



Federico Galazzi, IVECO

Parlano i timonieri dei marchi di camion operanti in Italia Tutti pronti per la ripresa

ABBIAMO INTERVISTATO I RESPONSABILI DELLE ATTIVITÀ NEL NOSTRO PAESE DI DAF, MAN, MERCEDES-BENZ, RENAULT TRUCKS, SCANIA E VOLVO TRUCKS E NATURALMENTE IVECO PER CAPIRE IN CHE MODO, DOPO IL LUNGO PERIODO DI CRISI DEL MERCATO, SI SONO PREPARATI PER COGLIERE AL MEGLIO LE OPPORTUNITÀ CHE L'AUSPICATA RIPRESA DEL MERCATO DOVREBBE CONSENTIRE. SICURAMENTE NON SI TORNERÀ AI NUMERI DEL 2008 E PROBABILMENTE CI SARÀ ANCORA DA SOFFRIRE, MA RESTA PER TUTTI LA CONVINZIONE E LA CONSAPEVOLEZZA DI AVER CONTINUATO A INVESTIRE IMPORTANTI RISORSE PER RENDERE I VEICOLI ANCORA PIÙ AFFIDABILI, SICURI E REDDITIVI PER LE AZIENDE, ANCHE PERCHÉ IL TRASPORTO MERCI SU GOMMA RIMANE L'ALTERNATIVA PIÙ ECONOMICA ED EFFICACE.



Paolo A. Starace, Daf



Giancarlo Codazzi, Man



Maurizio Pompei, Mercedes



Stefano Ciccone, Renault



Franco Fenoglio, Scania



Giovanni Lo Bianco, Volvo

INTELLIGENTE SOLUZIONE IVECO PER IL TRASPORTO CARBURANTE



Stralis Super Light diventa peso piuma

Per restare competitivo il trasporto deve puntare oggi più che mai sull'estrema specializzazione. Questo comprende naturalmente anche i camion, che devono essere progettati per una mission ben definita. Un'evoluzione che Iveco ha saputo ben interpretare, lanciando sul mercato modelli capaci di rispondere a esigenze ben precise. Un buon esempio è dato dallo Stralis Super Light, che, come il nome già lascia intuire, è dedicato soprattutto al trasporto carburante e in generale di liquidi, un segmento in cui a contare più di ogni altra cosa è la tara: meno pesano camion e semirimorchio più benzina o gasolio si possono trasportare. Tanta è stata l'accuratezza con cui il costruttore torinese ha affrontato il problema, che ha voluto sviluppare un mo-

dellore apposto, una versione del Cursor 9 Euro 6 capace di sviluppare ben 400 cv, andando in pratica a sostituire il Cursor 11 che viene solitamente utilizzato a questi livelli, con prestazioni che sono molto simili, anche grazie a una coppia che arriva a 1.700 Nm con però 200 kg di peso in meno.

dellore apposto, una versione del Cursor 9 Euro 6 capace di sviluppare ben 400 cv, andando in pratica a sostituire il Cursor 11 che viene solitamente utilizzato a questi livelli, con prestazioni che sono molto simili, anche grazie a una coppia che arriva a 1.700 Nm con però 200 kg di peso in meno.

Zola a pagina 29

RENAULT TRUCKS

Il Maxity elettrico campione di ecologia

Maxity Elettrico continua a dimostrare le sue potenzialità. Sono passati più di tre anni dal suo lancio commerciale che Renault Trucks ha presentato un esemplare equipaggiato con un volta cas-



sonetti per la raccolta rifiuti. L'allestimento è stato prodotto da Provence Benne Environnement (PBE). Il veicolo, a disposizione della società Nicollin, è già operativo presso lo stabilimento Re-

nault Trucks di Lionne. La nuova applicazione è frutto della partnership tra il costruttore francese e Nicollin.

