 2015 offrirà una vasta panoramica delle soluzioni e dei servizi disponibili sul mercato, grazie alle proposte dell'intera filiera, dalle case produttrici di truck e veicoli commerciali ai componentisti e ricambisti, dai produttori di pneumatici e oli lubrificanti agli allestitori, dai carrozzieri ai rimorchiisti. E' inoltre previsto uno spazio dedicato all'autobus, agli allestimenti e alla componentistica specifica di questo importante comparto. A rendere Transpotec un appuntamento di spicco nel panorama delle manifestazioni internazionali per il settore contribuisce la fitta rete di partner, con la presenza delle più importanti associazioni, tra cui Anfia, e dei principali editori specializzati che offriranno appuntamenti formativi sui temi più attuali. Durante la manifestazione non mancheranno anche eventi che metteranno in mostra veicoli decorati e veicoli storici, mentre nell'area esterna saranno disponibili truck e veicoli commerciali delle principali case per test drive e prove pratiche su strada.

BRIDGESTONE

Con la nuova gamma On/Off il truck diventa più efficiente

I NUOVI PNEUMATICI CONSENTONO PIÙ CAPACITÀ DI CARICO E PROMETTONO AGLI OPERATORI EDILI E DEL SETTORE ESTRATTIVO UN USO PIÙ PROFICUO DEI MEZZI E NESSUN COMPROMESSO SULLA RESA PERFORMANTE. UN VENTAGLIO DI GOMME PER TUTTE LE POSIZIONI, ASSE TRATTIVO E RIMORCHIO, CON CARICO MAGGIORE FINO A 2.6 TONNELLATE PER ASSE, GRAZIE A TECNOLOGIE AVANZATE NELLO STUDIO DELLA STRUTTURA, SVILUPPATA PER RENDERE PIÙ ROBUSTA LA CARCASSA GARANTENDO INTEGRITÀ.

Bridgestone Europe lancia una nuova gamma EVO di pneumatici On/Off con maggiore capacità di carico. La nuova gamma consente agli operatori dei settori edile ed estrattivo di trasportare carichi più pesanti senza compromettere performance, resistenza al taglio e durata del pneumatico. “Attraverso l'aumento della capacità di carico della nostra gamma On/Off - afferma Harald Van Ooteghem, Senior Manager Marketing Planning, Commercial Business Unit di Bridgestone Europe - Bridgestone può aiutare i clienti ad aumentare l'efficienza complessiva sfruttando al meglio i propri mezzi pesanti, senza compromessi in termini di durata del pneumatico”. La nuova gamma EVO con più alte capacità di carico comprende: M840 EVO nelle misure 13R22.5 & 315/80R22.5 (tutte le posizioni, utilizzo On/Off); L355 EVO nelle misure 13R22.5 & 315/80R22.5 (asse trattivo, utilizzo On/Off); M748 EVO nella misura 385/65R22.5 (rimorchio, utilizzo On/Off); L317 EVO nella misura 13R22.5 (tutte

le posizioni, utilizzo Off).

Grazie alla nuova gamma EVO di Bridgestone, rispetto ai pneumatici standard gli operatori saranno in grado di trasportare 0.5 tonnellate in più per asse con montaggio in singolo e 2.6 tonnellate per asse con montaggio in gemellato per i nuovi disegni M840 EVO, L355 EVO e L317 EVO, mentre per i pneumatici M748 EVO l'aumento della capacità di carico è di 1.0 tonnellata per asse con montaggio in singolo. L'incremento della capacità di carico dei pneumatici On/Off Bridgestone è stato ottenuto senza scendere a compromessi e mantenendo inalterate performance e vantaggi dei prodotti Bridgestone: durata eccellente, alta resistenza a tagli e strappi e una carcassa più robusta che offre maggiore possibilità di ricostruzione e vita prolungata del pneumatico.

La struttura dei nuovi pneumatici EVO è stata studiata per renderli più robusti garantendo un'integrità strutturale ottimale limitando le deformazioni della carcassa del pneumatico durante l'uso, ma mantenendo allo



stesso tempo la flessibilità necessaria per le impegnative operazioni di on/off. Oltre a una struttura rinforzata del tallone per permettere una capacità di carico maggiore sono state impegnate altre importanti tecnologie Brid-

gestone: Waved Belt, che aumenta stabilità e durata della carcassa; Split Belt Package, che permette maggior flessione delle cinture d'acciaio; Stone Ejector, che evita che i corpi estranei penetrino nella cintura d'acciaio. Queste ca-

ratteristiche dell'On/Off di Bridgestone rafforzano la resistenza del pneumatico, aiutando ad aumentare la qualità della carcassa e la sua ricostruibilità. Gli operatori possono così ridurre i costi prolungando la vita dei loro pneumatici con i ricostruiti Bandag, che garantiscono qualità, affidabilità e performance di consumo simili ai pneumatici originali Bridgestone.

Si tratta della strategia aziendale “Total Tyre Life”, la promessa di Bridgestone di aiutare gli operatori a ridurre il costo per km dei loro pneumatici all'interno dell'intero ciclo di vita. I nuovi pneumatici On/Off EVO sono inoltre adatti per uso su fango e neve fresca (M+S), offrendo migliori performance di guida rispetto ai pneumatici standard. Riportano anche l'Alpine Symbol, marchio come definito dal UN Regulation R117.02, e sono adatti alle condizioni invernali più rigide. I pneumatici Bridgestone M840 EVO, L355 EVO e L317 EVO sono già disponibili in Europa, l'M748 EVO lo sarà dal prossimo marzo.

VEICOLI COMMERCIALI

FIAT NUOVO DOBLÒ

Family Power



ARRIVA A FEBBRAIO NEGLI SHOWROOM FIAT LA QUARTA GENERAZIONE DEL POPOLARE DOBLÒ, ACTIVE FAMILY SPACE PROPOSTO IN CONFIGURAZIONE A 5 O 7 POSTI, TRE ALLESTIMENTI, DUE VARIANTI DI ALTEZZA TETTO, DUE LUNGHEZZE DI PASSO E BEN 7 MOTORI, COMPRESO L'ALTERNATIVA BENZINA/METANO. LISTINO PREZZI DA 18.200 EURO.

FABIO BASILICO
TORINO

Fiat ha aperto le porte del suo Design Center per la presentazione internazionale del nuovo Doblò, quarta generazione di un modello che, dal 2000 a oggi, ha registrato vendite per circa 300mila unità nell'area Emea, ovvero Europa, Africa e Medio oriente. L'Active Family Space di Casa Fiat è un modello dai forti connotati internazionali: commercializzato in 29 paesi Emea, è prodotto in Turchia. La gamma si compone di 3 allestimenti (Pop, Easy e Lounge), 2 varianti di altezza tetto, 2 lunghezze del passo, 11 colori di carrozzeria, 2 configurazioni di sedili (a 5 o 7 posti), 5 ambienti interni e ben 7 motorizzazioni: i benzina 1.4 95 cv e 1.4 T-JET 120 cv, i turbodiesel 1.6 Multijet 90 cv (anche con cambio robotizzato Dualogic), 1.6 Multijet 105 cv e 2.0 Multijet

135 cv, oltre al propulsore bifuel benzina/metano 1.4 T-JET 120 cv Natural Power. In Italia, il listino prezzi parte da 18.200 euro per la versione Pop 1.4 95 cv e raggiunge i 25.900 euro per la top di gamma Lounge 2.0 Multijet da 135 cv passo corto. Già ordinabile dalla fine dello scorso anno, il nuovo Doblò arriva negli showroom Fiat a partire da febbraio 2015. Come le precedenti generazioni, il nuovo Doblò è prodotto nello stabilimento Tofa? a Bursa, uno dei migliori siti industriali automotive del mondo come dimostra l'assegnazione della medaglia d'Oro secondo la valutazione World Class Manufacturing.

Caratterizzato da uno stile moderno e dinamico di chiara impostazione automobilistica, il rinnovato Family Space Fiat propone interni raffinati e particolarmente curati nonché una dotazione tecnologica ancora più ricca ed equipaggiamenti per

la sicurezza ai vertici del segmento grazie a 6 airbag, sistema ESP e funzione Hill Holder di serie.

Spicca il frontale moderno e distintivo sul quale sono ben evidenti i nuovi paraurti e il cofano affusolato e coerente con la curva del tetto. Novità anche per quanto riguarda i gruppi ottici anteriori e posteriori, che si sviluppano in modo armonioso ed elegante. Lateralmente, Doblò si caratterizza per una linea che percorre tutta la fiancata conferendo dinamismo e slancio alla vettura. Di grande impatto anche l'ampia superficie vetrata, impreziosita dalle comode porte scorrevoli che rendono ancora più facile accomodarsi a bordo. Dove Doblò dà il meglio di sé grazie a versatilità e modularità: a cominciare dall'optional del sedile passeggero anteriore che si trasforma in tavolino per passare ai sedili della seconda e terza fila (nel caso della configurazione a 7 posti a richiesta)

AIRBAG, ESP, HILL HOLDER E MONITORAGGIO DELLA PRESSIONE DEI PNEUMATICI

NESSUN COMPROMESSO

SU SICUREZZA E BENESSERE A BORDO

Nuovo Doblò ha fatto della sicurezza e del benessere a bordo due punti chiave della sua proposta. Nel campo della sicurezza, il veicolo Fiat assicura una protezione totale dei passeggeri grazie ai più avanzati dispositivi elettronici per il controllo della stabilità quali ABS con correttore elettronico di frenata EBD ed ESP completo dei sistemi ASR (Anti Slip Regulation), HBA (Hydraulic Brake Assist) e Hill-Holder che assiste il guidatore nelle partenze in salita. Completano l'equipaggiamento dedicato alla sicurezza i 6 airbag tra dispositivi frontali di serie e laterali a richiesta nonché il sistema di monitoraggio della pressione degli pneumatici.

Il clima all'interno dell'abitacolo è stato particolarmente curato: nuovo Doblò adotta un climatizzatore - automatico o manuale a seconda delle versioni - che offre bocchette anteriori di maggiori dimensioni e dal design elegante, oltre alla diffusione diretta nella zona posteriore della vettura. Va

anche ricordato che Mopar, brand di riferimento per i servizi, il Customer Care, i ricambi originali e gli accessori dei brand di Fiat Chrysler Automobiles, propone oltre 100 accessori specifici per il nuovo Doblò che si accordano in modo armonioso con la vettura nel pieno rispetto delle sue caratteristiche tecniche e stilistiche. Tra questi ci sono i diversi sistemi di trasporto studiati appositamente per sci, canoa e windsurf e alcuni accessori che rendono Doblò più accattivante esteticamente, come ad esempio i cerchi in lega, le calotte specchi e i portatarga cromati.

Inoltre, Mopar offre anche per il nuovo Doblò una serie di servizi powered by "Mopar Vehicle Protection" che garantiscono al cliente la massima tranquillità grazie a un'ampia copertura sulle parti meccaniche e piani di manutenzione dedicati, oltre a un servizio di assistenza e riparazione effettuato da tecnici altamente specializzati che utilizzano esclusivamente ricambi originali.

MULTIMEDIALITÀ SENZA CONFINI

A DISPOSIZIONE IL NOTO SISTEMA UCONNECT 5"

La famiglia moderna, sportiva e dinamica a cui si rivolge il nuovo Doblò non può certo fare a meno della multimedialità e dell'infotainment avanzato. Per quanto riguarda l'infotainment, il nuovo Doblò propone due livelli di contenuti, a seconda degli allestimenti, che assicurano un'esperienza musicale coinvolgente. Il primo sistema si compone di display a matrice attiva, radio FM/AM, USB media player/collegamento per iPod,

dalla radio analogica e digitale (a richiesta) fino a tutti i principali supporti multimediali (mediaplayer, iPod, iPhone, smartphone) collegabili attraverso la porta USB e il connettore Aux-in. Inoltre, il sistema include un'interfaccia Bluetooth evoluta che permette di accedere a funzionalità aggiuntive come la gestione delle chiamate telefoniche o la lettura tramite la tecnologia text-to-speech degli Sms ricevuti, oltre all'innovativo siste-



presa Aux-In, volume automatico in base a velocità, tecnologia Bluetooth (senza riconoscimento vocale) e, a richiesta, comandi al volante.

È anche disponibile il noto sistema multimediale Uconnect 5", già adottato da molte vetture della gamma Fiat. In particolare, il sofisticato dispositivo si basa su un touchscreen a colori di 5", uno dei più grandi del segmento, che permette al guidatore di accedere a tutte le funzionalità principali,

ma di Audio Streaming che consente la riproduzione in streaming dei file musicali e delle web radio dal proprio smartphone direttamente, via Bluetooth, sul dispositivo Uconnect. Completano Uconnect 5" i comandi al volante e il software Eco:Drive che aiuta il guidatore nella riduzione del consumo di carburante e delle emissioni di CO2. Infine, a richiesta è possibile aggiungere al sistema la navigazione integrata, sviluppata in collaborazione con TomTom.

che possono essere facilmente reclinati e abbattuti grazie alle pratiche ed ergonomiche leve di movimentazione, o addirittura rimossi completamente creando così uno spazio davvero ampio e sfruttabile in tutta la sua lunghezza. Il bagagliaio vanta dimensioni ai vertici della categoria: nella versione a passo corto si hanno a disposizione 790 litri che diventano 1.050 litri nella versione a passo lungo; se poi si abbattano i sedili posteriori, il volume sale rispettivamente a 3.200 litri e 4.000 litri.

Contribuiscono allo stile pulito della fiancata del multispazio Fiat gli specchi retrovisori esterni che integrano gli indicatori di direzione. Di grandi dimensioni, assicurano un'ottima visibilità e possono, a richiesta, essere abbattibili con comando elettrico. La nuova plancia ergonomica, a seconda degli allestimenti, presenta una fascia di colore diverso in sintonia con i rivestimenti dei sedili e dei pannelli porta. Nuovi sono anche il volante ergonomico e il quadro strumenti che propone ora una grafica chiara e gradevole su cui leggere tutte le informazioni utili al guidatore in un sol colpo d'occhio. So-

no numerosi, poi, i pratici vani portaoggetti disseminati per l'abitacolo, come il cassetto anteriore che può custodire un tablet da 10" o l'utilissimo "capucine" in alto sul parabrezza dove trova posto anche lo specchio di sorveglianza bambini.

Nuovo Doblò monta sospensioni posteriori Bi-link che si compongono di uno schema a ruote indipendenti, barra stabilizzatrice, ammortizzatori a doppia taratura (in estensione e in rimbalzo per il massimo delle prestazioni di handling, comfort, rollio e stabilità) e molle ad alte performance per meglio assorbire le sollecitazioni su qualsiasi fondo stradale. Il piacere di guida è garantito anche dai miglioramenti alla manovrabilità del cambio grazie ai diversi interventi tecnici che hanno contribuito a ottenere minor sforzo e maggior precisione in fase di selezione e innesto marcia. Inoltre, è stata migliorata l'interazione tra disponibilità di coppia e azione sul pedale: più coppia a parità di azione sul pedale; il vantaggio per il cliente è evidente soprattutto nelle normali condizioni di utilizzo a bassi regimi e in ambito cittadino.



Nuovo Doblò si distingue per l'ampia superficie vetrata.

NUOVO DUCATO.

LA NUOVA GENERAZIONE DEL LAVORO.



**_RADIO TOUCHSCREEN
CON BLUETOOTH**



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



**_I CONSUMI PIÙ BASSI
DELLA CATEGORIA**



**_SISTEMA DI ALLERTA
CAMBIO DI CORSIA
INVOLONTARIO**



_TELECAMERA POSTERIORE

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

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



PROFESSIONAL

*tra i veicoli a ruota singola

TOYOTA MOTOR ITALIA

Assistenza al primo posto

MAX CAMPANELLA
ROMA

Dopo i forti cali degli ultimi anni il 2014 per il settore dei veicoli commerciali si è chiuso in crescita del 17,4 per cento e per il 2015 sono previste 130mila immatricolazioni, con un incremento del 10 per cento. Per agganciare la ripresa in atto e sull'onda di un 2014 di tutto rispetto, chiuso con un incremento del 35 per cento rispetto all'anno prima, Toyota Motor Italia punta a un ventaglio di prodotti di qualità, studiati per le specifiche esigenze dei professionisti del trasporto, e su un'implementazione della Rete dei Toyota Business Plus Centres, presente su gran parte del territorio nazionale con 22 sedi che rappresentano i punti di eccellenza nella rete Toyota per la gestione di tutte le necessità della clientela business. "Il ToyotaBusinessPlus Centres - spiega Giuseppe d'Angelo, da quest'anno Fleet, LCV & Re-marketing General Manager di Toyota Motor Italia - risponde all'esigenza di accrescere la gamma dei prodotti e servizi a vantaggio del cliente, che fa di un veicolo il proprio strumento di lavoro, con offerte mirate al cliente azienda che hanno una maggiore competitività rispetto alla concorrenza. Per essere a stretto contatto con clienti e aziende sul territorio, abbiamo sviluppato competenze specifiche attraverso la formazione di consulenti specializzati nelle esigenze professionali e aziendali (in particolare delle piccole e medie imprese), vantaggiose soluzioni finanziarie nella fase di acquisto e una gamma di servizi Post Vendita dedicati. Il tutto applicando i principi del Toyota Way, secondo il principio "Always a better way". Per il 2015 riteniamo di poter completare la copertura del territorio arrivando a 25 Business Centres, sviluppando le competenze dei consulenti e affinando gli strumenti a disposizione. È stato appena introdotto il Toyota Rent, che si va ad aggiungere alle formule di finanziamento e leasing già a disposizione della clientela Business".

Dal momento che Toyota è ancora in una fase d'ingresso nel settore dei veicoli commerciali, la strategia più che sui numeri poggia su un servizio a 360°, secondo l'approccio "Customer First", che

SULL'ONDA DI UN 2014 CHIUSO CON UN INCREMENTO DEL 35 PER CENTO E 14.300 UNITÀ VENDUTE, LA DIVISIONE FLOTTE DEL COSTRUTTORE NIPPONICO PUNTA AD AGGANCIARE L'ATTESA RIPRESA CON UN SERVIZIO A 360° E L'APPROCCIO "CUSTOMER FIRST", CHE METTE IL CLIENTE AL CENTRO DELLE ATTIVITÀ DEL MARCHIO E DEL CONCESSIONARIO. "QUEST'ANNO COMPLETEREMO LA COPERTURA DEL TERRITORIO ARRIVANDO A 25 BUSINESS CENTRES", Afferma GIUSEPPE D'ANGELO.



Introdotta nel 2014, **Toyota ProAce** nel 2015 è disponibile anche in versione passo lungo tetto alto.

mette il cliente, azienda o privato che sia, al centro delle attività del marchio e del concessionario. A disposizione dei professionisti, una gamma che l'anno scorso si è arricchita del ProAce e della Yaris van. "I clienti che hanno acquistato i nostri prodotti -

prosegue Giuseppe d'Angelo - lo hanno fatto con i pacchetti di servizi che prevedono fino a 5 anni di manutenzione inclusa e l'estensione della garanzia, tramite formule di locazione a tassi agevolati, realizzate insieme alla nostra finanziaria Toyota Financial

Services. Questi clienti quindi avranno la possibilità, nel tempo, di apprezzare non solo la qualità costruttiva Toyota, ma anche la bontà del servizio delle concessionarie. Chiaramente al di là della notorietà dei prodotti nel mercato va anche costruita una cul-

tura del servizio e del cliente business nella rete dei concessionari: su questo fronte stiamo lavorando con la definizione e strutturazione dei ToyotaBusinessPlus Centres".

Insomma, dopo un 2014 decisamente soddisfacente, con 14.300 unità vendute, la Divisione Flotte di Toyota Italia vuole proseguire con l'andamento più che positivo delle performance nel settore dei veicoli commerciali, schiacciando l'occhio alla ripresa. E il 2015 si apre con i migliori auspici: Toyota ha definito la fornitura di ulteriori 200 veicoli ad Europcar, unità che vanno a incrementare le 200 già presenti nel loro parco e che, oltre ad aumentare la presenza Toyota, contribuiranno a ridurre il livello delle emissioni dei veicoli utilizzati per noleggio a breve termine. La collaborazione tra i due marchi, leader nei rispettivi settori, verrà evidenziata da una personalizzazione che distinguerà i mezzi oggetto di queste due forniture. Inoltre è stata ampliata l'offerta sul ProAce introducendo la versione passo lungo tetto

alto a fronte di una specifica richiesta di Toyota Material Handling, che ha richiesto espressamente questa tipologia di furgone per le sue esigenze di trasporto. Toyota Material Handling ha già acquisito finora 20 mezzi e altri sono da confermare nel corso dell'anno.