Servizio a pagina 15

MAN TRUCK

Nuove conquiste con il TGX EfficientLine

CONSEGNATI A ALPETRANS QUATTORDICI TRATTORI DELL'AMMIRAGLIA DI MONACO IN VERSIONE EURO 6.

Servizio a pagina 35



Continental CVT

A caccia di nuovi segmenti di mercato

L'incontro in Italia del costruttore tedesco con i rappresentanti del settore semirimorchi e carrelli elevatori. Queste le finalità.

Servizio a pagina 37

BredaMenarinibus

Trasporto urbano più avanzato

Il costruttore bolognese presenta la nuova gamma di autobus Euro 6 ed elettrici che lanciano la sfida al mercato del trasporto pubblico.

Basilico a pagina 46

Daf Trucks

Cresce la famiglia dei modelli XF e CF

Sull'onda dell'offerta Euro 6, la Casa olandese arricchisce in maniera importante le due gamme con cabinati e carri.

Toscana a pagina 25

Mercedes-Benz

I numeri del successo Actros

In due anni, da quando nel 2011 è stato lanciato sul mercato, scelto già da 30mila clienti e per un terzo preferito nella versione Euro 6.

Servizio a pagina 14





Innovation
that excites



GAMMA NISSAN VEICOLI COMMERCIALI

MIGLIORA IL TUO MODELLO DI BUSINESS.

Non importa quale sia il tuo prossimo lavoro. La tua è una missione. Portala a termine con eccellenza e allarga i confini del tuo business con i veicoli commerciali Nissan. Dalla tua parte hai spazio, versatilità e bassi costi di gestione.

Ti aspettiamo in concessionaria per scoprire tutti i vantaggi dei nuovi veicoli commerciali Nissan.

TUOI CON LEASING
A **1,99%***



NISSAN.IT

SCOPRI I VANTAGGI DI NISSAN FINANZIARIA *ESEMPIO LEASING CALCOLATO SU NISSAN NV200 VAN 1.6 BZ 110CV EURO 5: TOTALE IMPONIBILE VETTURA € 10.912,62; MACROCANONE € 2.776,83 (COMPRESSE SPESE GESTIONE PRATICA € 300 E IMPOSTA DI BOLLO IN MISURA DI LEGGE); N.47 CANONI DA € 169,24, COMPRESIVI DI 4 ANNI DI ASSICURAZIONE FURTO E INCENDIO A € 1.199 (IN CASO DI ADESIONE); RISCATTO € 2.182,52; TAN 1,99%; IPT (CALCOLATA SU PROVINCIA DI ROMA) E MESSA SU STRADA INCLUSE, IVA ESCLUSA. SALVO APPROVAZIONE NISSAN FINANZIARIA. OFFERTA DELLA RETE NISSAN CHE ADERISCE ALL'INIZIATIVA VALIDA FINO AL 28/02/2014. INFORMAZIONI EUROPEE DI BASE SUL CREDITO AL CONSUMO PRESSO I PUNTI VENDITA DELLA RETE NISSAN E SUL SITO WWW.NISSANFINANZIARIA.IT; ALCUNI DEI CONTENUTI PUBBLICIZZATI POTREBBERO NON ESSERE DI SERIE, MA DISPONIBILI A PAGAMENTO SU ALCUNE VERSIONI. LE VERSIONI PUBBLICIZZATE SONO INSERITE A TITOLO DI ESEMPIO. MESSAGGIO PUBBLICITARIO CON FINALITÀ PROMOZIONALE.