"Siamo cresciuti - commenta Giuseppe d'Angelo - soprattutto sul canale del noleggio a lungo termine e stiamo consuntivando una quota del 4,6 per cento sul canale delle Aziende, esattamente in linea con la performance su canali più tradizionali quale quello dei privati. I risultati dell'Ibrido sono ottimi: a fronte di un 30 per cento di mix sulle vendite totali di Toyota, sui canali Flotte il peso dell'Ibrido è al 60 per cento: questo a testimonianza che sulle aziende l'ibrido ha sempre più un valore tangibile, legato a benefici concreti di costi di gestione e libertà di movimento, per non parlare dei valori residui del veicolo Ibrido, sempre più apprezzati e superiori alla media di mercato".

YARIS VAN HYBRID PER I PICCOLI TRASPORTI IN AMBITO URBANO

IBRIDO E NON SOLO: NOVITÀ NELLA GAMMA DIESEL E ALLESTIMENTI DEDICATI

Nel 2015 l'ibrido continuerà a essere il cuore della strategia Toyota, che ha fatto conoscere e crescere il costruttore nipponico all'interno del mercato business. L'ibrido garantisce vantaggi sia in termini di gestione, grazie ai costi contenuti di manutenzione ordinaria e straordinaria, che in termini di valori residui, che sull'ibrido rappresentano un valore aggiunto rispetto alle motorizzazioni convenzionali, perché in continuo apprezzamento sul mercato dell'usato. A questi vantaggi Toyota aggiunge di serie tre anni di garanzia, che arrivano a cinque su tutte le componenti ibride dei veicoli equipaggiati con questa tecnologia.

Tuttavia Toyota non è solo ibrido: nell'anno in corso sono previste significative novità anche nella gamma delle moto-

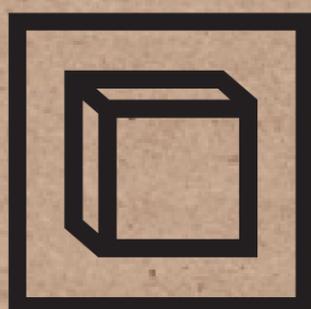
rizzazioni Diesel e parallelamente prosegue la strategia delle versioni di veicoli commerciali con allestimenti dedicati. Nel 2014 per il ProAce è stata realizzata una versione officina mobile attrezzata per piccoli interventi, in collaborazione con Würth, equipaggiata con moduli componibili come cassettiere, scaffalature, banchi da lavoro, ottenendo un veicolo che diventa un indispensabile supporto lavorativo.

Con l'introduzione dell'ultima generazione della Yaris, quest'anno nella gamma viene inserita anche la versione Hybrid, ideale per i piccoli trasporti in ambito urbano, che permettono di coniugare le esigenze di lavoro con il rispetto per l'ambiente. Yaris van Hybrid beneficerà di tutti i vantaggi riconosciuti a livello locale dalle amministrazioni pubbliche,

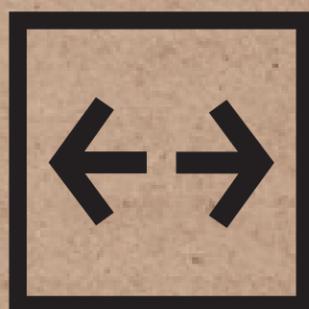
come bollo gratuito fino ad un massimo di cinque anni in sei regioni italiane (Lombardia, Veneto, Lazio, Campania, Basilicata, Umbria oltre alla provincia autonoma di Bolzano) e vantaggi riconosciuti da vari comuni per agevolare la circolazione di veicoli ibridi. A titolo di esempio, l'accesso gratuito all'area C su Milano e la possibilità di parcheggiare sulle strisce blu a Roma a costo zero.

Per l'allestimento è stato confermato l'accordo con Focaccia Group, che già ha contribuito a realizzare la precedente versione. L'Hilux continuerà a essere fornito nella versione Chassis Cab, per il quale Toyota ha accordi consolidati da anni per la vendita di veicoli già equipaggiati con celle frigo.

SCEGLI CHI HA GRANDI CAPACITÀ.



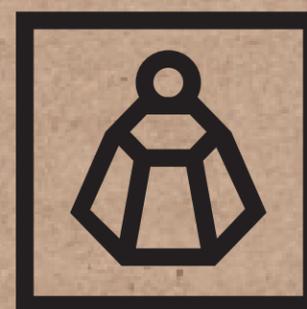
DA 2,8 m³ a 17 m³
DI VOLUME UTILE



DA 2,49 m a 4,07 m
DI LUNGHEZZA UTILE



DA 1,04 m a 1,42 m
DI LARGHEZZA UTILE
TRA I PASSARUOTA



DA 660 Kg a 1,9 t
DI CARICO UTILE



CITROËN NEMO

CITROËN BERLINGO

CITROËN JUMPY

CITROËN JUMPER

CITROËN preferisce **TOTAL**

Le foto sono inserite a titolo informativo.

**I VEICOLI COMMERCIALI CITROËN SODDISFANO QUALSIASI
ESIGENZA DI LAVORO, CARICO E MOTORIZZAZIONE.
UN'AMPIA GAMMA DALLA QUALE PUOI SCEGLIERE IL MODELLO
PIÙ ADATTO ALLE TUE NECESSITÀ.**

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



SU STRADA/OPEL MOVANO FURGONE L2H2-F35

Grande per ogni impresa



EQUIPAGGIATO CON IL MOTORE BITURBO ALTO DI GAMMA 2.3 CDTI DA 165 CV, QUESTO VEICOLO ESPRIME IL MEGLIO DI SÉ NEI TRAGITTI MEDIO LUNGHY, NEL CONTEMPO RIUSCENDO A BEN DISTRICARSI NELLE STRADE STRETTE. IN SALITA? NESSUN PROBLEMA GRAZIE A PIÙ COPPIA EROGATA A REGIMI INFERIORI. ASSOLUTAMENTE COMPETITIVI I CONSUMI, CHE NELLA VERSIONE EURO 5 SCENDONO SOTTO I 7 L/100 KM. E PER IL PROFESSIONISTA PREVALE IL COMFORT, DALLA CABINA AL VANO DI CARICO ILLUMINATO A GIORNO.

MAX CAMPANELLA
MONTEVECCHIA

Missione: trasportare tutto quello che serve avendo a disposizione il potente e avanzato diesel biturbo da 165 cv, elastico, prestazionale e allo stesso tempo molto efficiente. Un propulsore all'avanguardia che assicura prestazioni al vertice e bassi consumi. Abbiamo messo alla prova la nuova versione del Movano, furgone Opel alto di gamma, equipaggiato con il motore al vertice di questa classe di veicoli, scegliendolo in una gamma eccezionalmente ampia di versioni per tutte le necessità: trazione anteriore o

posteriore, massa complessiva fino a 4,5 t, capacità di carico fino a 17 mc e portata fino a 2,5 t. Come già avvenuto per il fratello minore Opel Vivaro, il marchio tedesco ha introdotto sul Movano il pluripremiato stile scolpito Opel "clonandolo" dalle vetture ai veicoli commerciali: sin dall'aspetto Movano è un chiaro rappresentante del brand, di cui riprende stilemi come griglia trapezoidale, barra cromata orizzontale con il logo Opel ridisegnato e la caratteristica piega sul cofano anteriore.

Ingegneri e designer si sono particolarmente dedicati al design dell'interno della

cabina, in cui emerge il comfort sin dal rivestimento del pavimento in gomma. Il risultato di tale lavoro certosino dei progettisti è una cabina più lunga di 5,7 cm rispetto a quella del modello precedente, con materiali e superfici resistenti e di alta qualità e una serie di pratici contenitori. I sedili sono regolabili in varie modalità e il piantone dello sterzo è regolabile in altezza, per consentire una guida confortevole a persone anche di alta statura: una volta sistemato, il volante consente una presa rapida e sicura, senza alcuna fatica nei primi movimenti di manovra.

Al primo percorso si fa no-

tare l'eccellente visibilità a 360°: davanti a noi lo spazio si disegna in modo chiaro, così come sui lati grazie agli specchietti retrovisori esterni, regolabili elettricamente e riscaldabili. Prima di procedere un'occhiata al vano di carico, separato dalla cabina da una paratia divisoria vetrata. La facilità di accesso al vano di carico, così come alla cabina, sono elementi di fondamentale importanza nell'uso a corto raggio, contraddistinto da frequenti fermate con azioni ripetute di carico e scarico.

Movano da questo punto di vista è assai pratico grazie alla soglia di carico bassa per facilitare l'accesso alla zona di carico, mentre la porta laterale scorrevole e le porte posteriori a battente con grandi aperture offrono la massima comodità nelle operazioni di carico e scarico. L'apertura dei portelloni posteriori è di 180 gradi (la versione a 270 gradi è opzionale), mentre il volume raggiunge i 17 metri cubi, con una lunghezza massima dell'area di carico fino a 4,4 m. Di assoluta utilità l'illuminazione del vano, che permette una visibilità buona tanto quanto quella dell'abitacolo.

Movano è anche un eccellente veicolo da traino, in grado di rimorchiare fino a 3 t. La porta laterale scorrevole ha un'altezza di 1.780 mm e una larghezza di 1.270 mm e consente il carico di pedane normalizzate, ovvero di Europallet. L'ampia luce del portellone posteriore (di 1.580 mm) e l'altezza di 1.820 mm insieme all'incremento della larghezza ai passaruote (1.380 mm) facilitano il carico, mentre le linee rette delle

fiancate assicurano un efficace uso dello spazio per qualunque tipologia di carico.

Al volante del Movano con motore biturbo quello che sorprende è l'incredibile agilità del veicolo, che ben si districa tra le strette curve in salita dal bivio a Montevicchia Alta, meta che intendiamo raggiungere per una boccata d'ossigeno nella verde Brianza. E la nuova generazione del motore CDTI fa sentire la sua efficienza e vivacità, ad esempio quando, raggiunta la vetta, siamo costretti a un'inversione di marcia in salita alla ricerca di una piazzola di sosta. La troviamo in un leggero pendio e la comodità del cambio ci viene in aiuto, così come i quattro freni a disco quando torniamo a dirigerci in discesa verso il rettilineo in direzione Merate. Su lunga percorrenza il veicolo mostra tutti i muscoli del 165 cv, alto di gamma rispetto ai fratelli da 100, 125 e 146 cv, che eroga più coppia a regimi inferiori (siamo a 360 Nm a 1.500 giri/min.). Tutti elementi che permettono rapidità e sicurezza in fase di sorpasso: siamo a carico vuoto ma il veicolo alla maneggevolezza

Manca l'ESP, che potrebbe essere chiesto come optional ed è invece previsto sui modelli a trazione posteriore, che permettono di supportare masse complessive più elevate e quindi di trasportare carichi maggiori, danno la possibilità di avere uno sbalzo posteriore più lungo, a vantaggio del volume di carico, e garantiscono migliore trazione su fondi con scarsa aderenza. Il furgone che guidiamo non si presta a strade sterrate ma eccelle nei tragitti medio-lunghi, chiaro segno di orientamento verso una clientela che necessita di spostamenti non solo urbani ma anche extraurbani e nelle periferie cittadine.

Senno doveroso all'economia d'esercizio: in ciclo urbano la versione Euro 5 che guidiamo fa i 7,5 l/100 km, performance ancor più bassa rispetto ai 7,8 del ciclo extraurbano del Movano Euro 4 (7,8 l/100 km); nell'extraurbano, che più interessa alla categoria professionale cui si rivolge il biturbo, si scende sotto i 7 l/100 km, valore indiscutibilmente competitivo. Se a tale dato aggiungiamo costi di manutenzione decisa-

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Opel

Nome: Movano F35

Carrozzeria: Furgone 3 posti L2 H2, trazione anteriore, porta scorrevole lato destro e porte posteriori lamierate, apertura 180°.

Motore: BiTurbo 2.3 Cdti con Start&Stop. Cilindrata: 2.299 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 120 kW/165 cv. Coppia max: 360 Nm a 1.500 giri/min. Distribuzione: a catena.

Livello ecologico: Euro 5.

Cambio: manuale 6 marce.

Dimensioni (mm): lunghezza 5.548; larghezza 2.470; altezza 2.500; passo 3.682.

Peso totale a terra: 3,5 t.

Volume di carico: 12,4 mc.

Diametro di sterzata: 13,6 m (tra marciapiedi), 14,1 m (tra muri).

Dotazioni: chiusura centralizzata selettiva con chiave a tre pulsanti, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e riscaldabili, climatizzatore manuale, radio cd 16 BT Usb con comandi al volante, controllo della velocità di crociera, sistema di assistenza al parcheggio "park assist", computer di bordo, paratia divisoria intera vetrata, copriuota integrati, luci diurne.

Consumi: 7,2 l/100 km (ciclo misto).

Emissioni di CO2: 188 g/km.

INTERVISTA A SILVIO DUGHERA

"NUOVO MOVANO HA TUTTO PER ESSERE IL MIGLIORE NELLA CATEGORIA"

Nuovo Movano viene offerto in quattro diverse lunghezze, con zone di carico che superano i quattro metri e una volumetria fino a 17 m³ nel modello L4. Quest'ultima generazione comprende anche versioni a trazione posteriore, disponibili con ruote posteriori singole e gemellate, con una massa complessiva fino a 4,5 t.

"Il mercato dei veicoli commerciali in Italia così come nel resto d'Europa - afferma Silvio Dughera, Responsabile Veicoli Commerciali di Opel Italia - riveste per noi una grande importanza strategica. Lo svecchiamento della gamma in questo importante segmento dei veicoli commerciali riflette la



nostra ambizione di crescere e rafforzare la posizione di mercato, per fornire un contributo ancora maggiore al successo dell'azienda. Il piano Opel prevede anche il miglioramento e il rafforzamento delle reti di vendita e di concessionari dedicati ai veicoli commerciali. Movano svolge un ruolo fondamentale nel nostro piano vendite 2015: grazie alle sue qualità, tra cui la scelta eccezionalmente ampia di varianti, l'ottima economia grazie ai bassi costi operativi e di manutenzione, oltre a funzionalità all'avanguardia ed ergonomia della cabina, nuovo Movano ha tutto quello che serve per posizionarsi al vertice della categoria dei veicoli commerciali leggeri".



Il volume di carico del **Movano** in prova è di 12,4 metri cubi.

unisce comodità e senso di sicurezza, sia passiva per le cinture di sicurezza con tre punti di ancoraggio sia attiva per tutti i sistemi di cui è equipaggiato, dall'ABS all'EBD (ripartitore elettronico della frenata).

mente bassi (si cambia l'olio solo ogni 40mila km o una volta l'anno e il liquido refrigerante dopo 160mila km rispetto ai 120mila della gamma precedente) si ottiene un costo d'esercizio di assoluta competitività nel segmento.

Iveco con



MISSIONE COMPIUTA. NUOVO DAILY. VAN OF THE YEAR 2015.



TUO A 299€ AL MESE
CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE
Offerta valida fino al 28/02/2015

Numero verde
800-800288

MIGLIORE IN EFFICIENZA

Consumi ridotti fino al 14%*

MIGLIORE PER CAPACITÀ DI CARICO

Fino a 19,6 m³

MIGLIORE NEL COMFORT

Nuovi interni e pianale
di carico ribassato

MIGLIORE PER AGILITÀ

Diametro di sterzata
di 10,5 m



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

J. Sweeney, Presidente International Van of the Year.

NUOVO DAILY. L'ITALIA CHE VINCE.

IVECO

WWW.IVECO.IT

Offerta valida presso le concessionarie Iveco aderenti e salvo esaurimento scorte fino al 28/02/2015. Valore di fornitura 22.400€ su modello 35S15V 3520 H2, 146 CV, con climatizzatore, radio Bluetooth® con comandi al volante, sensori di parcheggio, sedile molleggiato, airbag, Ecoswitch, cruise control, fendinebbia, ruota di scorta, nei colori di serie. La promozione comprende la garanzia estesa "Driveline Xtended Life" per 5 anni (dalla data di immatricolazione) o 150.000 chilometri (al raggiungimento del primo dei due limiti). Gli interventi andranno eseguiti presso la rete assistenziale IVECO. Per i dettagli sui contenuti e le condizioni fare riferimento al Contratto Garanzia estesa Driveline Xtended Life Nuovo Daily, reperibile presso tutte le Concessionarie. Leasing a 60 mesi: anticipo 3.696€ su modello 35S15V 3520 H2, riscatto 5.000€, 60 canoni mensili da 299,00€ comprensivi di Polizza Furto e Incendio, Tasso Leasing 2,99%. Spese d'istruttoria 300€ + bolli. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione di Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Valore dell'usato garantito al 5° anno in caso di riacquisto e concordato in fase contrattuale. Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. *Consumi riferiti al ciclo urbano calcolato secondo i Regolamenti UE 715/2007 e 692/2008 e Regolamenti ECE 83 e 101 dell'UNECE, rispetto alla gamma precedente.

IVECO

Automaticamente Daily



TECNOLOGIA INNOVATIVA

IN PRIMA LINEA PER L'OTTIMIZZAZIONE DEI COSTI DI GESTIONE

All'interno della 93esima edizione dell'European Motor Show di Bruxelles, Iveco era presente anche "Truck & Transport", la fiera annuale dedicata ai pesanti. Lo stand Iveco ha offerto ai visitatori la possibilità di toccare con mano la gamma media e pesante del costruttore: a fare gli onori di casa due Trakker, tre Stralis, di cui uno alimentato a gas naturale liquefatto (LNG), e due Eurocargo. Trakker, il veicolo cava-cantiere della gamma off-road, presenta una cabina nata per migliorare il comfort di guida e la vita a bordo, elementi che sono oggi riconosciuti di fondamentale importanza per la produttività e la sicurezza di un mezzo. Il veicolo è in grado di operare su terreni impervi e sconnessi, offrendo la garanzia dei motori Cursor di FPT Industrial, che assicurano potenza e resistenza. Stralis, ammiraglia Iveco nell'heavy-duty, è ormai riconosciuta come proposta estremamente competitiva che si distingue per efficienza, qualità e valore per il cliente finale. All'interno di questa offerta si distingue lo Stralis Natural Power Euro 6 LNG, veicolo con un'autonomia di oltre 750 km. Il trattore esposto sullo stand nella configurazione standard era equipaggiato con 4 serbatoi CNG da 70 litri e un serbatoio criogenico LNG da 510 litri. Per la gamma media, Eurocargo Euro 6, nuova evoluzione di un veicolo da sempre leader in Europa, ha caratteristiche di affidabilità e flessibilità da vero mezzo polivalente, adatto a ogni tipo di missione. Eurocargo monta le motorizzazioni Tector 5 e Tector 7 Euro 6, le uniche nel segmento di appartenenza con tecnologia HI-SCR, l'innovativo sistema di post-trattamento dei gas di scarico.

DEBUTTA IL NUOVO DAILY HI-MATIC CON CAMBIO AUTOMATICO A 8 RAPPORTI CHE STABILISCE ELEVATI STANDARD DI FLESSIBILITÀ, EFFICIENZA ED ECONOMIA, ASSICURANDO IL MASSIMO COMFORT DI MARCIA.

LA NUOVA FAMIGLIA DI PRODOTTO DAILY HI-MATIC VIENE PROPOSTA IN TRE DIFFERENTI VERSIONI, A SECONDA DEL TIPO DI MISSION CHE IL VEICOLO DEVE COMPIERE: URBAN, REGIONAL E INTERNATIONAL.

FABIO BASILICO
TORINO

Daily evolve in una nuova dimensione e amplia ulteriormente le sue già elevate potenzialità. Alla 93esima edizione dell'European Motor Show di Bruxelles, Iveco ha presentato il nuovo Daily Hi-Matic con cambio automatico a 8 rapporti. All'insegna del motto "piacere di guida assoluto", debutta un Daily con un cambio automatico che stabilisce elevati standard di flessibilità, efficienza ed economia, assicurando il massimo comfort di marcia.

Il nuovo cambio, con leva ergonomica multifunzionale, è progettato per fornire un piacere di guida di livello ottimale e per consentire al conducente di essere completamente concentrato sul traffico e sulle condizioni di guida. Il veicolo offre prestazioni elevate in due differenti modalità, Eco e Power: con la modalità Eco vengono effettuati cambi marcia fluidi a bassi regimi per enfatizzare il comfort riducendo al minimo i consumi; con la modalità Power la trasmissione opera cambi marcia più rapidi e a regimi più elevati, garantendo una guida più performante.

Va infatti tenuto presente che il nuovo cambio automatico consente di cambiare marcia più velocemente e in modo più preciso rispetto a

un guidatore esperto, impiegando meno di 200 millisecondi per il passaggio marcia quando è richiesta una maggiore accelerazione.

Anche i costi di manutenzione e di riparazione sono ridotti del 10 per cento rispetto a un cambio manuale, grazie all'affidabilità e alla durata record che il nuovo Daily Hi-Matic è in grado di garantire, proteggendo motore e trasmissione da stress addizionali. Il veicolo è best-in-class anche in termini di performance: due differenti cilindrate (2,3 e 3 litri) con motori dotati di potenza fino a 205 cv e coppia fino a 470 Nm, e una massa totale a terra record di 7,2 tonnellate. I nuovi

Daily Hi-Matic usufruiscono di valori di trainabilità fino a 3.500 kg garantendo un comportamento ottimale in fase di spunto in salita, grazie anche all'abbinamento con il sistema Hill Holder (il sistema anti-arretramento per le partenze in salita), offerto di serie sul nuovo Daily.

Particolare interessante, la nuova famiglia di prodotto Daily Hi-Matic ha debuttato in tre differenti versioni, a seconda del tipo di mission che il veicolo deve compiere: Urban, Regional e International. Daily Hi-Matic Urban è perfetto per chi deve affrontare tutti i giorni il traffico della città ed è in grado di garantire la massima guidabilità e com-

fort, grazie alla modalità di cambio marce autoadattativo che ottimizza il controllo del cambio di velocità, scegliendo tra 20 diversi programmi. Daily Hi-Matic Regional è il compagno di lavoro ideale per chi deve scegliere la massima flessibilità. Il veicolo offre prestazioni ottimali nelle due differenti modalità Eco e Power per massimizzare il piacere di guida. Infine, Daily Hi-Matic International garantisce la massima affidabilità per chi deve affrontare lunghe distanze: il veicolo è un partner comodo e affidabile, dotato di elevato comfort di guida. Inoltre, la presenza del doppio over drive nelle marce più lunghe e del convertitore

di coppia con smorzatore torsionale permette la massima efficienza dei consumi. Le qualità performanti del Daily con cambio automatico arricchiscono l'offerta del campione dei leggeri, ora completamente rinnovato e presente sul mercato con un'efficienza del volume di carico ai vertici della categoria, best-in-class per volumetrie e portate, comfort e guidabilità da autovettura e consumi ulteriormente ridotti. Caratteristiche principali di una terza generazione in grado ancora una

volta di imporre la sua leadership sul mercato dei commerciali.

Nuovo Daily conserva inalterata la sua classica struttura a telaio, che è nel suo Dna e che assicura forza, versatilità e durata nel tempo, oltre a una maggiore facilità di allestimento per i cabinati.

La terza generazione del Daily è inoltre fortemente orientata alle esigenze di business e permette di ottenere un significativo miglioramento del costo totale di gestione del veicolo, unitamente alle migliori prestazioni della categoria con un'ampia scelta di motori, cambi e rapporti al ponte. L'autista del Daily può disporre di un abitacolo ancora più comodo e silenzioso con una molteplicità di vani portaoggetti sia chiusi sia a giorno.

Il risparmio di carburante è mediamente del 5,5 per cento, a seconda delle differenti versioni del veicolo, ma può essere ulteriormente abbassato fino al 14 per cento con Eco-Pack (che include lo Start&Stop) nella mission urbana. L'aerodinamica è stata migliorata in particolare per le versioni furgone e il coefficiente di penetrazione aerodinamica (Cx) si è ridotto del 6 per cento da 0,335 a 0,316.

Il meritato riconoscimento per l'ennesimo step evolutivo incarnato dall'evergreen Daily è stato l'assegnazione del prestigioso riconoscimento internazionale di "International Van of the Year 2015". La giuria composta da 23 giornalisti delle più importanti riviste specializzate europee ha premiato il Daily per aver "fornito il miglior contributo per l'efficienza e la sostenibilità del trasporto di merci su strada, in termini di impatto ambientale e sicurezza".

La sistemazione delle bombole del gas sul Daily Natural Power non penalizza lo spazio utile di carico o l'area dedicata agli allestimenti.



ANCHE IL METANO CONTRIBUISCE AL SUCCESSO DEL DAILY

NATURAL POWER PER TRASPORTI EFFICIENTI ED ECOLOGICI

Grande protagonista dello stand Iveco allestito all'European Motor Show di Bruxelles il nuovo Daily Natural Power alimentato a gas naturale compresso (CNG), che mantiene gli stessi punti di forza del veicolo in versione diesel in termini di coppia, capacità di carico e guidabilità, garantendo nel contempo un costo del carburante minore e una ridotta rumorosità.

Il telaio a longheroni rende il nuovo Daily la base preferita per gli allestitori, fornendo loro robustezza e supporto per i carichi pesanti; gra-

zie alla sua struttura l'allocazione delle bombole sulla versione Natural Power non penalizza in alcun modo lo spazio utile di carico o l'area dedicata agli allestimenti.

Le tecnologie all'avanguardia applicate al nuovo Daily giocano dunque un ruolo importante per la mobilità sostenibile anche al servizio del cliente, ribadendo l'impegno di Iveco per il rispetto dell'ambiente con una primaria offerta di veicoli alimentati a trazione alternati-



Iveco con



MISSIONE COMPIUTA. NUOVO DAILY. VAN OF THE YEAR 2015.



CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde
800-800288

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

A. RAYMOND ITALIANA SRL Carisio (VC) • AMPER-AUTO SRL Beinasco (TO) • ANIXTER ITALIA SRL Brescia (BS) • AP AUTOMOTIVE PRODUCTS SRL Manoppello (PE) • AUTOMOTIVE LIGHTING ITALIA SPA Venaria Reale (TO) • B.C.E. SRL Alpignano (TO) • BITRON SPA Grugliasco (TO) • BREMBO SPA Curno (BG) • BRIGONI SPA Moncalieri (TO) • C.F. GOMMA SPA UNIPERSONALE Passirano (BS) • C.M.S. SPA Fisciano (SA) • C.O.B.O. SPA Leno (BS) • CELLINO SRL Grugliasco (TO) • CSL SPA La Loggia (TO) • DE MOLLI GIANCARLO INDUSTRIE Castronno (VA) • DENSO THERMAL SYSTEMS SPA Poirino (TO) • E.M.A.R.C. SPA Vinovo (TO) • ELMEG SRL Isola d'Asti (TO) • EUROTIRE SRL Cisterna Di Latina (LT) • EUROWELD SRL Lanciano (CH) • EXIDE TECHNOLOGIES SRL Romano di Lombardia (BG) • FABER INDUSTRIE SPA Cividale Del Friuli (UD) • GENERAL MECCANICA CAPRIE SPA Caprie (TO) • GIOBERT SPA Rivoli (TO) • I.M.S. SRL Sparone Canavese (TO) • M.A.C. SRL Chivasso (TO) • MAGNETI MARELLI SPA D. SCARICO Corbetta (MI) • METALMECCANICA TIBERINA SRL Umbertide (PG) • MTA SPA Codogno (LO) • NUOVA STA SRL Provaglio d'Iseo (BS) • OFFICINE BIEFFEBI SPA Gonzaga (MN) • OFFICINE VICA SPA Cascine Vica (TO) • OLVAN SPA Lurano (BG) • OMR SPA Remedello (BS) • ORLANDIV. SPA Flero (BS) • PAR.CO. SPA Scarperia (FI) • PLASTIC COMPONENTS AND MODULES Volvera (TO) • S.A.R.A. SRL Brescia (BS) • SALGOMMA SRL Mappano di Caselle Torinese (TO) • SAV SRL Zingonia (BG) • SBE -VARVIT SPA Reggio Emilia (RE) • SGUINZI PIETRO SPA Gaggiano (MI) • SILOR SRL Codisotto di Luzzara (RE) • SOLE SPA Oderzo (TV) • SPA MICHELIN ITALIANA Torino (TO) • STREPARAVA SPA Adro (BS) • T. ERRE SRL Ravarino (MO) • TECNOMECC SRL Arnad (AO) • V.G.V. SRLA SOCIO UNICO Calvisano (BS) • VIMERCATI SPA Pero (MI) • WAGONAUTOMOTIVE SRL Fiano (TO)

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

J. Sweeney, Presidente International Van of the Year.

NUOVO DAILY. L'ITALIA CHE VINCE.

IVECO
WWW.IVECO.IT

MAX CAMPANELLA
MILANO

PEUGEOT PROFESSIONAL

Un'offerta che copre tutti i segmenti

Il 2014 per i veicoli commerciali ha portato a casa una crescita del 17,4 per cento, sfiorando le 120mila immatricolazioni, dopo le forti flessioni e i bassi livelli raggiunti negli ultimi anni. Alle condizioni attuali la previsione per il 2015 indica un mercato dei veicoli commerciali in ulteriore incremento, per alcune necessità improrogabili di rinnovo dei veicoli, che arriverà a circa 130mila immatricolazioni, in crescita del 10 per cento. Per agganciare l'attesa ripresa Peugeot punta sull'attuale offerta Peugeot Professional, un ventaglio articolato che copre tutti i segmenti dei veicoli commerciali fino ai 35 quintali. A partire dal segmento D1 che si riferisce ai derivati dalle automobili con omologazione N1 (trasporto cose/persona, misti) che conservano 4 posti (2 anteriormente e 2 posteriormente) e il porta bagagli è separato dal divano posteriore da una griglia metallica non amovibile. In questa tipologia Peugeot offre: 208 MIX, 2008 MIX (dallo scorso settembre), Nuova 308 MIX (dallo scorso settembre), 5008 MIX, 3008 MIX e 508 SW MIX. Sullo stesso segmento ma nella versione VAN, sempre derivata dalle vetture ma per trasporto di cose, Peugeot propone 208 VAN che è riconoscibile all'interno per l'assenza di divano posteriore, per ottenere un vano di carico omogeneo e più regolare possibile. La cabina di guida è praticamente identica alla versione per trasporto passeggeri, separata dal vano di carico da una paratia fissa in lamiera.

Sul segmento F1 nella versione "mini cargo" Peugeot offre Bipper concepito per circolare ovunque, particolarmente adatto alle esigenze di mobilità urbana. Agile e maneggevole, lo si può parcheggiare ovunque, senza dover rinunciare a dimensioni interne generose. Bipper significa prima di tutto un rapporto ingombri esterni/dimensioni interne inedito nel mondo dei veicoli commerciali leggeri. La lunghezza di soli 3,86 m è davvero apprezzabile in condizioni di circolazione difficoltosa (città, strade strette, parcheggio difficile). Bipper offre un volume interno minimo di 2,5 m3 per una portata utile fino a 585 kg. Il vano di carico dalle forme squadrate è dotato di una superficie del pianale piatta di 1,523 m di lunghezza che permette di accoglie-

DAL MINI CARGO BIPPER CHE CIRCOLA OVUNQUE AL ROBUSTO E IPERTECNOLOGICO NUOVO BOXER PASSANDO PER NUOVO PARTNER, LEADER DELLE VERSIONI "FURGONETTE", E NUOVO EXPERT, FURGONE MEDIO, IL VENTAGLIO CON CUI IL COSTRUTTORE FRANCESE PUNTA AD AGGANCIARE L'AUSPICATA RIPRESA DEL 2015 È ARTICOLATO E SODDISFA OGNI ESIGENZA. PERCHÉ "NON ESISTONO DUE ATTIVITÀ PROFESSIONALI IDENTICHE" COME SPIEGA ISMAELE IACONI, RESPONSABILE B2B E VEICOLI COMMERCIALI RETE.



re facilmente oggetti ingombranti a seconda delle versioni. Notevole modularità con il sedile passeggero "Plan Facile" che si ripiega e si abbassa sino al livello del pianale, incrementando la lunghezza utile di 950 mm, e portando il volume di carico a 2,8 m3. Oltre alla scaletta di protezione conducente presente di serie, Bipper propone in opzione diversi separatori vano cabina-vano di carico, tra cui uno lamierato o vetrato, uno modulabile o misto (metà lamiera/metà griglia).

Per quanto concerne le versioni "furgonette" del segmento F1 Peugeot Partner, leader in questo segmento, deriva dalla versione trasporto persone con le modifiche adatte ad un utilizzo intenso com'è quello dei veicoli da lavoro. La peculiarità dell'offerta Peugeot Partner è che dalla sua uscita sul mercato è stato proposto anche con tre posti in cabina, unico nel suo segmen-

to praticamente fino ad oggi, peculiarità che lo ha contraddistinto dalle offerte proposte da altri brand. Con l'ampio volume di carico di circa 4,1 m3, la sua modula-

rità esemplare, le nuove motorizzazioni e-HDi performanti ed economiche, Nuovo Partner è l'alleato di tutti i professionisti che vogliono essere al passo coi

tempi. Nuovo Partner è disponibile in due differenti lunghezze, che si traducono in due volumi interni e due lunghezze del vano di carico: Nuovo Partner L1, con



Peugeot Expert (in alto) e Peugeot Bipper, due cavalli di battaglia del costruttore francese.

una lunghezza totale di 4,38 m, e Nuovo Partner L2, con una lunghezza totale di 4,63 m per 1,81 m di larghezza esclusi i retrovisori (2,11 m con i retrovisori). Nuovo Partner è inoltre disponibile nella versione Doppia Cabina Mobile e propone nuove portate utili: nelle versioni L1 da 550 kg a 815 kg, tra le migliori sul mercato in questo segmento; nelle versioni L2 la portata utile è fino a 746 kg.

Nel segmento K1, Peugeot propone Nuovo Expert, furgone medio. "Poiché non esistono due attività professionali identiche - spiega Ismaele Iaconi, Responsabile B2B e Veicoli Commerciali Rete - la nostra gamma Expert offre un'ampia scelta di configurazioni: tre volumi di carico e tre motorizzazioni Diesel HDi". Nuovo Expert si declina in versioni lamierate e vetrato, che sono disponibili in due lunghezze e due altezze per un volume utile di 5,6 e 7 m3 e le lunghezze utili di 2,26 e 2,56 m a seconda delle versioni. Inoltre è disponibile una versione pianale cabinato della lunghezza di 5,1 m. Tutti i modelli possono essere trasformati per rispondere a diverse esigenze. A questo proposito è altresì disponibile una versione predisposta per trasporto disabili o ambulanza. Nuovo Expert è stato arricchito della versione Cabina Approfondita che consente di ospitare comodamente fino a sei persone compreso il conducente. Il suo ampio volume di carico permette di trasportare in una volta sola squadra di lavoro e materiale in tutto comfort. Per facilitare il trasporto di merci o materiali, la soglia di carico di Nuovo Expert è una tra le più basse sul mercato e può essere munita di una sospensione pneumatica con regolazione soglia vano di carico che permette di avere solo 45 cm di altezza in posizione bassa. Nuovo Expert ha una capacità di carico da 1.000 a 1.200 kg. Il pianale cabinato dispone invece di una capacità di carico di circa 1.200 kg. Munito di sospensioni pneumatiche, Nuovo Expert permette di entrare nei parcheggi con un accesso di 1,9 m. Il Grip Control è un sistema antipattinamento abbinato all'ESP che si adatta a tutte le tipologie di terreno: con neve, fango o sabbia, il comando situato sulla plancia permette di fare la scelta per una guida serena e un utilizzo più libero. Collegato a questo equipaggiamento, Nuovo Expert offre un sistema di aiuto alle partenze in salita.

IL GIGANTE DELLA GAMMA PIÙ ROBUSTO, SICURO E TECNOLOGICO NUOVO BOXER, PERFEZIONATO NEI DETTAGLI



Nel segmento KX Peugeot nel 2015 presenta una nuova offerta, lanciata sul mercato italiano nel marzo 2014: Nuovo Boxer, più robusto, più efficiente, più sicuro e più tecnologico. La quarta generazione del maxivan francese presenta importanti novità sul piano tecnico, sul versante degli allestimenti (con nuove varianti cassonate, ribaltabili e furgonature gran volume realizzate dall'italiana Onnicar) e in tema di dotazioni di sicurezza.

Al debutto le nuove versioni 2.2 e-HDi FAP da 130 e 150 cv, con il dispositivo Stop&Start che riduce il consumo, particolarmente nella guida in città. Notevoli

anche gli aggiornamenti estetici: profonde le modifiche al frontale e al posteriore. Il frontale è dominato dai nuovi gruppi ottici a sviluppo orizzontale, che includono le luci diurne, anche con tecnologia LED, che affermano la forte personalità del nuovo Boxer. Il lavoro di perfezionamento del Boxer ha riguardato anche i dettagli, come l'irrobustimento della struttura del veicolo e delle cerniere delle porte, comprese quelle scorrevoli, sottoposte a un incessante stress nell'attività quotidiana. ESP di serie; optional Intelligent Traction Control e avviso di superamento involontario della linea di mezz'ora. "In collaborazione con l'allestitore piemontese Onnicar - ha spiegato Ismaele Iaconi, Responsabile B2B e Veicoli Commerciali Rete - abbiamo definito un listino ufficiale di ver-

sioni trasformate adatte a tutte le esigenze dei clienti professionali. In particolare abbiamo creato le versioni con: cassone fisso, cassone ribaltabile trilaterale, cassone fisso con centine e telone, furgonatura gran volume con porta laterale destra e anche con sponda caricatrice". I sistemi di infotainment sono: l'impianto audio "entry level" che prevede il sintonizzatore radio, la presa USB per la lettura dei file musicali registrati e la connettività Bluetooth per il telefono cellulare. Al top di gamma si colloca un nuovo impianto stereo con monitor touchscreen da 5 pollici a colori, streaming audio, lettura degli sms, navigatore satellitare e telecamera di retrovisore. Una soluzione consigliabile soprattutto ai grandi "macinatori di chilometri".

SU STRADA/NISSAN E-NV200 VAN

Il brillante elettrico per lavorare in città senza stress



IL GUERRIERO CON CUI IL COSTRUTTORE NIPPONICO AVANZA A TUTTA BIRRA VERSO LA MOBILITÀ A ZERO EMISSIONI ANCHE NEL SEGMENTO DEI VEICOLI DA LAVORO SI DIMOSTRA AGILE E BRILLANTE IN MODALITÀ "D". NEL CAOTICO TRAFFICO URBANO PASSIAMO ALL'IMPOSTAZIONE "ECO" PER UNA GUIDA MENO STRESSANTE E, SOPRATTUTTO, CON UN OCCHIO ALL'AUTONOMIA, CHE SALE AL MASSIMO SE INSERIAMO LA "B" PER RENDERE LA FRENATA RIGENERATIVA PIÙ ENERGETICA IN FASE DI DECELERAZIONE.

LINO SINARI
MILANO

Chi l'ha detto che un veicolo elettrico non può essere divertente da guidare? Abbiamo messo alla prova Nissan e-NV200, autentico leader del costruttore nipponico nella sua avanzata strategica verso il mondo a "zero emissioni". Braccio operativo nel segmento dei veicoli professionali alla stregua di quanto lo sia Nissan Leaf in quello delle vetture, dal momento del lancio, nel giugno 2014, e-NV200 è il vero e proprio guerriero con cui Nissan sta dimostrando che anche nel settore dei veicoli da lavoro una mobilità cento per cento elettrica è possibile: nella sede di Loccioni di Angeli di Rosora, vicino Ancona, con e-NV200 Nissan ha presentato un approccio olistico al tema, per dimostrare come la via della mobilità elettrica sia non solo percorribile, ma cominci a raccogliere il consenso degli operatori; 50 unità di

e-NV200 sono entrate nella flotta di DHL Express per garantire consegne a "zero emissioni" e abbattere i costi di gestione sino al 57 per cento rispetto ai veicoli tradizionali; a settembre i progettisti Nissan hanno trasformato la versione e-NV200 Evalia per trasporto persone in un van a emissioni zero da dedicare al servizio navetta per passeggeri VIP con un concept a cinque stelle per trasporto urbano.

Insomma, e-NV200 ce la sta mettendo tutta per cambiare il volto del business europeo, e ne ha di doti a sua disposizione. A patto di utilizzarlo per la mission per cui è nato - la città - questo rivoluzionario veicolo è capace di stupire e divertire. A cominciare dal cambio: dal momento che e-NV200 è destinato a passare dalle mani di più conducenti, alcuni dei quali abituati a guidare veicoli tradizionali durante il giorno, la leva è di tipo standard, non "a mouse", e quindi decisamente



Il vano di rifornimento dell'energia elettrica consente la ricarica notturna via cavo nel box di casa.