Intervista

Federico Gaiazzi, General Manager Iveco Mercato Italia

“Più vicini ai clienti con prodotti e servizi di livello superiore”

PAOLO ALTIERI
TRENTO

Vicinanza ai clienti, anche in virtù di una rete di vendita e assistenza molto capillare, e un'offerta di prodotto che è tra le più complete presenti sul mercato ed è in grado di rispondere a tutte le esigenze dei trasportatori, partendo dal Daily fino ad arrivare alle soluzioni per la mobilità dei passeggeri firmate Iveco Bus. Sono questi i punti salienti che sottolineano l'impegno che il costruttore torinese ha messo nell'affrontare le problematiche

”

ABBIAMO CHIUSO L'ANNO REGISTRANDO UN INCREMENTO DI QUOTA DI MERCATO TOTALE. SE ANALIZZIAMO I SINGOLI SEGMENTI NOTIAMO L'INCREMENTO SUI LEGGERI E SUI MEDI DOVE L'EURO CARGO SI CONFERMA LEADER DI SETTORE E UN MANTENIMENTO DELLA QUOTA SUL PESANTE.

solo un -3 per cento sulla gamma pesante: tra gli elementi che hanno contribuito a contenere questa flessione c'è sicuramente il passaggio dall'Euro 5 all'Euro 6 che ha determinato, soprattutto nell'ultimo trimestre dell'anno appena trascorso, una maggiore richiesta di immatricolazioni Euro 5”.

Qual è stato il risultato di Iveco nel complesso e in particolare nel mercato dei truck e dei bus?

“Nonostante lo scenario economico negativo le nostre performance sono state sicuramente positive. Abbiamo chiuso l'anno registrando un incremento di quota di mercato totale. Se analizziamo i singoli segmenti notiamo l'incremento sui leggeri e sui medi dove l'Euro Cargo si conferma leader di settore e un mantenimento della quota sul pesante”.

Vuole sintetizzare caratteristiche vincenti e specifiche mission dei vari modelli che compongono oggi l'offerta Iveco?

“L'offerta Iveco è tra le più complete presenti sul mercato e risponde a tutte le esigenze dei trasportatori. Partiamo dal Daily, robusto e affidabile in ogni situazione, disponibile in versione furgone e cabinato, adatto per svariati allestimenti e mission. Recentemente, abbiamo lanciato il nuovo Euro Cargo Euro 6, il veicolo versatile per antonomasia. Arriviamo poi allo Stralis, l'unico veicolo pesante con un'offerta così ampia, il migliore per produttività ed efficienza grazie ai nuovi motori Euro 6 e alla tec-

nologia Hi-eSCR. La nostra gamma prodotto contempla inoltre l'offerta off-road (Iveco e Astra) nonché tutte le soluzioni per il trasporto persone (Iveco Bus). Senza dimenticare che siamo in grado di offrire la gamma più completa in termini di trazioni alternative dai CNG agli elettrici con i ben noti vantaggi in termini di consumi e impatto ambientale”.

Cinque anni di crisi del mercato sono tanti. Quali sono state le iniziative di Iveco per venire incontro in qualche modo alle difficoltà dei clienti e della rete di vendita?

“In questi anni di crisi Iveco è sempre stata vicina ai propri clienti attraverso promozioni e offerte mirate alle loro esigenze. Per esempio, l'accesso al credito da parte dei trasportatori è diventato un vero problema e il vantaggio di avvalerci di una finanziaria di proprietà, Iveco Capital, ci consente di offrire qualsiasi forma di finanziamento e di leasing con le condizioni più vantaggiose presenti sul mercato”.

In che modo è stata ristrutturata la rete di vendita e di assistenza in funzione dei ridotti numeri del mercato? Quale oggi la sua reale dimensione? Ci sono nuovi operatori economici che di recente hanno investito o intendono investire sul marchio Iveco?

“La sostenibilità della nostra Rete di vendita è sicuramente un obiettivo primario per Iveco e continueremo a lavorare su questo anche nel 2014. A oggi possiamo vantare sulla Rete di

vendita più capillare sul territorio con 113 punti vendita e oltre 500 punti di assistenza garantendo così ai nostri clienti la massima velocità di risposta alle loro esigenze sia di acquisto che di assistenza. Abbiamo come partner degli imprenditori che hanno ancora voglia di investire su questo business, ne sono esempio le recentissime aperture di tre nuovi punti vendita: Iveco Acentro nella provincia di Sassari, Iveco Orecchia nella provincia di Torino e Stefanelli a Padova”.