CARTA D'IDENTITÀ

Posti 2
Motore EM57
Potenza max. 109 cv
Coppia max. 254 Nm
Cambio Selettore elettronico di marcia
Trazione Anteriore
Lunghezza 4,560 m
Larghezza 1,755 m
Altezza 1,858 m
Passo 2,725 m
Altezza da terra 153,4 mm
Lunghezza bagagliaio 2,04 m
Larghezza bagagliaio 1,5 m
Altezza bagagliaio 1,358 m
Volume di carico max. 4,2 mc

familiare. Inoltre, l'azione del selettore elettronico di marcia (shift-by-wire) a corsa breve è energica ed efficace. Inseriamo la modalità "D", e per varcare uno stop la ripresa immediata produce un'accelerazione brillante: la sensazione è di procedere su un ampio tappeto in stile "auto-scontro", sul quale a essere percepito è solo l'avanzamento del veicolo, senza alcun altro rumore. Questa modalità ci permette di raggiungere Milano partendo da Monza (senza problemi di Area C o ZTL) in modo agevole, con qualche sorpasso di veicoli lenti: del resto possiamo raggiungere i 123 km/h e impieghiamo solo 14 secondi per passare da 0 a 100 km/h (poco meno dei 14,5 di NV200 1.5 dCi).

La modalità "ECO" modifica la mappatura della centralina per una progressione più fluida e lineare: a patto di rinunciare alla brillantezza di prima, per una guida tipicamente urbana, tranquilla e con numerosi start&stop che non fanno che esaltare la nostra posizione di guida dominante sulle vetture e l'ottima maneggevolezza del veicolo (senza retrovisori è largo poco più di 1,7 metri), il livello di autonomia, visibile sul contagiri digitale in modo evidente, sale di una ventina di chilometri. E se vogliamo il massimo di autonomia l'impostazione "B" rende la frenata rigenerativa più energica in fase di decelerazione. Nella versione van della nostra prova con un livello di carica completo si raggiungono 163 km (che salgono a 170 nella versione Combi), che ovviamente sono suscettibili di variazione in funzione del tipo di guida, dell'utilizzo del climatizzatore (che comunque alterna arresti e partenze, essendo ottimizzato per il ciclo di funzionamento specifico dei veicoli da lavoro) e del carico: si arriva fino a 770 kg



EQUIPAGGIATO CON MOTORE ELETTRICO FUNZIONANTE A BATTERIE AL LITIO È UN VEICOLO DAGLI INGOMBRI ESTERNI COMPATTI MA DALLE CAPACITÀ DI TRASPORTO AI VERTICI DELLA CATEGORIA.

e grazie al notevole livello di coppia (254 Nm) e-NV200 può affrontare pendenze del 30 per cento anche a pieno carico. Basta provarci e per ripartire nessun problema: la salita è ripida ma non arretriamo grazie all'assistenza alle partenze in salita. Rilasciamo il pedale e per tre secondi il sistema mantiene applicato il freno e evita un possibile slittamento accidentale.

Merita un cenno la storica questione dell'assenza di infrastrutture pubbliche: e-NV200 non richiede necessariamente una rete di ricarica, dal momento che una ricarica notturna è più che sufficiente a coprire la distanza di una giornata lavorativa, ovvero 120 km, il percorso massimo del 35 per cento dei van commerciali dei parchi auto aziendali d'Europa e per la ricarica a casa è previsto in dotazione un apposito cavo.

NELLE DUE MAGGIORI CITTÀ SPAGNOLE VEICOLI A ZERO EMISSIONI PER IL SERVIZIO PUBBLICO

NISSAN CONSEGNA I PRIMI TAXI 100% ELETTRICI A BARCELONA E MADRID

È iniziata l'era dei taxi 100% elettrici nelle due maggiori città spagnole, Madrid e Barcellona, dove Nissan ha consegnato i primi veicoli a zero emissioni adibiti al servizio pubblico. A Barcellona, l'arrivo del rivoluzionario e-NV200, che nasce proprio qui, adempie gli obiettivi di un accordo siglato tra Nissan, amministrazione comunale e Area metropolitana di Barcellona. "La qualità dell'aria - ha commentato Jean-Pierre Diernaz, Responsabile dei veicoli

elettrici di Nissan in Europa - è un problema cruciale per le città europee e l'esempio di Madrid e Barcellona è un passo avanti verso un futuro più ecologico con l'introduzione dei veicoli elettrici di Nissan nelle flotte di taxi. Ci saranno enormi vantaggi per gli abitanti ma anche per i tassisti, perché i veicoli elettrici hanno costi di gestione estremamente ridotti. Questa scelta dimostra che la mobilità sostenibile conviene ed è alla portata di tutti".

Queste iniziative sottolineano l'impegno di Nissan nel settore dei veicoli elettrici, mercato in costante evoluzione. La consegna dei primi tre Nissan e-NV200 Taxi è avvenuta in occasione dell'EXPOelèctric Fórmula-e, grande fiera europea della mobilità sostenibile. All'evento erano presenti Marco Toro, Amministratore Delegato di Nissan Iberia, e Antoni Vives, vicesindaco di Barcellona.

Lo sviluppo e l'introduzione di questi primi

tre e-NV200 Taxi s'inquadra nell'ambito del protocollo d'intesa firmato lo scorso anno tra Nissan, il Comune e l'Area metropolitana di Barcellona, che stabiliva una serie di misure importanti per promuovere e sostenere la diffusione della mobilità sostenibile nella regione della Catalogna.

La produzione di e-NV200 è stata avviata a maggio proprio a Barcellona, dove si costruisce il van elettrico per il mercato globale.

MOBILITÀ

MERCEDES-BENZ CAPACITY L

Un gigante su ruote con concept su misura

ANCORA PIÙ LUNGO E SPAZIOSO, ANCORA PIÙ EFFICIENTE E SICURO: IL NUOVO MAXI-AUTOBUS SNODATO MERCEDES-BENZ CAPACITY L DIMOSTRA TUTTA LA SUA VERA GRANDEZZA: 191 PASSEGGERI SU 21 M DI LUNGHEZZA, SORPRENDENTE AGILITÀ NONOSTANTE LA CONSIDEREBILE LUNGHEZZA, DINAMICA DI MARCIA E SICUREZZA A NUOVI LIVELLI PER IL SEGMENTO. EFFICIENZA BASATA SULLA PIATTAFORMA DEL BESTSELLER CITARO G, RINFORZATA DALLE ESPERIENZE RACCOLTE DAI 250 ESEMPLARI IN SERVIZIO SULLA LINEA METROBUS DI ISTANBUL, LINEA UTILIZZATA QUOTIDIANAMENTE DA 800MILA PASSEGGERI.

MAX CAMPANELLA
MANNHEIM

Ogni volta in cui serve una capacità passeggeri particolarmente elevata, da sette anni il collaudato Mercedes-Benz CapaCity in versione Euro V è una prima scelta di riferimento per le aziende di trasporto di tutt'Europa. Il maxi-autobus snodato a quattro assi della Casa di Stoccarda ha stabilito nuovi parametri di riferimento sotto molti aspetti: attualmente sono circa 350 i CapaCity che circolano in circa una dozzina di città, partendo da Istanbul in Turchia fino ad arrivare alla Germania settentrionale, assegnando a questo maxi-autobus il titolo di modello di maggior successo a livello europeo. Suo erede, il nuovo Mercedes-Benz CapaCity L è cresciuto su richiesta delle aziende di trasporto: con esattamente 20.995 mm di lunghezza, il nuovo CapaCity L mi-

sura circa 1,5 m in più del suo predecessore e 2,9 m in più di un Citaro G. Di conseguenza è oggi l'autobus di linea urbano a snodo singolo più lungo d'Europa. Nella versione di serie, il nuovo CapaCity L può ospitare 191 passeggeri a fronte dei precedenti 186 del CapaCity Euro 5 o dei 163 dell'autosnodato Citaro G con motore OM 936h lanciato sul mercato sul finire del 2014. Sotto l'aspetto sia estetico che tecnico, il nuovo veicolo si basa sulla piattaforma ampiamente collaudata del bestseller Citaro G. È ripreso da questo modello anche il sistema di propulsione, compresa la disposizione dei gruppi meccanici. Tutto ciò garantisce la nota potenza ed efficienza del sistema di trazione e la massima facilità di manutenzione e riparazione del veicolo, compreso l'utilizzo di un unico snodo che rappresenta un fattore di costo fondamentale per una normale du-

rata di utilizzo pari a dieci anni e oltre. Infine, ma non meno importante, gli autisti del CapaCity non devono neanche cambiare abitudini: la plancia è identica a quella del Citaro, tanto che il CapaCity L si guida quasi altrettanto agevolmente come il Citaro G.

Basta uno sguardo ai dati tecnici per scoprire la stretta affinità del nuovo CapaCity L con il Citaro G: la vettura anteriore, fino a tutto l'asse centrale, ha una configurazione identica, evidenziata dalle dimensioni del passo e dello sbalzo anteriore. Anche lo sbalzo posteriore corrisponde al consueto autobus urbano. CapaCity L si differenzia dall'autosnodato Citaro G in primo luogo per un ulteriore segmento inserito all'estremità della vettura anteriore, come pure per la seconda vettura notevolmente più lunga nella parte anteriore con un quarto asse supplementare. Questa solu-



AMBIENTE DI PRIMA CLASSE

DISPONIBILE CON ELEMENTI DI DESIGN PERSONALIZZATI

Anche nel design del nuovo CapaCity L appare evidente che questo modello deriva direttamente dalla famiglia del bestseller Citaro. Il maxi-autobus dà il benvenuto ai suoi passeggeri con un look accogliente: ampie superfici vetrate fanno apparire il veicolo invitante, arioso e luminoso, nonostante le imponenti dimensioni. Con i suoi passaruota messi in evidenza e i finestrini laterali arcuati, CapaCity L si presenta moderno e dinamico. In alternativa alla configurazione di serie, come il suo predecessore anche il nuovo CapaCity L viene proposto con un design personalizzato. Il pacchetto di design Metro comprende un rivestimento laterale delle sovrastrutture sul tetto dell'autobus, come ad esempio il climatizzatore. Il pacchetto di design Tram si compone invece di un rivestimento continuo del tetto su tutta la lunghezza del veicolo, compresa una copertura superiore per il soffietto dello snodo. Inoltre, le aziende di trasporto possono optare per il CapaCity L, come già il Citaro, con uno sportello frontale liscio, con un effetto ottico di ampliamento delle luci posteriori o con coperture delle ruote non sterzanti.



Con quasi 21 metri di lunghezza, il Mercedes-Benz CapaCity L misura circa 1,5 metri in più del suo predecessore e 2,9 metri in più di un Citaro G.

zione assicura una ripartizione del peso armoniosa. In questi punti è possibile constatare anche l'incremento della lunghezza rispetto al modello precedente, dovuto al segmento supplementare lungo 610 mm dopo il secondo asse della vettura anteriore e all'ulteriore segmento (660 mm) davanti all'asse motore nella vettura posteriore. Anche l'ossatura del CapaCity L corrisponde a quella del Citaro. Sia nella nota tecnica di centinatura ad anello perimetrale che nei collegamenti nei punti nodali degli elementi dell'ossatura, CapaCity L dimostra di derivare dal sistema modulare. La struttura portante è stata solo rinforzata per sopportare le sollecitazioni più elevate dovute alla maggiore lunghezza, al quarto asse e al peso totale a terra di 32 t del CapaCity L, a differenza delle 28 t del Citaro G. Gli ingegneri hanno potuto attingere alle esperienze positive raccolte in molti anni con la prima generazione del CapaCity. Tra l'altro, 250 esemplari di questo modello sono in servizio sulla linea Metrobus di Istanbul.

LA CENTRALINA CALCOLA L'ANGOLO DI STERZATA IDEALE

SISTEMA DI COMANDO ASA PER UN'AGILITÀ OTTIMALE

Grazie al suo ampio angolo di sterzata massimo di 42 gradi sulla ruota anteriore interna rispetto alla curva e al quarto asse sterzante, nonostante la notevole lunghezza complessiva il nuovo Mercedes-Benz CapaCity L rispetta le leggi del Codice della Strada tedesco e i relativi requisiti per l'inscrivibilità in curva. Il diametro di volta del CapaCity L è pari a 24,47 m, mentre la larghezza minima della superficie anulare entro il diametro di volta ammonta a 7,1 m.

Nonostante la sua lunghezza di 21 m, il CapaCity L non richiede quindi alcuna deroga in merito al diametro di volta. Il

suo utilizzo non è neanche limitato a determinati percorsi prestabiliti. Soltanto l'aumento della lunghezza - analogamente al suo predecessore - rende necessaria una deroga per il maxi-autobus: del resto, il nuovo CapaCity L con una lunghezza complessiva di 21 m supera notevolmente il limite massimo consentito dalla legge per le combinazioni di veicoli pari a 18,75 m.

Il comando dello sterzo elettroidraulico del quarto asse ha luogo attraverso il sistema ASA (Additional Steering Axle). Sulla base di numerosi parametri, la centralina del sistema cal-

cola l'angolo di sterzata ideale previsto per l'asse posteriore aggiunto. Tra l'altro vengono considerati l'angolo di articolazione dello snodo, l'angolo di sterzata dell'asse anteriore, la velocità dell'autobus e numerosi altri fattori. Se l'angolo di sterzata previsto e quello effettivo non corrispondono, il quarto asse viene indirizzato automaticamente nella direzione giusta mediante un cilindro di regolazione.

Alle velocità di marcia superiori a 40 km/h, lo sterzo dell'asse posteriore aggiunto viene centrato automaticamente. Questo determina un'ulteriore ottimizzazione della marcia in rettilineo e quindi una maggiore stabilità del CapaCity L alle andature più elevate. Il centraggio avviene in maniera fluida e impercettibile per il conducente.

Alessandra Caleffi, Responsabile veicoli usati e venditore bus nuovi VDL Bus & Coach Italia

“Nuovo o usato per me non fa differenza”



“SUL MERCATO DELL’USATO VDL OPERA ATTRAVERSO TRE BUS CENTER, AZIENDE AUTONOME DISLOCATE IN OLANDA, FRANCIA E GERMANIA - CI SPIEGA LA MANAGER MIRANDOLESE - LADDOVE, COME IN ITALIA, SVIZZERA E POLONIA, NON SONO PRESENTI BUS CENTER SI OPERA ATTRAVERSO LA NATIONAL ORGANIZATION E QUINDI ATTRAVERSO UNA FIGURA DEDICATA PRESENTE ALL’INTERNO DELLA SEDE NAZIONALE CHE SI OCCUPA GIORNALMENTE DELLE VENDITE DELL’USATO”.

**MAX CAMPANELLA
SPILAMBERTO**

All’interno di VDL Bus & Coach Italia, Alessandra Caleffi è una manager grintosa e determinata. Apprezzata venditrice di autobus nuovi e usati di VDL, brand di riferimento indiscutibile a livello mondiale nel settore del trasporto passeggeri su strada, Alessandra Caleffi è felice del suo lavoro “e delle opportunità che offre di incontrare operatori del settore in tutto il mondo e di proseguire una crescita professionale in un settore, quello del trasporto passeggeri, che non smette di piacermi”.

L’incontro nella sede di Spilamberto è l’occasione per fare il punto sul mercato dell’usato e su come in questo segmento si muove il costruttore olandese. “VDL - ci spiega la manager mirandolese - opera attraverso tre Bus Center, aziende autonome dislocate in Olanda, Francia e Germania. Laddove, come in Italia, Svizzera e Polonia, non sono presenti Bus Center si opera attraverso la National Organization e quindi attraverso una figura dedicata presente all’interno della sede nazionale che si occupa giornalmente delle vendite dell’usato”. Tale figura, che in VDL Italia dal 2012 è rappresentata da Alessandra Caleffi, ha il compito di ricevere i veicoli, mentre per la vendita, qualora non vi sia nel parco un veicolo adeguato alla richiesta, si rivolge ai Bus Center, con l’obiettivo di accontentare il cliente. “Quando un cliente acquista un autobus nuovo - spiega Anno Dirksen, Direttore Generale VDL Italia - quasi sempre ciò avviene in permuta di un veicolo usato, che noi ri-

Chi è

Alessandra Caleffi, 48 anni, cresciuta a Mirandola, subito dopo il diploma entra nel mondo del lavoro. Il primo impiego è alla Carrozzeria Barbi dove resta per 18 anni per poi approdare in Evobus, come assistente al reparto Veicoli usati. Dopo qualche anno le viene assegnata la piccola nicchia di vendite all’estero. È il suo primo approccio alle vendite, passione che, nel 2013, viene coronata da un incarico di responsabilità: Anno Dirksen la vuole al suo fianco in VDL, dove riorganizza la divisione Vendite Usate, ruolo cui affianca l’operatività nelle vendite del nuovo.



Sia per quanto riguarda il nuovo che l’usato **VDL** è attiva protagonista del settore autobus.

quando l’interlocutore, maschio o femmina, si rende conto che ha di fronte una persona capace e competente, il colloquio diventa fluido e naturale, senza preclusioni ma avendo a cuore il raggiungimento di un obiettivo. Operare nelle vendite era il mio sogno nel cassetto e quando EvoBus mi ha proposto un incarico di gestione commerciale ho accettato con entusiasmo, anche se si trattava di vendite verso l’estero, quindi una percentuale meno importante rispetto al business globale”. Alessandra Caleffi negli Anni Duemila è molto vicina a coronare il suo sogno: occuparsi direttamente delle vendite. Il passo successivo lo muove in VDL che le dà la possibilità di sperimentarsi sul campo. “In EvoBus - prosegue la manager - sono cresciuta molto sul piano della formazione e da due anni in VDL metto a frutto nella pratica quello che ho appreso, nel frattempo sviluppando competenze sul piano globale, dovendo rapportarmi con le consociate estere”.

Qual è l’attuale situazione del mercato degli autobus usati? “Negli anni pre crisi - risponde Alessandra Caleffi - era un segmento sottovalutato: oggi assume sempre più rilevanza, dal 2009 in poi si tratta di un mercato sempre in incremento. La strategia di VDL? Semplice e lineare: posizioniamo i veicoli usati sul piazzale nella giusta fascia di prezzo. La parte più difficile è l’approccio che deve essere massimamente professionale, non deve ostacolare le vendite del nuovo: un simile errore costa caro all’azienda e lo eviti se sei preparato e ben informato sul settore”. Come andrà il 2015 per l’usato? Ancora in ascesa? “Fino a quando economia e politica non troveranno un giusto equilibrio - risponde Alessandra Caleffi - sull’usato si continuerà a lavorare bene, e nel caso di VDL con una gestione attenta ci sono tutti gli elementi perché questo rappresenti un valore aggiunto per il business. VDL - prosegue la manager mirandolese - si posiziona come una multinazionale e come tale riceve domande di veicoli anche dall’estero: il volume complessivo della gestione dell’usato è buono, considerando che riusciamo a posizionare presto ogni veicolo in ingresso, con un interesse generale su tutti i modelli. La nostra strategia è di proporre il nuovo, ma siamo strutturati per proporre l’usato con un sito internet sempre aggiornato e una persona che assicura serietà e una possibilità a 360 gradi”.

Qual è oggi la sua ambizione personale? “In VDL - conclude Alessandra Caleffi - l’ho già raggiunta, faccio quel che ho sempre desiderato. Il sogno professionale? Avere bus usati sul piazzale talmente belli da essere definiti “come nuovi” e fare investimenti per vendere più veicoli nuovi: è il mondo bellissimo che un po’ tutti sogniamo nel settore dell’autobus. E ci aggiungerei un invito al cliente: avere la massima cura del proprio mezzo, salvaguardandolo sin dall’inizio per allungargli la vita. Se potesse parlare un autobus è quel che chiederebbe: prevenire ogni malanno per avere vita lunga”.

tiriamo per il primo check-up al momento del contratto per poi avviare un processo di controllo, in modo che VDL sappia quel che vende e consegni un veicolo nelle migliori condizioni possibili. Quel veicolo entra a far parte del parco dell’usato disponibile. L’aspetto della vendita è molto più complesso: occorre avere il giusto equilibrio nel favorire la vendita di un veicolo nuovo, nel contempo proporre l’usato quando si intuisce che il cliente non è disponibile all’acquisto del nuovo: un lavoro molto delicato che richiede precisione, puntualità e competenza: e credo proprio che Alessandra abbia tutte queste qualità, nelle quali a mio avviso una donna ha decisamente una marcia in più”.

Al momento della vendita dell’usato inizia una nuova fase complessa in cui solo la sinergia e la stretta collaborazione all’interno dell’organizzazione globale di VDL Bus & Coach possono favorire la soluzione giusta per cliente e azienda. “Oltre ai veicoli disponibili in pronta consegna nella nostra sede - prosegue Alessandra Caleffi - occorre tenere presenti tutti quelli in possesso dei tre Bus Center, con i quali sono in contatto quotidiano”.

Figlia di un carrozziere, Alessandra Caleffi inizia la sua carriera nella Carrozzeria Barbi nel 1989: era impiegata al front-office e intanto guardava con ammirazione quel mondo “prettamente maschile” della vendita. “Che una donna possa interessarsi a questo mondo - aggiunge - effettivamente è cosa rara: io ci sono un po’ nata e cresciuta quindi non ho avuto grosse difficoltà;

MAN TRUCK & BUS

Linee guida per la sicurezza

FABIO BASILICO
DOSSOBUONO

MAN si mette dalla parte degli addetti alla sicurezza che intervengono nel difficile compito di soccorso stradale in caso di incidenti.

La Casa tedesca ha presentato il filmato "Guida al soccorso di autobus" che contiene le linee guida di soccorso negli incidenti stradali, un valido aiuto nella formazione degli addetti alla sicurezza. L'intervento dei soccorritori e dei vigili del fuoco negli incidenti stradali è rapido e competente e mira a estrarre velocemente le vittime intrappolate nei veicoli.

Le informazioni fornite da MAN al riguardo sono un valido aiuto in questo genere di delicati interventi. Il filmato, infatti, mostra diversi moduli operativi di soccorso da adottare nel caso si verificano incidenti dove sono coinvolti autobus turistici o di linea. In caso di incidente sono necessarie conoscenze specifiche: come si spegne il motore diesel o a metano dell'autobus? Come si può entrare all'interno del ve-



IN UN FILMATO MAN MOSTRA DIVERSI MODULI OPERATIVI DI SOCCORSO DA ADOTTARE NEL CASO DI INCIDENTI DOVE SONO COINVOLTI SIA AUTOBUS TURISTICI CHE DI LINEA. INFORMAZIONI UTILI PER LA FORMAZIONE DEGLI ADDETTI ALLA SICUREZZA CHE OPERANO PER SALVARE VITE UMANE.



colo? Come si può sollevare l'autobus per liberare una persona intrappolata al di sotto di esso?

Le linee guida di soccorso sono state concepite per i corsi di formazione degli operatori del soccorso. Sono state redatte da MAN con il competente supporto di esperti dei servizi di soccorso del team dei formatori di Weber Rescue. Le direttive si basano sulla sequenza delle operazioni in un intervento di soccorso, iniziando con la perlustrazione, la stabilizzazione del veicolo e lo spegnimento del motore.

Il filmato spiega inoltre come creare delle aperture per accedere all'interno e rimuovere in modo sicuro i vetri dei finestrini. Le nuove linee guida MAN per il soccorso di autobus presentano scenari incidentali sull'esempio di un veicolo rimasto in piedi e di uno ribaltato di lato. Forniscono inoltre informazioni sulle tecnologie di propulsione come diesel, gas naturale e sistemi ibridi.

MAN In prima linea contro Ebola

La comunità internazionale è impegnata in una corsa contro il tempo per fermare l'avanzata di quella peste del XXI° secolo che va sotto il nome di Ebola. Anche MAN dà il suo prezioso contributo attraverso la donazione di 75mila euro a favore di SOS Children's Villages in Africa occidentale. In questo modo, il costruttore tedesco fornisce supporto alle misure emergenziali messe in atto e offre assistenza di lungo periodo ai bambini, ai giovani e alle loro famiglie colpite dal virus.

Da quando Ebola è comparso nel febbraio 2014, oltre 6mila persone sono rimaste vittime dell'epidemia che ha colpito l'Africa occidentale. Organizzazione umanitarie e governi di tutto il mondo stanno cercando di controllare la situazione impedendo al virus di espandere il suo mortale raggio d'azione. I bambini, in particolare, sono tra coloro che versano in condizioni di maggiore sofferenza; molti di loro hanno infatti già perso i genitori colpiti dal virus e lottano per la vita in mezzo alla strada. SOS Children's Villages è presente con dieci postazioni in Guinea, Sierra Leone e Liberia.

Fin dall'inizio degli interventi anti-Ebola, offre aiuto, per esempio attraverso l'installazione di centri di cura temporanei, e si occupa della sistemazione di bambini rimasti orfani. "MAN - ha dichiarato Jochen Schumm, Direttore delle risorse umane di MAN SE - intende supportare l'impegno massiccio di SOS Children's Villages in Guinea, Sierra Leone e Liberia nella lotta serrata contro Ebola con l'obiettivo di dare un piccolo contributo al vitale lavoro che viene svolto". Il focus dell'azione di SOS Children's Villages è centrato sui bambini. Dal canto suo, MAN supporta vari progetti messi in atto dall'associazione con sede centrale a Monaco, con una partnership che esiste ormai da sette anni sia a livello nazionale che internazionale. Non solo MAN come società è coinvolta nel sostegno attivo a SOS Children's Villages ma lo sono anche i suoi dipendenti. Nei siti di Monaco, Salzgitter e Norimberga, i dipendenti hanno dedicato molte ore a progetti che coinvolgono bambini e giovani.

MAN TRUCK & BUS ITALIA SEMPRE PIÙ PROTAGONISTA ON LINE

IL LEONE FA CENTRO SULLE PIATTAFORME DIGITALI

Dopo il lancio della pagina Facebook, che vanta oltre 7mila Likes ricevuti in pochissimo tempo, MAN Truck & Bus Italia rafforza la propria strategia di comunicazione web con la presenza sulle più conosciute piattaforme e comunità virtuali. MAN Italia si presenta ora agli utenti internet su due ulteriori piattaforme: la rete professionale di LinkedIn e la comunità virtuale di YouTube.

Su LinkedIn, la rete professionale più grande al mondo con più 300 milioni di membri, gli utenti registrati possono collegarsi e visualizzare il profilo aziendale di MAN Italia costantemente aggiornato con informazioni relative all'attività di business nel settore di competenza.

Sul canale YouTube, terzo sito al mondo dopo Google e Facebook che consente la condivisione e visualizzazione di video, MAN Italia si presenta con una propria sezione ricca di video di recente realizzazione che raccontano testimonianze di aziende clienti, presentazioni di nuovi veicoli e

motorizzazioni e partecipazioni a eventi e attività promozionali.

"Un approccio innovativo, per un'azienda leader di settore e che da sempre è pioniere della tecnologia automotive - afferma Alessandro Smania, Direttore Marketing e Comunicazione della filiale italiana di MAN - Con questi nuovi canali di comunicazione, MAN Italia vuole offrire al mercato un'immagine più fresca e dinamica dell'azienda, dei prodotti e servizi, delle attività, dei clienti e fans. Il tutto volto a incrementare la popolarità del brand e a valorizzare l'immagine del marchio".

In questo modo, il costruttore tedesco dimostra un elevato grado di attenzione per quelli che sono i pilastri della comunicazione globale dei nostri tempi, puntando direttamente il suo raggio d'azione, e partecipandovi da protagonista, sui "luoghi virtuali" privilegiati dal popolo del web per intrattenere relazioni, conoscersi e scambiarsi opinioni e idee.



Anche nel settore autobus, MAN investe sulla sicurezza.



SETRA MULTICLASS400

Il Low Entry apre una nuova dimensione del trasporto

IL MARCHIO DI NEU ULM AMPLIA LA GAMMA DI AUTOBUS EXTRAURBANI DELLA SERIE MULTICLASS 400 PORTANDO SU STRADA L'S 415 LE BUSINESS, CHE ABBINA IL PIANALE RIBASSATO ALLA CONFIGURAZIONE A PIANALE ELEVATO. "QUESTO VEICOLO VA INCONTRO ALLE ESIGENZE SEMPRE PIÙ CRESCENTI DI NUOVE VERSIONI DI ALLESTIMENTO, ANCHE E SOPRATTUTTO PER PERSONE CON LIMITAZIONI DELLA CAPACITÀ DI DEAMBULAZIONE", DICHIARA THOMAS FRICKE, HEAD OF PROJECT RAISED FLOOR DI DAIMLER BUSES.

PIETRO VINCI
STOCCARDA

Pianale ribassato e configurazione a pianale elevato abbinati in un veicolo con una nuova lunghezza per guadagnare ancora più spazio. Con S 415 LE Business il marchio Setra di Daimler Buses amplia la gamma di autobus extraurbani della Serie MultiClass 400 proponendo un efficiente autobus di linea extraurbano Low Entry che coniuga redditività e funzionalità, dando vita a una nuova dimensione dei trasporti. Questo parsimonioso veicolo a due assi offre un connubio ideale tra assenza di barriere ar-

chitettoniche nella parte anteriore e una zona a pianale elevato di facile manutenzione nella coda.

"Il modello S 415 LE business - dichiara Thomas Fricke, Head of Project Raised Floor di Daimler Buses - va incontro, sotto ogni punto di vista, alle esigenze sempre più crescenti di nuove versioni di allestimento, anche e soprattutto per le persone con limitazioni della capacità di deambulazione. Inoltre questo efficiente autobus Low Entry rispetta tutti i principali requisiti per le gare d'appalto di tutta Europa". Con i suoi 3.350 mm, Setra S 415 LE business presenta la

stessa altezza della sovrastruttura del Setra S 415 UL Business, pur risultando più lungo di 130 mm, per un totale di 12.330 mm, a seguito dell'ottimizzazione della capacità di trasporto.

Il passo corrisponde a 6.330 mm. "Nel modello S 415 LE business - spiega Philipp Panter, 29 anni, da nove in Daimler e da quattro anni in Setra, attualmente Manager Product Planning and Management Integral Buses and Coaches - i progettisti hanno creato spazio per ospitare due vani di stivaggio da 250 litri ciascuno, disponibili a sinistra e a destra del conducente davanti all'asse motore. Spe-

cialmente i passeggeri più anziani e le persone con limitazioni della capacità di deambulazione possono trarre vantaggio dalla ridotta altezza d'accesso che, nel caso del veicolo di prova dotato di pneumatici 295/80 R 22.5, equivale a 345 mm sulla porta anteriore. Questo valore, con gli pneumatici 275/70 R 22.5 a richiesta, può scendere anche a 305 mm. Sul secondo accesso con i pneumatici da 295 l'altezza corrisponde a 385 mm, mentre con il formato 275 è di 340 mm. Utilizzando la funzione di kneeling è possibile un ulteriore abbassamento di 70 mm dell'S 415 LE Business, dotato di regolazione di livello elettronica".

La porta anteriore di serie del modello S 415 LE business è a un battente e larga 1.150 mm. Per il secondo accesso è prevista, sempre di serie, una porta a traslazione esterna a un battente. La larghezza della porta di 1.150 mm consente l'ingresso a bordo alle persone su sedia a rotelle e risponde ai requisiti degli allestimenti a norma per disabili. Nella stessa area è possibile anche installare una rampa estraibile a comando manuale con una portata fino a 350 kg. A richiesta, per il secondo accesso è disponibile anche una porta a doppio battente larga 1.380 mm.

Il modello S 415 LE business è equipaggiato di serie con il cruscotto ergonomico derivato dal sistema di produzione modulare della gamma SetraMultiClass. Questo tipo di cruscotto consente ampie possibilità di regolazione e impostazione, nonché l'integrazione di un display multifunzione nella plancia por-



Thomas Fricke, Head of Project Raised Floor di Daimler Buses

tastrumenti. Il piantone dello sterzo è regolabile in altezza e inclinazione. A richiesta, Setra offre tra l'altro vani portaoggetti con serratura, uno scomparto supplementare davanti al primo accesso e il montaggio di un sistema di biglietteria, con un piano di appoggio per la cassa e una stampante di biglietti.

Il nuovo nato della gamma Setra MultiClass dispone di moderni dispositivi di sicurezza come sistema antibloccaggio (ABS), rego-

OM 936 Il motore Euro 6

Il modello S 415 LE business utilizzato per la presentazione con prova su strada a Stoccarda era equipaggiato con il motore a 6 cilindri in linea OM 936 Mercedes-Benz nella variante di potenza da 260 kW (354 cv) e turbocompressore a doppio stadio. Questo motore compatto e leggero da 7,7 litri, che si è già affermato con successo sugli autobus a pianale elevato della MultiClass, viene offerto da Setra anche con potenza di 220 kW (299 cv). La coppia corrispondente arriva rispettivamente a 1.400 Nm e 1.200 Nm.

Il motore dispone di un sistema d'iniezione diretta common rail con pompa ad alta pressione. La riduzione dei consumi rispetto ai motori Euro V dei modelli precedenti arriva fino al 5 per cento. Questo motore della generazione BlueEfficiency-Power è alloggiato verticalmente e convince con intervalli di manutenzione lunghi fino a 90mila km.

Insolitamente ampia anche l'offerta di varianti per la trasmissione: è possibile scegliere tra il cambio manuale a 6 marce GO 190, il cambio manuale totalmente automatizzato GO 250-8 PowerShift Mercedes e i cambi automatici con convertitore di coppia ZF EcoLife e Voith DIWA.6.

INTERNI EFFICIENTI E ROBUSTI

CAPACITÀ DI TRASPORTO FINO A 49 POSTI

La configurazione degli interni del modello S 415 LE business si presenta efficiente e robusta, con rivestimenti del soffitto e delle fiancate di facile pulizia. Nella metà anteriore del veicolo i sedili sono disposti su podesti alti 190 mm. L'altezza interna nella parte anteriore a pianale ribassato è di 2.620 mm. Davanti all'asse anteriore due gradini, alti 220 mm ciascuno, conducono al retro dell'autobus. Se il modello LE Business deve essere immatricolato come autobus di linea urbano (Classe I), il passaggio viene modificato con tre gradini da 152 mm. A seconda della versione di allestimento, la zona di fronte al secondo accesso può essere configurata in modo flessibile con uno o due posti per passeggeri e/o sedie a rotelle.

Grazie alla linea di cintura ribassata di 650 mm, anche i passeggeri seduti possono godere di una visuale libera verso l'esterno. Con la configurazione di sedili completa, il modello S 415 LE Business di serie può offrire 49 posti a sedere (senza posto per sedia a rotelle). I sedili del tipo SetraTransit sono dotati di cinture di sicurezza a due punti. A richiesta la Casa di Neu Ulm, nella cui fabbrica nasce il veicolo, offre anche i robusti sedili SetraRoute con cuscino a molle e comandi intuitivi. Le



aziende di trasporto possono scegliere fra un'ampia gamma di tessuti e materiali Setra, come pure di mancorrenti in diversi colori. I ripiani portapacchi continui con fondo a griglia offrono ai passeggeri un generoso piano di appoggio.

lazione antiscivolo (ASR), Brake Assist (BAS) e sistema frenante elettropneumatico (EBS). La struttura del telaio è stata rinnovata utilizzando ulteriori elementi di rinforzo e acciai con doti di resistenza più elevate. L'autobus risponde ai requisiti di resistenza al ribaltamento prescritti dalla normativa europea. A richiesta sono disponibili anche Electronic Stability Program (ESP) e Tire Pressure Monitoring System (TPMS).

C R O S S W A Y

BTS



IL NUOVO
VOLTO DEL
TRASPORTO
INTERURBANO.

IL "MONEY MAKER"

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

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

**IVECO
BUS**

Iveco Bus con



LOGISTICA

INTERVISTA A LORENZA CANTALUPPI SALES & MARKETING MANAGER GEFCO ITALIA

SI APRONO NUOVI ORIZZONTI

MAX CAMPANELLA
MILANO

In un mondo che cambia rapidamente, che non lascia spazio a staticità e premia invece chi si evolve anche nel settore della logistica, Gefco continua a rappresentare un punto fermo, un riferimento in un settore difficile, qual è quello del trasporto ricambi e della logistica automotive, autentico Dna di Gefco, nata come service logistico al servizio del Gruppo PSA Peugeot-Citroen e, dal 2012, per il 75 per cento di proprietà di RZD Russian Railways. E grazie all'esperienza maturata in oltre sessant'anni nel settore Gefco Italia non solo intende mantenere la sua posizione nella Top Five del segmento, ma l'obiettivo per il 2015 è crescere, trasponendo la competenza dal difficile settore dei ricambi ad altri settori merceologici, con un focus che vede l'operatore logistico di origini francesi puntare sull'area dell'ex Unione Sovietica e sul corridoio Europa-Cina.

Ma cominciamo dal settore automotive, vero e proprio nucleo di forza di Gefco. "Il 2015 - afferma Lorenza Cantaluppi, da ottobre 2014 Sales & Marketing Manager di Gefco Italia e con un'esperienza ultraventennale nel settore logistica e trasporti - è iniziato con i migliori auspici per Gefco Italia e questo ci convince non solo che la ripresa è in atto, ma che sicuramente quest'anno cresceremo nel settore automotive. Abbiamo appena concluso un contratto con un'importante Casa costruttrice, grazie soprattutto al complesso know-how di competenze e esperienze di cui solo Gefco, per sua natura, è in possesso. In questo senso la nostra storia parla da sola: Gefco è nata sessant'anni fa come "braccio operativo" per rispondere all'esigenza di un grosso costruttore auto. Quello della logistica automotive è un settore estremamente rigido e puntuale, che richiede tempestività, flessibilità e il possesso di un'ampia gamma di servizi e attività. Il mercato ci riconosce tali competenze e Gefco le mette a disposizione anche di settori quali il fashion, il beauty e l'industria". Qual è l'attuale posizione di Gefco Italia nel settore della logistica automotive e quali le aspettative per l'anno in corso? "I player in questo settore - risponde Lorenza Cantaluppi - sono veramente pochi e tra questi Gefco ricopre un ruolo da protagonista riconosciuto dal mercato, sia per volume operativo sia per numero di clienti. Quanto all'andamento del settore, negli ultimi anni il mercato è in decrescita: il calo delle immatricolazioni di veicoli nuovi ha comportato la riduzione del parco circolante. Il comparto aftermarket, quindi della componentistica non destinata al primo impianto, ha mostrato segni di ripresa solo nel 2014, rispetto al calo del 3,5 per cento del 2013. Una fetta di mercato che ha dunque subito gli effetti della crisi senza tuttavia registrare alcun crollo. E i segnali positivi del 2014 ci confermano che si tratta di un settore molto interessante: ci aspettiamo quest'anno ulteriori segnali di ripresa e questo ci aiuterà ad acquisire maggiori quote di mercato. Ci stiamo muovendo su questa strada anche con nuove acquisizioni e collaborazioni: il perimetro è già cambiato e cambierà ancora". Quale sarà dunque la strategia per il 2015: consolidamento nell'automotive e attenzione



Chi è

Lorenza Cantaluppi possiede un'esperienza di oltre vent'anni nel settore dei trasporti e della logistica. Comincia la sua carriera in una nota società di spedizioni e la prosegue in Gefco, dove matura numerose esperienze in ambito operativo, gestionale e commerciale e sviluppa il proprio know-how occupandosi delle diverse ramificazioni del settore. Ricopre incarichi di responsabilità - è Responsabile di filiale e Direttore commerciale d'area - e nell'ottobre 2014 raggiunge l'attuale posizione di Sales & Marketing Manager. Manager determinata e fortemente motivata, è decisa sostenitrice dell'applicazione della logica kaizen dall'automotive a ogni settore della logistica. Il suo motto: "Solo attraverso piccole e continue migliorie si possono ottenere grandi risultati".

ad altri settori? "Più che indirizzarci su settori merceologici - spiega Lorenza Cantaluppi - nel 2015 l'attività di Gefco avrà un focus sull'area dell'ex Unione Sovietica. E andremo a percorrere e proseguire con determinazione il progetto di collegamento su rotta Europa-Cina avviato l'anno scorso". Oltre alla sua storia quali sono le caratteristiche che distinguono la proposta di Gefco rispetto ai principali competitor? "Nonostante un'organizzazione fortemente cresciuta in questi sei decenni - risponde Lorenza Cantaluppi - Gefco ha mantenuto l'estrema capacità di adattare la propria struttura alle esigenze dei clienti, sempre mutevoli nel tempo e in costante evoluzione: da una parte l'organizzazione stabile e ben definita ha consentito di lavorare strettamente con i clienti conoscendo in anticipo le problematiche da affrontare in riferimento alla logistica e alle attività di trasporto necessarie; dall'altra la struttura lavorativa è diventata via via sempre più flessibile proprio per

rispondere alle specifiche esigenze dei clienti. Risultato: senza dover affatto modificare la struttura primaria, Gefco è in grado di rispondere alle molteplici esigenze di logistica studiandole e, una volta intuiva la strada da percorrere, adattandosi per offrire la migliore, più efficace e più efficiente risposta possibile". Manager determinata, Lorenza Cantaluppi ha iniziato la sua carriera in una nota società di spedizioni, arrivando in Gefco per ricoprire diversi incarichi di responsabilità operativa, gestionale e commerciale, assumendo anche il ruolo di Responsabile di filiale e Direttore commerciale d'area. Sulla base della sua esperienza cosa pensa del futuro della logistica in Italia? "L'Italia - risponde la manager Gefco - continua a essere uno dei punti d'interscambio molto forti e uno dei Paesi decisivi dal punto di vista logistico, essendo anche geograficamente riferimento essenziale per i crocevia in direzione dei mercati emergenti. La crisi ha certamente contribuito a



modificare profondamente il modo di fare e di pensare alla logistica. Oggi le principali problematiche sono più legate a quanto avviene nel mondo globalizzato: è inevitabile che scossoni internazionali finiscano per rallentare il traffico di merci tra Europa ed ex Unione Sovietica. Ma gli spazi per l'Italia nella logistica globale sono e saranno sempre molto importanti: il nostro Paese è in molti casi unico produttore di beni richiesti dall'ex Unione Sovietica e dai principali Paesi emergenti". Quali caratteristiche deve avere oggi un "buon" player della logistica? "Tre elementi - risponde Lorenza Cantaluppi - che non potranno mai mutare: il servizio di logistica deve essere affidabile, puntuale e di qualità. In questo senso Gefco mette a disposizione la comprovata esperienza nella logica kaizen applicata da anni nell'automotive: solo attraverso piccole e continue migliorie si possono ottenere grandi risultati. L'adozione di tale modello impone il ripensamento della struttura organizzativa e del suo funzionamento in una logica di gestione per processi. Dando per sei decenni assoluta centralità alle esigenze dei clienti, disponiamo oggi di una struttura organizzativa in grado di garantire questo miglioramento continuo". Manager in carriera, donna e anche mamma di un figlio quasi adolescente (Alessandro di 14 anni): com'è riuscita Lorenza Cantaluppi a conciliare tutte queste esigenze? "È difficile ma non impossibile: occorre - conclude la manager Gefco - una straordinaria passione per il lavoro, e questa non mi è mai mancata. In famiglia ho raggiunto il giusto compromesso: il mio tempo libero lo dedico a mio figlio e con lui ho un rapporto improntato sulla stima reciproca. Come mamma sono orgogliosa di lui e credo lo sia anche lui di me: è cresciuto forse un po' più in fretta dei suoi coetanei ma oggi è consapevole dei sacrifici che entrambi abbiamo fatto negli anni. Questa consapevolezza ci riempie di gioia e ci rende pronti ad affrontare le sfide di un mondo che cambia e si evolve giorno dopo giorno".