Le attività di Iveco legate all'usato e al noleggio hanno sofferto le stesse problematiche della vendita del nuovo?

“In momenti di congiuntura economica negativa va da sé che le imprese valutino l'acquisto del veicolo usato, che consente un investimento meno oneroso nell'immediato, oppure il noleggio. A conferma di ciò e anche nella nostra realtà constatiamo come negli ultimi due anni il mercato dell'usato sia stato caratterizzato da un trend positivo che ci ha consentito di sviluppare una rete, e di conseguenza un'offerta, sempre più strutturata anche in questo business. Sottolineo che per entrare nella nostra rete “Usato Plus” un veicolo deve superare rigorosi controlli qualitativi volti a garantire un prodotto sempre affidabile e durevole”.

Come è cambiato, a causa della lunga crisi economica, l'atteggiamento delle aziende di trasporto nei confronti del marchio Iveco? Quali sono le loro nuove e più pressanti aspettative? E come risponde



Federico Gaiazzi, General Manager Iveco Mercato Italia

Iveco?

“Nel corso degli anni abbiamo assistito a una grande evoluzione nel mondo dei trasporti dove siamo passati da avere prevalentemente aziende medio/piccole a realtà di più grandi dimensioni. Abbiamo quindi rivisto la nostra offerta di prodotto e di servizi per modularla sulle esigenze dei clienti. Dobbiamo essere in grado di offrire un prodotto sempre più competitivo e affidabile nel tempo capace di minimizzare il TCO (costi di gestione) così come i tempi di fermo macchina. Inoltre non possiamo sottovalutare l'importanza dei servizi accessori a esso correlati come ad esempio la telematica di bordo (Iveconnect), pacchetti optional accuratamente studiati e offerte finanziarie ad hoc”.

La fine del 2013 ha accelerato in quale modo la richiesta di veicoli Euro 5, visto che con l'inizio del 2014 entra in vigore la normativa Euro 6 per i veicoli nuovi?

“Come ho già accennato, abbiamo assistito, nel corso dell'ultimo trimestre del 2013 a un fenomeno di anticipazioni al-

l'acquisto di veicoli Euro 5. Nel corso del 2013 abbiamo investito molto per presentare ai nostri clienti lo Stralis Euro 6 e la tecnologia Hi-eSCR. Siamo certi che solo provando il veicolo i clienti ne potranno apprezzare i benefici. I primi riscontri da parte dei clienti che lo hanno acquistato sono stati più che positivi e ci confermano che siamo andati nella giusta direzione”.

Quanto costa in più un veicolo Euro 6 rispetto a un identico modello Euro 5? È una spesa in più giustificata da quali vantaggi?

“Lo Stralis e l'Euro Cargo, nella loro versione Euro 6, sono dotati di tecnologia Hi-eSCR, l'innovativo sistema di riduzione catalitica brevettato da FPT Industrial che consente di raggiungere i limiti imposti dalla normativa senza la necessità di ricircolo dei gas di scarico. Molteplici i vantaggi derivanti dai veicoli dotati di questa tecnologia, che hanno un incremento di costo di circa il 10 per cento rispetto alla precedente versione, e su tutti il suo contributo a far ridurre i consumi del 2,33 per cento rispetto alle motorizzazioni Euro 5.

Considerando il costo attuale del gasolio parliamo di circa 1.500 euro/anno su mission lungo raggio: un bel risparmio in questo momento di congiuntura che si traduce in un più rapido ritorno dell'investimento”.

Come possiamo immaginare che si evolva il 2014 e quali sono i vostri programmi sul piano dell'evoluzione dei prodotti e delle iniziative commerciali e di marketing?