"L'Italia - dice Cantaluppi - continua a essere uno dei punti forti e uno dei Paesi decisivi dal punto di vista logistico".

Roberto Rossi, Presidente Palletways Italia

“Siamo pronti per l’Expo 2015”

“PALLETWAYS È UN’AZIENDA MOLTO FORTE E QUESTO RASSICURA LA CLIENTELA, CHE NEGLI ULTIMI ANNI NEL SETTORE DELLA LOGISTICA TENDE SEMPRE PIÙ A RIVOLGERSI A UN INTERLOCUTORE SOLIDO, STABILE E SICURO - AFFERMA ROBERTO ROSSI - LA NOSTRA STRATEGIA, A DIFFERENZA DI MOLTI COMPETITOR, È PERÒ SUPPORTARE LA RETE DI CONCESSIONARI, USANDO LA NOSTRA FORZA PER SORREGGERE IL LORO BUSINESS: QUINDI, QUANDO RICHIESTO O QUANDO POSSIBILE, SIAMO AL FIANCO DEI I NOSTRI CONCESSIONARI NELLA LORO ATTIVITÀ DI SVILUPPO”.

PAOLO ALTIERI
CALDERARA DI RENO

“Anche a costo di correre rischi, le responsabilità vanno affidate; ho scommesso su un gruppo di giovani leve, molte delle quali donne, e oggi sono a capo di una squadra motivata, competente, che condivide quello che da oltre vent’anni è obiettivo di Palletways: essere sempre al fianco del cliente per garantire rapidità, affidabilità e sicurezza”.

Roberto Rossi, ingegnere elettromeccanico con origini cuneesi, è da otto anni Presidente di Palletways Italia nonché Director di Palletways Europe, azienda costituita in Gran Bretagna nel 1994 con l’obiettivo di concentrarsi su un core business molto particolare: la distribuzione espresso di merce pallettizzata, settore che da quell’anno in poi è sempre stato in espansione e lo è tuttora perché, come afferma l’ingegner Rossi, “la crisi favorisce il trasporto espresso per sua natura, poiché rappresenta la massima ottimizzazione quando occorre spostare o caricare con carrelli elevatori merce inforcabile”.

Dopo la prima parentesi giovanile che l’ha visto scalare, come consulente direzionale, i gradini nel settore automotive e aerospaziale, dal 1991 Rossi si occupa di spedizioni: quell’anno assume la carica di Amministratore delegato di TNT Traco e nel 1994 costituisce TNT Automotive Logistics per lo stoccaggio e la distribuzione di parti di ricambio per il settore automobilistico. È la prima volta che in Italia si parla veramente di logistica e l’inventore è proprio lui, Roberto Rossi, che propone ai principali Player del settore (Fiat in primo luogo) l’esternalizzazione delle attività logistiche. Dal 1999 al 2003 si occupa della Business Unit Logistica globale di TNT Post Group con base ad Amsterdam e quando avrebbe potuto finalmente dedicarsi ai suoi hobby (in primis lo sci) ecco che dall’Inghilterra lo contatta un ex collega: James Wilson, a capo della Palletways, e con l’intenzione di acquisire il franchisee della Palletways in Italia.

E di sicuro i diversi incarichi con Advisor in Prologis, gruppo specializzato nella gestione d’immobili a destinazione logistica, con le Bronze Industriel, un gruppo leader nel settore delle leghe di rame,

con 6-24 Consulting, una boutique della consulenza nel settore della logistica, od Operating Partner con Advent, il noto fondo d’investimento, sono troppo poco “operativi” per lui che, in otto anni, ha portato Palletways Italia alla realtà attuale: novanta Concessioni che coprono capillarmente il territorio nazionale, 8.000 bancali movimentati ogni notte, 6.500 dei quali nel solo hub di Bologna che si affiancano a quelli di Avellino e Milano. E intanto il brand Palletways cresce e si espande: oggi lo troviamo in Austria, Cechia, Slovacchia, Germania, Benelux, Danimarca,

Spagna e Irlanda oltre che naturalmente nel “nativo” Regno Unito.

Qual è il segreto di questo successo? “La nostra forza - risponde l’ingegner Rossi - è rappresentata dalla rete di distribuzione: non c’è azienda al mondo che abbia, nei mercati dove operiamo, una rete distributiva così capillare, capace di spedire merci in modo semplice, efficace e con il miglior rapporto qualità/prezzo. Oggi abbiamo tutti gli elementi per raggiungere il nostro obiettivo: diventare ancora più forti sul mercato, rafforzando ulteriormente integrazione delle spedizioni internazionali con



quelle domestiche.

Qual è la strategia di Palletways Italia? Favorire il network o la clientela direzionale? “Il dieci per cento circa del business - risponde l’ingegner Rossi - proviene da clienti che si rivolgono direttamente alla nostra sede per scelta: Palletways è un’azienda molto forte e questo rassicura la clientela, che negli ultimi anni nel settore della logistica tende sempre più a rivolgersi a un interlocutore solido, stabile e sicuro. La nostra strategia, a differenza di molti competitor, è però supportare la rete di Concessionari, usando la nostra forza per sorreggere il loro business:

quale compete la scelta di quali veicoli inserire nella sua flotta. Il network Palletways opera centinaia di mezzi, una flotta molto variegata: dai veicoli commerciali alle motrici, di diverse dimensioni in funzione della missione - tutti i mezzi sono equipaggiati con sponda idraulica - più gli immancabili trattori e rimorchi”.

Un’occhiata ai numeri: qual è l’incremento di crescita di Palletways Italia? “Da anni a questa parte - risponde Roberto Rossi - cresciamo ogni anno del 20-30 per cento, siamo passati da 2mila a 7.500 bancali e 120 camion per notte nel solo hub di Bologna. Regi-

stratore delegato ho voluto Albino Quaglia, un aiuto di cura e provata esperienza, al mio fianco praticamente “da sempre”.

“Sin dal mio ingresso - conclude l’ingegner Rossi - ho però ritenuto di favorire la crescita delle giovani leve, dando loro le opportunità e le responsabilità che si sono rese via via disponibili. Palletways Italia è oggi una realtà di 45 dipendenti e un’ottantina di collaboratori esterni, ai quali si aggiunge il personale dei due hub esternalizzati di Avellino e Milano. Sviluppare l’azienda è il mio obiettivo, mi diverte perché è un proposito



Il Presidente Roberto Rossi con lo staff manageriale “in rosa”.

quindi, quando richiesto o quando possibile, siamo al fianco dei i nostri concessionari nella loro attività di sviluppo”.

Come avvengono le spedizioni? La flotta di veicoli è di proprietà Palletways o del network? “Palletways - precisa il Presidente Rossi - ha stretto accordi con i costruttori per favorire l’acquisizione di veicoli affidabili e redditivi sotto il profilo della sicurezza e dei consumi, ad esempio siamo partner di Scania che in questo campo è sicuramente ben strutturata, in grado di offrire prodotti all’avanguardia. Dopodiché la scelta finale è del concessionario, che può decidere se approfittare delle condizioni di favore proposte e al

striamo tre picchi: Natale, Pasqua e luglio-agosto, picchi amplificati dai divieti di circolazione che ci fanno arrivare fino a 11mila bancali al giorno. L’auspicio è che le istituzioni cambino la strategia impositiva con i divieti per i trasportatori. Quanto alla composizione del business, il 50 per cento circa è costituito dal settore agroalimentare, con una forte quota occupata dal mercato del vino, mentre il restante 50 per cento vede presenti in pratica tutti vertical market; un quarto dei volumi complessivi va alla Grande Distribuzione”.

Ultima occhiata all’organizzazione: com’è composto lo staff operativo di Palletways Italia? Come Ammini-

strazione delegato ho voluto Albino Quaglia, un aiuto di cura e provata esperienza, al mio fianco praticamente “da sempre”.

“Sin dal mio ingresso - conclude l’ingegner Rossi - ho però ritenuto di favorire la crescita delle giovani leve, dando loro le opportunità e le responsabilità che si sono rese via via disponibili. Palletways Italia è oggi una realtà di 45 dipendenti e un’ottantina di collaboratori esterni, ai quali si aggiunge il personale dei due hub esternalizzati di Avellino e Milano. Sviluppare l’azienda è il mio obiettivo, mi diverte perché è un proposito

Carlo Novi, Managing Director Global Accounts FedEx Express EMEA

“Vogliamo collegare il mondo in maniera eco-sostenibile”

DAL 2009 A CAPO DELLA STRUTTURA AZIENDALE DEDICATA AL SETTORE HEALTHCARE, IL MANAGER TOSCANO È SODDISFATTO DEI RISULTATI RAGGIUNTI: “NEGLI ULTIMI ANNI REGISTRAMO UNA CRESCITA A DUE CIFRE MA LE SFIDE CONTINUANO PER ASSICURARE UN SERVIZIO CON GLI STESSI STANDARD DI QUALITÀ E PER RIDURRE L’IMPATTO SULL’AMBIENTE: NEL 2015 AUMENTERÀ IL NUMERO DI VEICOLI IBRIDI E ELETTRICI E DEI BOEING 777F PIÙ RISPARMIOSI”.

PIETRO VINCI
CERNUSCO SUL NAVIGLIO

“Obiettivo principale di FedEx per il 2015? Collegare sempre di più il mondo allo stesso modo: con standard di alta qualità nel trasporto espresso e in maniera sostenibile. Per questo proseguirà la modernizzazione della flotta con mezzi a basso tasso di emissioni come gli Airbus 777 e i veicoli elettrici e ibridi per le consegne su strada”.

Un'intervista a Carlo Novi, dinamico Managing Director Global Accounts EMEA di FedEx Express, non può che partire con la “carica al massimo”. Abituato al dinamismo di Raoul Gardini con il quale ha mosso i primi passi, nel 1985 lasciava DHL nonostante un ruolo (e uno stipendio) di tutto riguardo e una squadra di otto venditori, per ripartire dal ruolo di funzionario commerciale in FedEx. Perché? Perché nella vita Novi è uno a cui piace scommettere e vincerle, le scommesse: prima di DHL mette in piedi un'azienda di cinque corrieri e due impiegati che in quattro anni si distingue e viene acquisita da Send Italia poi TNT Post. A 29 anni in FedEx diventa dopo due anni Direttore Commerciale Italia, poi Grecia, Malta. Il suo traguardo? L'Europa, e c'è riuscito.

“La mia passione - afferma Carlo Novi - sono i progetti pilota. Nel 1998 abbiamo avviato il progetto di verticalizzazione della clientela e nel 2001 ho ricevuto l'incarico di occuparmi dei clienti direzionali nei mercati in espansione. In quegli anni ho avuto la responsabilità di paesi come Congo, Zaire, Costa d'Avorio, Marocco, Algeria, Tunisia, Nigeria: tutti mercati in forte espansione; come manager di un'azienda americana è stato tutt'altro che semplice”. Passa qualche anno e nel 2005 ha inizio un nuovo progetto pilota.

“È stata decisa - spiega Carlo Novi - la gestione mondiale dei clienti iper direzionali: sono stati eletti 11 gruppi di grosse dimensioni dov'era necessario un unico accesso. Era la prima volta nel mondo della logistica che si parlava di Single Point Of Access: una svolta necessaria per superare l'eccessiva diluizione nella strategia aziendale e nel passaggio dello stesso messaggio in ogni filiale del mondo e nell'utilizzo



Carlo Novi, Managing Director Global Accounts EMEA di FedEx Express

ma mediatori all'interno dell'azienda: ogni Account Manager sul piano globale segue stessa metodologia e lo stesso claim: “Competere sul mercato insieme, operare in modo indipendente”.

Questo dà forza e sicurezza al cliente”. Ma i progetti pilota per Carlo Novi sono tutt'altro che finiti: nel 2009 riceve l'incarico di dare vita a una nuova struttura aziendale che nasce praticamente da zero. Obiettivo: seguire esclusivamente il settore farmaceutico. “Da trent'anni - spiega il Managing Director EMEA - FedEx segue il settore healthcare ma senza una struttura dedicata. L'obiettivo era sfruttare adeguatamente le competenze che si erano sviluppate all'interno dell'azienda: oggi la struttura è in forte cre-

scita e si rinnova su base quotidiana in termini di regolamentazione, visto che tra Unione Europea e Usa non mancano difficoltà relative alle regole per l'import-export in questo settore, così come accade per la Cina dove se l'export è tutto sommato semplice non è così per le importazioni. FedEx interviene affrontando ogni problematica con flessibilità, per capire quali sono le difficoltà doganali e supportare i grandi gruppi che spesso rischiano il blocco di beni che valgono fino a 30-40 milioni di euro”.

Com'è allo stato attuale il mercato della logistica nel settore dei farmaci? “In Europa - risponde Carlo Novi - estremamente competitivo e per questo i margini di profitto sono sempre più bassi. Il nostro

punto di forza è rappresentato dalla verticalizzazione, che permette alla squadra commerciale di seguire il cliente con il supporto di un team di ingegneri in ogni fase, in modo da risolvere in anticipo ogni eventuale problematica. Per raggiungere tale obiettivo sono stati necessari forti investimenti strutturali, dalle aree protette all'inserimento nella flotta di Boeing 777 con refrigerazione controllata dal ritiro alla consegna e con il controllo diretto della merce trasportata”.

Quali sono i risultati degli ultimi anni e le ambizioni per il 2015? “Dal 2009 a oggi - risponde in conclusione Carlo Novi - registriamo crescita a doppia cifra per volumi e profittabilità ma le sfide continuano per fornire lo stesso



del medesimo standard operativo. Fino al 2013 in quei gruppi erano presenti 65 nomi di altrettante aziende, oggi sono circa un centinaio: i clienti sono ben seguiti grazie alla sinergia comunicativa. In sostanza le grosse aziende si sono affidate in toto a FedEx, in qualche caso a FedEx sono affidati persino la macchina organizzativa e il personale dedito alla logistica, in modo che la catena distributiva mondiale funzioni bene: pochi sul mercato sono in grado di offrire una partnership di questo tipo”.

Qual è il segreto di FedEx? “Non siamo venditori - risponde Carlo Novi -



Dal 2009 a oggi FedEx registra crescita a doppia cifra per volumi e profittabilità.

servizio di alta qualità ovunque e in ogni settore dove FedEx sia operativo, collegando il mondo in maniera efficiente e sostenibile. Entro il 2020 ridurremo del 30 per cento le emissioni degli aerei, entro il 2030 aumenteremo della stessa percentuale le prestazioni dei veicoli e otterremo il 30 per cento del carburante degli aerei da fonti alternative. Per farlo continueremo ad aggiornare la flotta in cielo, con altri Boeing 777F che richiedono il 18 per cento in meno di carburante, e su strada: oggi sono oltre 200 i veicoli elettrici e ibridi per consegne in maniera sostenibile”.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Con l'e-commerce, l'industria logistica ha un ruolo sempre più strategico e cruciale nell'economia e - perché no - nelle nostre abitudini di consumo. Anche questo settore sta affrontando - complici la crisi e la tempesta d'innovazioni tecnologiche - alcuni significativi cambiamenti. Ecco le tre principali tendenze che ci accompagneranno nel 2015 secondo CEVA Logistics, peso massimo della logistica a livello globale, nato dalla fusione dell'olandese TNT logistics e dell'americana EGL.

Innanzitutto le aziende continueranno ad affidarsi a fornitori esterni per la gestione della supply chain. Secondo l'Osservatorio Contract Logistics della School of Management del Politecnico di Milano, la logistica conto terzi ha un'incidenza sempre più importante sul mercato italiano, e anche a causa della complessa congiuntura economica, si prevede che le PMI Italiane intensificheranno l'outsourcing logistico nei prossimi mesi. Proprio per venire incontro alla necessità di abbattere i costi e al contempo di ottenere un livello di servizio impeccabile, il modello della logistica collaborativa continuerà a imporsi. Ci saranno sempre più magazzini che applicheranno i principi della sharing economy, creando veri e propri poli mono-settoriali all'interno dei quali diverse aziende concorrenti dello stesso settore potranno condividere persone, infrastrutture, processi e flussi di trasporto. Questo approccio innovativo permette di alzare la qualità del servizio per il consumatore finale

CEVA LOGISTICS

Prospettive per il futuro

SEMPRE PIÙ OUTSOURCING COLLABORATIVO, L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA E LE SUE SFIDE, LA CONSEGNA CHE DIVENTA GREEN: SONO LE TRE PRINCIPALI SFIDE CHE, SECONDO UNO DEI PRINCIPALI OPERATORI LOGISTICI GLOBALI, DOVRANNO AFFRONTARE I PLAYER DI UN SETTORE CHE SI STA RAPIDAMENTE EVOLVENDO DI PARI PASSO CON UN MONDO ANCH'ESSO IN SEMPRE PIÙ RAPIDO CAMBIAMENTO. UNA RIVOLUZIONE CHE AVVIENE SU BASE QUOTIDIANA, IN MODO IMPERCETTIBILE MA CONTINUO.



e di ridurre i costi logistici all'azienda produttrice.

Secondo punto l'innovazione tecnologica che sta letteralmente "travolgendo" il settore logistico. Qualche esempio? Le tecnologie d'i-

dentificazione a radiofrequenza, così come l'impiego di Control Tower, permetteranno di tracciare e monitorare il viaggio delle merci dal produttore al retailer fino al consumatore. Questo consentirà

ai professionisti del settore di velocizzare e ottimizzare il trasporto e la consegna e predire esattamente il tempo di arrivo, monitorando dettagli importanti che incidono sulla qualità dei prodotti, come il

controllo della temperatura e l'avvenuta consegna di medicinali urgenti. Non solo. Anche l'avvento dei droni apporterà significativi cambiamenti dato che consentirà di ridurre drasticamente i tempi

di consegna e di mettere in atto il "batch picking", ovvero l'individuazione e la consegna del singolo ordine. La tecnologia è quindi una delle leve strategiche che permetterà di effettuare consegne sempre più mirate, precise e personalizzate.

Terza e non ultima considerazione, capita sempre più spesso di vedere la spesa consegnata in bicicletta: un chiaro segnale di come ci sia da parte delle aziende, degli operatori logistici e dell'opinione pubblica una crescente attenzione all'ambiente. Secondo la ricerca "Il futuro della logistica e la sfida della sostenibilità", svolta da SDA Bocconi School of Management in collaborazione con l'Università di Bergamo, emerge una diffusa sensibilità al tema della sostenibilità da parte degli operatori logistici.

Anche in Italia appaiono le prime esperienze di tecnologie e procedure che hanno il fine di ridurre l'impatto ambientale delle attività di trasporto e logistica, potenziando al contempo l'efficienza e la produttività della supply chain. Se per alcune merci a "filiera corta" è palese l'approccio green, anche quando si va sui grandi numeri e sulle grandi distanze sta prendendo piede e continuerà a farlo l'eco-logistica. Come? I magazzini ricorrono sempre più all'impiego di energie rinnovabili e all'approccio collaborativo, nonché all'utilizzo di mezzi di movimentazione elettrici, così da abbattere ulteriormente le emissioni di CO2. Si lavora anche nella sostenibilità degli imballi, nella ricerca della massima ottimizzazione degli spostamenti e dei tragitti della merce, così come nell'intermodalità ferro-gomma.

TNT-IVECO

Impegno comune sulla sicurezza

PAOLO ALTIERI
PIACENZA

Nel più grande Centro logistico italiano, l'hub TNT di Piacenza, è stata presentata la partnership sul fronte della road safety e della social responsibility tra TNT e Iveco, brand di CNH Industrial. Alla conferenza hanno preso parte il sindaco di Piacenza, Paolo Dosi, Stefania Pezzetti, Operations Director di TNT Italy, e Mauro Veglia, Senior Vice President Commercial Service & Customer Care di CNH Industrial. Nel corso dell'incontro è stata illustrata dal professor Sergio Garbarino, del Dipartimento di Neuroscienze dell'Università di Genova, la clinica check-stop di Iveco, che ha fatto per l'occasione tappa presso il più grande hub italiano di TNT Italy, visitando i driver delle centinaia di mezzi che ogni giorno convergono su questo centro di smistamento.

"Abbiamo scelto di presentare ufficialmente la partnership con Iveco sul fronte della sicurezza proprio a Piacenza - ha spiegato Stefania Pezzetti - perché è il più grande centro logistico italiano, dove ogni giorno transitano migliaia di camion. L'iniziativa Iveco Check Stop è il



ALL'HUB DI PIACENZA HA FATTO TAPPA LO STRALIS CHECK-STOP PARTITO DAL CNH INDUSTRIAL VILLAGE DI TORINO: UNA CLINICA ITINERANTE PER TRUCK E TRASPORTATORE. STEFANIA PEZZETTI, OPERATIONS DIRECTOR TNT ITALY: "È IL PRIMO PASSO DI DIVERSE INIZIATIVE CHE SVILUPPEREMO IN SINERGIA METTENDO A FRUTTO LE RISPETTIVE ESPERIENZE".

primo passo di un impegno comune, progettuale ma soprattutto fattivo, che consentirà di mettere a fattor comune le esperienze di due aziende

che dispongono di una conoscenza decennale e globale delle problematiche legate alla sicurezza del trasporto, dei driver e di tutti gli aspetti

a essi correlati. Nel corso del 2015 svilupperemo insieme diverse iniziative che - mi auguro - rappresenteranno delle best practices su questo fron-

te".

Stefania Pezzetti ha sottolineato l'impegno di TNT nell'H&S (Health and Safety), espresso ad esempio nel programma di rampe meccanizzate che, completato entro la prima metà di quest'anno, consentirà una migliore gestione dei carichi pesanti (fino a mille chili). Impegno condiviso anche da Mauro Veglia: "La sicurezza - ha dichiarato il manager Iveco - rappresenta per CNH Industrial un valore imprescindibile: la tecnologia applicata ad avanzati sistemi di sicurezza è uno strumento indispensabile alla salvaguardia del conducente, degli altri utenti della strada, del veicolo e del carico. CNH Industrial sostiene Action For Road Safety, la campagna FIA che mira a promuovere comportamenti

più sicuri sulla strada. Su tali principi si basa Iveco Check Stop, progetto per la sicurezza stradale che offre un servizio gratuito di controllo sullo stato di vigilanza, sonnolenza e fatica dell'autista e di verifica delle funzionalità primarie del veicolo. Iveco è orgogliosa di portare l'iniziativa anche a Piacenza, presso l'hub TNT, dopo il successo delle prime sette tappe che hanno interessato i principali interporti italiani".

Partito dal CNH Industrial Village di Torino, un Iveco Stralis Hi-Way attrezzato per il doppio check-up ha compiuto un vero e proprio tour in Italia in punti strategici di forte passaggio di autotrasportatori. Questi ultimi hanno potuto usufruire, gratuitamente, di un controllo di sicurezza al truck, dagli pneumatici ai principali organi meccanici ed elettronici, e intanto, a bordo dello Stralis, sottoporsi ad un primo controllo sul proprio stato di salute, precludere ad eventuali ulteriori approfondimenti qualora necessario in base ai risultati del test.



OM STILL

Continuare il percorso di crescita

PROMOSI ALLA CARICA DI AMMINISTRATORE DELEGATO MEINHARD BRAUN E ANGELO ZANOTTI CHE DICHIARA: "OGGI SIAMO UN'ORGANIZZAZIONE EFFICIENTE, IN GRADO DI OFFRIRE PRODOTTI AVANZATISSIMI A CLIENTI CHE, RAGIONANDO IN OTTICA DI MEDIO-LUNGO PERIODO, POSSONO DOTARSI DI QUESTE SOLUZIONI E BENEFICIARE DEI VANTAGGI CHE DA ESSE DERIVANO".

URBANO LANZA
LAINATE

OM Still, multinazionale leader nella progettazione e produzione di carrelli elevatori, macchine da magazzino, trattori e sistemi per la logistica integrata, innova il modello di governance nominando due Amministratori delegati, Angelo Zanotti e Meinhard Braun. Braun, 45 anni, originario di Marburg, in Germania, si occupa della gestione delle Operations e sovrintende tutte le attività industriali in Italia. Zanotti, 49 anni, in OM dal 1990, si occupa delle attività di Sales & Service dopo un'esperienza di 25 anni che l'ha visto, nel 2010, anno della fusione tra OM e Still, da Direttore Commerciale gestire in prima persona il progetto d'integrazione dei due marchi.

Qual è il suo pensiero sullo status quo del settore dell'intralogistica in Italia? "In questi anni - ci ha detto Angelo Zanotti - il settore è profondamente cambiato. In Europa assistiamo alla progressiva scomparsa delle piccole e medie imprese che sono in difficoltà a causa della crisi e dell'aggressiva



Gli Ad di OM Still: Angelo Zanotti e, a destra, Meinhard Braun.

concorrenza dei competitor che operano nei paesi emergenti. Parallelamente, assistiamo alla crescente diffusione del noleggio, che garantisce maggiore flessibilità ed è oggi scelto dal 60/70 per cento dei clienti. Per quanto ci riguarda, fino a 5 o

6 anni fa la maggior parte della domanda italiana era generata da piccole e medie imprese.

Oggi queste aziende hanno congelato o bruscamente contratto gli investimenti. Preferiscono rimandare l'acquisto di carrelli e,



quando non possono farlo, spesso scelgono mezzi usati o molto economici. La fusione tra lo storico marchio italiano OM con la tedesca Still ha dato vita a un'organizzazione moderna ed efficiente, in grado di offrire prodotti tecnologicamente avanzatissimi e può contare su una diffusa presenza sia in Italia

che a livello globale. Abbiamo lavorato moltissimo per migliorare la rete con il coinvolgimento di partner e filiali. Oggi possiamo non solo contare sulla più capillare struttura di vendita e assistenza in Italia, ma anche su una rete fortemente integrata nella quale non ci sono differenze tra filiali e concessio-

narie. Questa evoluzione ci ha permesso di riposizionarci e imporci nella fascia alta del mercato, composta da grandi aziende italiane o da multinazionali che vogliono un partner logistico internazionale in grado di assisterle ovunque nel mondo. Questi clienti riconoscono e apprezzano la qualità e l'eccellenza del servizio che offriamo, e sono ben felici di investire in macchine e sistemi tecnologicamente avanzati che possono garantire vantaggi in termini di qualità, efficienza, performance, riduzione dei consumi e delle emissioni".

In che modo sta cambiando l'intralogistica in Italia e quali sono le soluzioni che propone OM Still? "In seguito alla crisi - prosegue Angelo Zanotti - i clienti sono da un lato sempre più orientati alla flessibilità, dall'altro più sensibili nei confronti dell'efficienza. Sempre più aziende hanno affidato a operatori terzi la gestione delle attività logistiche: scelta controproducente se effettuata con l'unico obiettivo di contenere i costi, premiante se l'azienda si affida a un partner solido con una partnership di lunga durata".

"Noi lo vediamo quotidianamente: quando il cliente si rivolge a noi come a un partner e ci coinvolge sin dalla fase di studio del magazzino siamo in grado di fornire i migliori risultati in termini di ottimizzazione dei processi ed efficientamento. È questa la strada da percorrere se si vogliono ottenere vantaggi tangibili e un reale valore aggiunto. Penso a soluzioni come il FleetManager, software che consente di efficientare la gestione della flotta carrelli, o ai magazzini semiautomatici che installiamo".

PROLOGIS E GEODIS LOGISTICS

Il patto di Piacenza

ACCORDO DI LOCAZIONE PER OLTRE 25MILA MQ A CASTEL SAN GIOVANNI TRA IL LEADER MONDIALE NEL SETTORE IMMOBILIARE LOGISTICO E IL QUARTO OPERATORE DELLA LOGISTICA IN EUROPA, APPARTENENTE AL GRUPPO SNCF.

OBBIETTIVO: CONSOLIDARE LA PARTNERSHIP IN ITALIA E CONTINUARE L'ESPANSIONE DEL SITO PER OFFRIRE NUOVI SPAZI DI QUALITÀ.

GIANCARLO TOSCANO
MILANO

Prologis, leader mondiale nel settore immobiliare logistico, ha siglato un accordo di locazione per 25mila mq con Geodis Logistics, società del Gruppo Geodis, specializzata nella gestione dei flussi e della loro ottimizzazione lungo tutta la catena logistica. Lo spazio preso in locazione si trova nella struttura del Prologis Park Castel San Giovanni nei pressi di Piacenza. "Geodis - ha dichiarato Sandro Innocenti, Vice President, Country Manager di Prologis Italia - è uno dei maggiori operatori del Supply Chain Management a livello europeo e mondiale ed è uno dei nostri clienti più prestigiosi. Siamo estremamente orgogliosi per questo nuovo accordo, che consolida ulteriormente la partnership in Italia".

"Per continuare la nostra espansione ha commentato Dario Sordelli, Operations Director Geodis Logistics Ita-



Sandro Innocenti, Vice President, Country Manager di Prologis Italia

lia - all'interno del parco logistico di Castel San Giovanni, dove occupiamo già oltre 200mila mq, ci siamo rivolti a Prologis. Grazie all'amplia-

mento delle aree da noi occupate, possiamo offrire ai clienti presenti e ai prospect futuri nuovi spazi di qualità dove gestire le attività di logi-



stica. Attualmente a Castel San Giovanni operiamo per clienti in differenti settori, dai giochi al retail, dal fashion al banking, dall'e-commerce al

l'industry, per citarne alcuni, garantendo servizi di qualità studiati ad hoc per rispondere alle differenti esigenze e proseguendo nel nostro progetto di sviluppo".

Il Prologis Park Castel San Giovanni è costituito da due immobili per una superficie complessiva di circa 51mila mq, con singoli edifici da circa 25.700 mq dotati di superfici a uso uffici e mezzanino, suddivisi in comparti a partire da 8mila mq circa, dotati di mono fronte ribalta. Al 30 settembre 2014 in Italia Prologis era proprietaria e gestiva circa 820mila mq di strutture di distribuzione e deteneva investimenti consolidati o in joint venture e progetti di sviluppo per un volume stimato di circa 54 milioni di mq in 21 paesi. I parchi logistici si trovano nell'area di Milano (Paullo, Lodi, Novara, Piacenza, Castel San Giovanni, Cornaredo, Area Po, Cortemaggiore), Pavia (Siziano), Torino (Trofarello, Settimo Torinese), Bologna (Inter-

porto, Castel San Pietro), Padova e Roma. Prologis offre in locazione strutture di distribuzione moderne a oltre 4.700 clienti, fra cui aziende manifatturiere, distributori, trasportatori e società fornitrici di servizi logistici.

Geodis, gruppo europeo con vocazione internazionale, quarto operatore logistico in Europa, appartenente al gruppo SNCF, è specializzato nel trasporto merci e nella logistica. Grazie alla sua capacità di coordinare i passaggi della catena logistica (air e sea freight forwarding, groupage, express, contract logistics, trasporti part e full truck loads, reverse logistics, supply chain optimization) è partner nella crescita e propone soluzioni su misura per ottimizzare i flussi di merci e d'informazioni.

Attraverso la presenza diretta in 67 Paesi e i 30.900 collaboratori, il gruppo Geodis ha realizzato nel 2013 un fatturato di 6,9 miliardi di euro.

TUVIA INVESTE NELLA LOGISTICA FOOD ED E-COMMERCE

IN VISTA DI EXPO 2015

Sul finire del 2014 nuovo importante investimento di Tuvia Group con l'apertura del magazzino di Nerviano, struttura strategicamente collocata alle porte di Milano, a soli 5 km dal sito di Expo2015. Il nuovo magazzino, già operativo da metà novembre, sarà dedicato al potenziamento della business unit di Tuvia dedicata alla logistica e prevede un forte focus sull'offerta per il settore food - con spazi certificati e attrezzature dedicate - e servizi ad hoc per la gestione della logistica e-commerce. La struttura ospita inoltre gli uffici della filiale di Varese che potrà così godere di un nuovo centro nevralgico per gestire i traffici groupage verso l'area del Mediterraneo.

"Tuvia - racconta l'Amministratore delegato Marco Oriolo - si dota di un nuovo magazzino con l'obiettivo di continuare

a crescere penetrando nuove e promettenti nicchie di mercato nel segmento dei beni di consumo. Negli ultimi anni ci siamo concentrati soprattutto sull'ampliamento del nostro network diretto e indiretto e sulla progressiva integrazione verticale nella value chain della logistica industriale; con questo investimento, che complessivamente ammonta a circa un milione di euro, vogliamo potenziare la nostra offerta di logistica per il mondo consumer, puntando da una parte sul food, bandiera del made in Italy nel mondo e dall'altra sullo sviluppo del canale di vendita on-line, un'opportunità imperdibile per le PMI italiane, spesso penalizzate proprio dall'assenza di un'offerta logistica adeguata".

Il magazzino, situato a Nerviano, assicura a Tuvia un secondo "hub" su Milano, opposto alla storica sede in zona Linate e consentirà di servire al meglio tutto il Nord Ovest e di avere un filo diretto con l'aeroporto di Malpensa, strategico

anche in ottica Expo2015. La struttura prevede la disponibilità immediata di quasi 9mila mq di spazi attrezzati, con l'opzione su ulteriori 4.500 mq che potranno essere confermati già dal prossimo anno. Complessivamente la capacità operativa di Tuvia conta ora su 20mila mq di depositi scaffalati per un totale di 25mila posti pallet.

Presso il magazzino di Nerviano Tuvia offrirà un'ampia gamma di servizi integrati: dall'organizzazione dei ritiri, ai sistemi di etichettatura e marcatura, gestione ordini e scorte, pick&pack, kitting, imballaggi, gestione dei resi, servizi di distribuzione nazionale e, naturalmente, spedizioni internazionali (incluse quelle a temperatura controllata). Un servizio completo, modulabile e completamente adattabile alle specifiche esigenze dei clienti, come da mission di Tuvia che da sempre fa della personalizzazione del servizio il suo fattore di successo.

TUVIA PRONTA AD AFFRONTARE LE SFIDE DEL NUOVO ANNO

"Obiettivo raggiunto, ma non ci fermiamo"

"LA CRISI HA FORSE RALLENTATO IL PROGETTO MA NON L'HA FERMATO - DICE MARCO ORIOLO, PRESIDENTE E AD - OGGI SIAMO UNA REALTÀ CONSOLIDATA E DI RIFERIMENTO. IL NOSTRO SEGRETO? NON TEMIAMO I PAESI DIFFICILI, ANZI: ACCETTIAMO LA SFIDA".

LINO SINARI
MILANO

"Nel 2007 abbiamo acquisito Tuvia con l'obiettivo di un rilancio in grande stile, per trasformare la società di spedizioni in un network internazionale. A distanza di sette anni posso affermare che ci siamo riusciti ma non ci fermiamo, anzi: ogni giorno siamo pronti ad accettare le sfide più difficili". Marco Oriolo, 37 anni, nel mondo degli affari ci è cresciuto. Appartiene a una famiglia operativa a tutto campo nel settore della logistica e delle spedizioni, dopo una prima esperienza nel corporate finanziario (settore bancario e consulenza) è passato in Saga Italia, l'altra azienda di famiglia operativa nel settore delle spedizioni con un focus al cento per cento sulla logistica industriale. Nel 2007 la famiglia Oriolo decide il grande passo: acquisire Tuvia Group, che a quel tempo era una piccola società di spedizioni, sorta nel 1986, con un ufficio a New York, uno a Hong Kong e una sede a Milano, con una trentina di dipendenti e circa 7 milioni di euro di fatturato. Tuvia ha chiuso il 2013 con 53 milioni di euro di fatturato, conta circa 300 dipendenti (di cui un centinaio in Italia) e un network globale costituito da 32 filiali operative e una rete di oltre 500 agenti che servono 150 paesi. Qual è il segreto della famiglia Oriolo? "Passione nel lavoro - risponde il numero uno di Tuvia, manager dinamico con nel cuore la fami-

glia (moglie e due figli di 12 anni e otto mesi) e l'Inter - e fermezza nei progetti: quando ci poniamo un obiettivo lo facciamo perché ci crediamo e siamo pronti a rischiare. Un esempio? Tuvia è presente nei paesi difficili, dal Caspio al

di essere al fianco delle imprese e far viaggiare le merci nel mondo, sempre trattando il loro business come fosse il nostro. Noi puntiamo a una crescita sia per linee orizzontali che verticali. Nel primo caso parliamo di espansione a

Thailandia, di una società di engineering in Italia e di mezzi speciali per il trasporto del GPL in Kazakistan. Oggi Tuvia ha una presenza forte nel centro Asia, nella zona del Caspio, in Thailandia; una rete cui si aggiungono gli hub

Group investono fortemente: da quattro anni è sorta una Tuvia Academy che forma manager pronti a ricoprire ruoli di responsabilità nel mondo. "Ogni anno - spiega Guido Nazzari, Vice Presidente Tuvia Group - avviamo un processo di formazione di 24 mesi per dieci neo laureati, che seguono lezioni in aula, tenute dai responsabili di ogni funzione aziendale, dai sistemi informativi alle Risorse Umane passando per la gestione della logistica e la qualità, con i quali affrontano casi concreti, casi che si troveranno a dover risolvere una volta terminato il percorso formativo. Dopo le lezioni teoriche vanno sul campo, in questo modo loro iniziano la gavetta e noi riusciamo a testare le loro inclinazioni pratiche. A distanza di quattro anni oggi alcuni allievi dei corsi passati ricoprono posizioni importanti nelle società estere". Alla fine del 2014 quali saranno i risultati di chiusura dell'anno? "Siamo in linea col 2013, seppure - risponde Marco Oriolo - con un lieve aumento. Le aspettative per una ripresa si sono scontrate con una crescita macroeconomica che non si è verificata. Ciò malgrado Tuvia ha continuato a investire, aprendo in Arabia Saudita per operazioni nel gas, nell'impiantistica e nel largo consumo; abbiamo aperto il secondo più grande terminal di stoccaggio di GPL in Kazakistan con un investimento di circa dieci milioni di dollari".

Previsioni per il 2015? "Andrà meglio del 2014 e - conclude il Presidente di Tuvia - confermeremo la strategia di crescita: aver aperto dai due ai quattro uffici nel mondo ogni anno dà un risultato diluito in termini di investimenti. E continueremo a cogliere le opportunità nei settori di nicchia e a prendere il buono della grossa multinazionale e il buono del piccolo imprenditore, forti di un servizio di qualità a costi competitivi".



Marco Oriolo, Presidente e Amministratore delegato Tuvia Group

Guido Nazzari, Vice Presidente Tuvia Group

Medio Oriente all'area CSI dove altri operatori sono meno organizzati: perseveriamo in una strategia in cui continuiamo a credere e superiamo ogni timore".

Una crescita importante, che ha dovuto fare i conti con la crisi economica. Quali sono stati gli step in questi anni di sviluppo? "Il percorso di crescita - prosegue Marco Oriolo - ed espansione è stato ed è costante, con l'obiettivo

livello geografico e lo sbarco nei paesi si è concretizzato laddove possibile con l'apertura di filiali in loco, o attraverso acquisizioni o partnership con operatori locali qualificati e competenti. Nel secondo caso, parliamo di integrazione di asset funzionali allo sviluppo del business, quali l'acquisto di navi barges, di una flotta di veicoli industriali in Germania, di un'azienda di packaging in

tradizionali di New York, Dubai e Shanghai".

In questo sviluppo quale elemento distingue Tuvia dai competitor? "Il nostro core business - spiega Oriolo - è rappresentato dalle spedizioni e su questo abbiamo investito, investiamo e investiremo nel futuro. Siamo in grado di studiare la migliore soluzione di trasporto garantendo costi e tempi competitivi. Non forniamo soluzioni generali che devono adattarsi alla realtà del cliente, semmai è l'opposto: in che modo il cliente può risparmiare tempo e risorse? Quando abbiamo tutti gli elementi forniamo un servizio completo, dai documenti agli imballaggi, dalla scelta del mezzo di trasporto più adatto al disbrigo delle operazioni doganali alla consegna della merce. Ovunque siamo presenti con i medesimi standard di qualità, perché ovunque, dall'Azerbaijan al Mozambico passando per Europa, Usa e Russia, lo staff Tuvia è preparato e formato per seguire ogni fase della spedizione".

La formazione è un elemento al quale in Tuvia

TUVIA Rotta sul Mediterraneo

Dopo aver costruito una rete capillare di 32 filiali tra Italia e estero, sul finire del 2014 Tuvia non dimentica la vocazione di spedizioniere e si conferma partner affidabile e competitivo anche per aziende che esportano nell'area del Mediterraneo. Due le principali direttrici di traffico individuate dall'azienda guidata da Marco Oriolo: a est verso Cipro e Medio Oriente, e a sud verso Malta e Tunisia. Tuvia ha concluso un accordo di partnership con lo spedizioniere Blue Ice Navigation, raddoppiando l'offerta di trasporti verso Cipro. Grazie al nuovo accordo Tuvia punta forte sul mercato cipriota apprestandosi a diventare primo spedizioniere per quanto riguarda il traffico general cargo dall'Italia verso Cipro, verso il quale già esporta 4 milioni di kg di merce l'anno, equivalente a 15mila m3. Un investimento che pone le basi per un ulteriore impegno di Tuvia nel Paese per lo sviluppo del segmento project cargo e che potrebbe costituire un primo step di avvicinamento verso Libano e Israele, destinazioni che a breve potrebbero rientrare nei piani di espansione dell'azienda lombarda. Malta è la linea groupage su cui Tuvia è attiva dal 2010, con partenze settimanali di almeno tre camion che complessivamente movimentano oltre 1000 m3 di merce al mese. A farla da padrone sono gli alimentari e più in generale i beni di consumo per la persona e per la casa (circa il 70 per cento del totale della merce trasportata), seguono i materiali per edilizia e industria pesante. Il servizio è realizzato in partnership con il corrispondente locale JET Service. Con l'instabilità politica a minare ancora la sicurezza dei trasporti verso Egitto e Libia, la Tunisia è sempre più paese d'elezione per raggiungere il Nordafrica. Il nuovo servizio groupage, organizzato in partnership con CMC Tunisia, primario operatore logistico e NVOCC tunisino attivo dal 1990, prevede tre partenze settimanali - in export e import - con servizio door-to-door e punti di consolidamento/deconsolidamento a Milano e Rades, in magazzini doganali di proprietà. Fra i prodotti trasportati spiccano semilavorati, ricambi automotive e prodotti alimentari.



NISSAN E DHL EXPRESS

Mobilità commerciale a “emissioni zero”

CONFERMATO L'IMPEGNO DELLE DUE AZIENDE CON LA CONSEGNA DEI PRIMI E-NV200 DESTINATI A RAFFORZARE LA FLOTTA DEI VEICOLI IN PARCO ALLA SOCIETÀ DI LOGISTICA MONDIALE, CHE COSÌ DÀ UN CONTRIBUTO IMPORTANTE ALL'OBIETTIVO DEL GRUPPO: NELL'AMBITO DEL PROGRAMMA GOGREENM, DEUTSCHE POST DHL INTENDE ABBASSARE DEL 30 PER CENTO LE EMISSIONI INQUINANTI DEI PROPRI MEZZI ENTRO IL 2020.

A seguito dell'accordo quadro di collaborazione tra Nissan Italia e DHL Express per una mobilità a zero emissioni, siglato nel luglio 2014, sono iniziate quest'anno le consegne dei 50 veicoli commerciali e-NV200 previsti, che verranno utilizzati per le attività di spedizione e consegna in Italia. Milano e Roma sono le prime città in cui il nuovo veicolo è operativo per le consegne, seguite da Firenze, Verona, Bologna, Napoli, Salerno, Bari e Catania.

Con i nuovi mezzi, DHL Express conferma l'impegno per diventare la prima azienda "green" del settore, mentre Nissan rafforza la sua posizione leader nel campo eco-sostenibile. Lanciato sul mercato a giugno del 2014, e-NV200 rappresenta un punto di riferimento quanto a sistemi d'avanguardia e si distingue fra i protagonisti della sfida per ridurre l'impatto ambientale che va estendendo anche alla categoria del trasporto. In questo quadro, la partnership con DHL Express segna un altro passo avanti nella strategia Nissan, volta a promuovere, in particolare nel nostro Paese, un approccio sempre più favorevole a una scelta tecnica che privilegia nuovi valori e una diversa cultura in tema di mobilità,



Stretta di mano tra Bruno Mattucci (a sinistra), Ad Nissan Italia, e Alberto Nobis, Ad di Dhl Express Italia.

puntando inoltre sulla massima attenzione a consumi, efficienza e costi di esercizio.

“L'accordo con DHL - dichiara Bruno Mattucci, Amministratore delegato di Nissan Italia - consolida la nostra leadership nella mobilità elettrica anche per la gamma dei veicoli commerciali. Altre aziende stanno dimostrando interesse a questo tipo di mobilità sostenibile che garantisce

notevoli vantaggi economici nella gestione delle flotte”.

“L'accordo con Nissan - dichiara Alberto Nobis, Amministratore delegato di DHL Express Italia - è in perfetta coerenza con l'impegno che da anni portiamo avanti nei confronti dell'ambiente. L'impiego di questi innovativi furgoni a impatto zero rappresenta un ulteriore tassello del programma globale Go-

Green, ideato dal Deutsche Post DHL per abbattere, entro il 2020, le emissioni di CO2 dell'intero gruppo a livello mondiale del 30 per cento. Inoltre, i veicoli Nissan ci permettono di implementare la strategia di City Logistics sostenibile, essendo particolarmente adatti anche alle consegne nei centri storici delle città”.

Con l'arrivo dei van Nis-



san 100 per cento elettrici, DHL Express potrà disporre di una flotta “verde” italiana che si amplia a 1.615 veicoli, tra furgoni elettrici, furgoni Euro 5, biciclette e cargo bike a pedalata assistita, contenendo di un ulteriore 3 per cento le emissioni di CO2, già ridotte negli ultimi 5 anni del 48 per cento.

Sperimentato ampiamente in severi test da parte di numerose flotte in ogni parte del mondo, e-NV200 ha pienamente soddisfatto anche le esigenze di servizio in Italia di DHL Express. In una simulazione d'impiego giornaliero nell'area di Roma, il veicolo

commerciale Nissan ha portato a termine 45 spedizioni delivery ed effettuato 25 ritiri, pienamente in linea con il carico di lavoro quotidiano di un veicolo tradizionale, percorrendo circa 120 km e quindi senza esaurire la carica delle batterie, che consentono tragitti dell'ordine dei 160 km.

Il limite dei 120 km è quello normalmente raggiunto dal 35 per cento degli operatori europei del settore, mentre il 70 per cento non supera i 100 km. Un risultato eccellente per e-NV200 se si considera che il percorso ha interessato anche strade extraurbane.



CHEP

Birra Castello sceglie qualità e sostenibilità

Il birrificio friulano dall'approccio innovativo eleva la qualità del proprio lavoro e riduce le emissioni di CO2 del 46 per cento in sei mesi.

CHEP, leader mondiale di soluzioni di pooling di pallet, è stata scelta da Birra Castello spa, birrificio friulano presente su tutto il territorio nazionale e in numerosi mercati esteri con i marchi Birra Castello, Pedavena, Dolomiti e Superior, nel canale Horeca e nella GDO. L'accordo tra CHP e Birra Castello è relativo alle spedizioni dagli stabilimenti di San Giorgio Di Nogaro e di Pedavena verso il mercato italiano sul pallet di-

splay di 80*60 cm. Questo pallet in legno e metallo è molto robusto, può essere facilmente utilizzato per la maggior parte dei circuiti distributivi e le sue dimensioni lo rendono ideale per le promozioni in-store, in quanto migliorano la visibilità del prodotto.

L'azienda Birra Castello è stata fondata nel 1997 a San Giorgio di Nogaro, in provincia di Udine, e ha sede in due stabilimenti tra i più moderni d'Ita-

lia. In seguito a un'attenta valutazione dei benefici della soluzione di pooling rispetto ai pallet bianchi in interscambio, Birra Castello ha deciso di scegliere CHP per le proprie spedizioni con pallet display 80*60 cm. In particolare, ha verificato che grazie all'accordo vengono ridotti i costi di trasporto e le spese legate alla gestione d'ispezione, riparazione e acquisto dei pallet.

Un ulteriore aspetto su cui le

aziende hanno trovato un naturale punto di convergenza è relativo all'attenzione per la sostenibilità ambientale. Birra Castello ha trovato in CHP un partner ideale per le garanzie qualitative che offre: i pallet di legno certificato sono resistenti e sempre pronti all'uso; CHP ritira i pallet vuoti presso i punti di scarico e ripara quelli danneggiati riciclando il materiale.

“Il gruppo Birra Castello - afferma Walter Lombardi, Coordinatore Generale di Birra Castello - considera primario l'impegno per l'ambiente e lo ha iscritto appieno nel proprio modus operandi. Ad esempio, per le nostre birre abbiamo scelto il trasporto su treno, che consente un notevole contenimento delle emissioni di CO2, biossido di carbonio e del consumo di energia primaria. Siamo anche fieri di aver collaborato di recente con il Ministero dell'Ambiente per la promozione d'iniziativa mirate a valorizzare la sostenibilità nella produzione della birra. Per questo CHP si configura per noi come partner ideale, che ci completa nell'intento di essere il più green possibile”.

“È con grande soddisfazione - conclude Paola Floris, Country General Manager di CHP Italia - che lavoriamo con una realtà giovane e proattiva come quella di Gruppo Birra Castello, che si affida a noi e ai nostri servizi in una logica di miglioramento del proprio indotto e con una forte consapevolezza della possibilità di ridurre il proprio impatto ambientale anche grazie a CHP”

SITL 2015

Rail Freight Meetings

Dal 31 marzo al 2 aprile 2015 una delle innovazioni al Salone di Parigi è uno spazio, composto da workshop, showroom e uffici su 300 mq, interamente dedicato al rilancio del trasporto merci su rotaia.

Dal 31 marzo al 2 aprile 2015 una delle innovazioni al Salone SITL di Parigi è lo spazio Rail Freight Meetings. Composto da workshop, showroom e uffici su 300 mq, sotto gli auspici del Segretariato di Stato ai Trasporti, i Rail Freight Meetings concretizzano l'incarico conferito all'Associazione degli Utenti del Trasporto Merci dalle conferenze ministeriali periodiche per il rilancio del trasporto ferroviario.

Il loro obiettivo: far incontrare l'offerta e la domanda nel campo del trasporto merci ferroviario e combinato ferroviario-strada, attraverso incontri d'affari tra gli spedizionieri e tutti gli operatori della catena del valore di questa modalità. Un appuntamento totalmente orientato al servizio del trasferimento modale.

“Vogliamo utilizzare il trasporto merci ferroviario e combinato ferroviario-strada, ma non troviamo ciò che ci serve”: quest'osservazione di Marc Bernard, responsabile Transport & Projets Supply Chain di Herta France, testimonia la difficoltà degli spedizionieri rispetto alle offerte ferroviarie e multimodali. “Tuttavia - afferma Christian Rose, delegato generale di AUTF, sulla base di una ricerca condotta tra i committenti - i traffici e la volontà di sviluppare queste soluzioni alternative esistono. Mancano, però, di visibilità le capacità e il funzionamento della ferrovia, a fronte di risposte stradali molto dinamiche”.

Alla luce di questa necessità, gli operatori della catena del valore del trasporto merci ferroviario e combinato ferroviario-strada saranno presenti ai Rail Freight Meetings per incontrare gli imprenditori e soddisfare l'istanza di un'ottimizzazione dei flussi e del processo di distribuzione dei beni prodotti.

COMPLETATE CON SUCCESSO LE OPERAZIONI DI TRASPORTO DELLE LOCK GATES PER L'AMPLIAMENTO DEL CANALE DI PANAMA, AVVIATE NEL GIUGNO 2013 E PORTATE A TERMINE CON 45 GIORNI DI ANTICIPO: SEGNATA UNA NUOVA PIETRA MILIARE NELLA STORIA DELLE SPEDIZIONI TRANSOCEANICHE DI GRANDI IMPIANTI DESTINATI A OPERE DI RILIEVO GLOBALE. IL PROGETTO NOMINATO "SHIPMENT OF THE YEAR" DAL MAGAZINE HEAVY LIFT & PROJECT FORWARDING INTERNATIONAL.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Si è concluso un imponente progetto internazionale gestito da Geodis Wilson per garantire il trasporto di 16 paratoie destinate alla nuova serie di chiuse che consentirà l'ampliamento del Canale di Panama, corridoio di navigazione nevralgico per il commercio mondiale, che da oltre un secolo congiunge l'Atlantico con il Pacifico. Ciascuna delle 16 paratoie Lock Gates, realizzate in lamine di alluminio dall'azienda Cimolai di Pordenone, misura quanto un palazzo di 10 piani in altezza (37 metri) e due campi da tennis in lunghezza (58 metri), con una larghezza di 10 metri e un peso che varia dalle 3 alle 4 mila tonnellate. Date le enormi dimensioni del carico in questione, sono stati necessari 4 viaggi transoceanici - ognuno della durata di 22 giorni - per completare la spedizione delle paratoie dal cantiere italiano di San Gior-

GEODIS WILSON ITALIA

Un'impresa titanica



gio di Nogaro fino a Panama, passando dal Porto di Trieste.

Ad aggiudicarsi, nel 2012, la commessa per la gestione e il coordinamento di questa impresa di proporzioni titaniche è stata la Divisione Industrial Project di Geodis Wilson Italia. Nella fase iniziale del progetto, un team dedicato di ingegneri ha condotto uno studio di fattibilità durato circa 7 mesi. Particolare attenzione è stata posta nello sviluppo di un sofisticato sistema di ancoraggio e fissaggio durante tutte le operazioni di carico, scarico, imbarco e trasporto, volto a risolvere i problemi di stabilità dovuti



Le operazioni di trasporto delle 16 paratoie utilizzate per l'ampliamento del Canale di Panama.

alla grandezza e ai pesi eccezionali delle paratoie: issate su carrelli SMTP semoventi di 120 assi e messe in sicurezza attraverso speciali saldature e leganti, le paratoie sono state caricate su navi oceaniche "semi-sommergibili", lunghe oltre 180 metri e con capacità di peso di 24 mila tonnellate.

La prima nave è salpata da Trieste a giugno 2013 e a ottobre 2014, dopo solo 16 mesi, anche la quarta spedizione è partita alla volta di Panama. Giunte a destinazione, 8 delle 16 paratoie sono state trasportate una a una dalla costa atlantica fino al versante opposto del Canale, sul Pacifico.

Il trasferimento dell'ultima paratoia sancisce ufficialmente il completamento delle operazioni di trasporto delle Lock Gates, che Geodis Wilson è stata in grado di concludere con successo 45 giorni in anticipo rispetto al previsto e senza incidenti di percorso.

Grazie alla profonda expertise della Divisione Industrial Project, Geodis Wilson ha contribuito in maniera determinante alla realizzazione di una delle opere infrastrutturali più maestose dei nostri tempi. Secondo le previsioni dell'Autorità del Canale di Panama, il piano di espansione - che permetterà di raddoppiare il numero delle navi in transito, oltre a triplicarne la stazza - sarà terminato entro la fine di quest'anno e il volume delle merci che attraverseranno il Canale è destinato a crescere in media del 3 per cento, ogni anno fino al 2025. Un progetto degno di nota che, per portata, complessità e gestione efficace dell'intero processo, si è distinto nell'ambito dei servizi project cargo realizzati a livello mondiale nel corso dell'intero 2014. In particolare, questo ha consentito a Geodis Wilson di ottenere un importante riconoscimento da parte di Heavy Lift & Project Forwarding International, prestigiosa rivista dedicata ai professionisti del settore, che ha evidenziato la conclusione delle operazioni di trasporto delle 16 paratoie tra i Top 10 "Shipments of the Year" per il 2014.

REPLICA SISTEMI

L'azienda sceglie WMS StockSystemEvolution

Maddalena Spa ottimizza le performance di gestione del magazzino: sempre disponibili lungo le linee di produzione tutti i componenti e le informazioni utili a garantire un processo a flusso teso.

Fondata nel 1919 e ubicata a Povoletto, alle porte di Udine, Maddalena Spa è un'azienda metalmeccanica specializzata nella produzione di contatori, misuratori per acqua e liquidi e apparecchiature per l'irrigazione. Oggi Maddalena Spa produce due milioni di pezzi l'anno tutti progettati e costruiti con tecnologie di ultima generazione e componenti brevettati, offrendo agli utenti massima precisione garantita da certificazioni internazionali. Nel 2013 la crescita del business ha portato Maddalena Spa a rivedere l'organizzazione di alcuni processi gestionali per migliorare ulteriormente l'efficienza nel ciclo di produzione e razionalizzare i flussi logistici.

Dopo un'accurata analisi, da quest'anno l'azienda ha scelto di adottare StockSystemEvolution, il WMS di Replica Sistemi, per ottimizzare le performance di

gestione del magazzino e avere sempre a disposizione lungo le linee di produzione, nei tempi e luoghi giusti, tutti i componenti e le informazioni utili a garantire un processo produttivo a flusso teso. La mappatura e la riorganizzazione del magazzino, ottenuta con l'implementazione di StockSystemEvolution, consente a Maddalena Spa di disporre in tempo reale di dati certi su giacenze e ubicazione dei prodotti da prelevare. L'utilizzo di QR code per l'etichettatura permette di gestire in modo efficiente la tracciabilità-rintracciabilità dei componenti e prodotti finiti nelle numerose varianti delle distinte base di prodotto. Il progetto ha garantito i primi benefici fin dal primo mese di operatività, con un buon recupero di efficienza e produttività nell'area della preparazione delle spedizioni e sui flussi logistici interni.

INTRALOGISTICA ITALIA 2015

Nuovo slancio alla filiera della supply chain

C'è attesa tra le imprese del settore per il Salone del material handling e della logistica, in programma alla Fiera di Milano Rho dal 19 al 23 maggio 2015: un appuntamento nuovo e unico nel panorama nazionale.

Macchine, mezzi e sistemi per la movimentazione industriale, prodotti, servizi e information technology per la logistica integrata. È la sintesi del panorama merceologico che caratterizzerà la prima edizione di Intralogistica Italia in programma dal 19 al 23 maggio 2015 nei padiglioni della Fiera di Milano Rho.

Si tratta di un'opportunità di grande interesse per l'intero settore del material handling e della logistica; pochi settori merceologici dispongono di una varietà di prodotti, servizi e soluzioni come quello offerto dalle applicazioni logistiche e di handling. Queste coprono una vastissima area di attività economiche diverse tra loro, da

quelle industriali, con le classiche realizzazioni nel settore della movimentazione interna e dei magazzini, a quelle commerciali con i più recenti sistemi di smistamento, formazione di ordini, a quelle dei trasporti e della grande distribuzione.

Intralogistica Italia intende mettere a disposizione degli operatori l'offerta più aggiornata e valida presente sul mercato. Per il settore dei materials e dell'operation management si tratta di un appuntamento nuovo e unico in Italia. In progressiva crescita l'adesione delle aziende al Salone, che andrà a colmare un vuoto da tempo avvertito nel panorama fieristico nazionale delle rassegne di settore.