“Come già accennavo, analizzando i dati del mercato e considerando gli indicatori macroeconomici, ci aspettiamo per il 2014 un mercato in debole ripresa. Dopo questi ultimi anni di recessione vogliamo credere che il 2014 sia l'anno della svolta in cui anche il nostro settore possa iniziare a riprendersi per poi ritornare a crescere, negli anni futuri, con maggiore entità e velocità”.

della crisi economica e prepararsi al meglio alle sfide del prossimo futuro. Tutto ciò viene sottolineato in questa intervista da Federico Gaiazzi, General Manager Iveco Mercato Italia.

Un suo commento, supportato anche da numeri, sull'andamento del mercato italiano dei veicoli industriali nel 2013.

“Il 2013 è stato ancora un anno caratterizzato dalla crisi economica e quindi da una riduzione del mercato, seppure più contenuta rispetto agli anni precedenti. Registriamo infatti a fine 2013 un -13 per cento (immatricolazioni totali nel segmento $\geq 3,5$ tonnellate) che, confrontato con il -30 per cento dell'anno precedente, rappresenta un miglioramento del settore e fa auspicare una leggera ripresa nel corso del 2014. Forte flessione del mercato sulla gamma leggeri e medi, invece



Lo Stralis Hi-Way Euro 6 è dotato di tecnologia Hi-eSCR, l'innovativo sistema di riduzione catalitica brevettato da FPT Industrial.

Intervista

Stefano Ciccone, Amministratore unico Renault Trucks Italia

LINO SINARI
PERO

Il 2014 sarà caratterizzato in casa Renault Trucks Italia dalla promozione della nuova gamma al gran completo. Ai nuovi modelli, associati a una serie di servizi di livello premium, la filiale italiana del costruttore francese sta dedicando energie e risorse per illustrare ai clienti le caratteristiche vincenti della rinnovata proposta che abbraccia tutti i segmenti ed è in grado di soddisfare tutte le esigenze legate al trasporto. Finora la risposta delle aziende è stata molto positiva. Di questo e di altro ci parla in questa intervista Stefano Ciccone, Amministratore unico di Renault Trucks Italia.

Qual è il suo commento sull'andamento del mercato italiano nel 2013?

“Si diceva che il mercato italiano sarebbe cresciuto mentre è ulteriormente diminuito per quanto riguarda le registrazioni. A fine 2013 ci siamo attestati intorno alle 9mila unità nel segmento sopra le 16 t. Un evidente calo. Personalmente ritengo

re che immatricolazioni”.

Fra gli elementi negativi c'è anche la difficoltà delle aziende di trasporto ad essere pagate da parte dei committenti...

“Certamente questo è un elemento negativo e non solo nel comportamento di pagamento. C'è anche una legge fallimentare italiana che io più volte ho definito ‘un’istigazione a delinquere’ anziché una protezione per le aziende. Oggi quasi conviene fare concordati in continuità piuttosto che saldare i debiti; questa è un’anomalia tutta italiana che certamente non fa del nostro paese una Mecca per gli investitori e che ha conseguenze molto pesanti sulle aziende sane. L’incentivazione Euro 6 non ha smosso più di tanto il mercato, può essere che ha avuto un qualche impatto sugli intermodali o sui semitrailer o su altro, ma non ha modificato in maniera sostanziale il mercato del veicolo industriale”.

In questa situazione qual è stato il risultato di Renault Trucks?

“Il risultato di Renault

Analizzando i diversi segmenti di mercato, quale valutazione può fare sull'andamento di Renault Trucks?

“Abbiamo affrontato l'anno con una gamma in uscita e una nuova tutta da lanciare. Abbiamo avuto dei buchi nella nostra

”

IL RISULTATO DI RENAULT TRUCKS È POSITIVO: ABBIAMO APPROFITTATO DEL CALO DI IMMATRICOLAZIONI PER FARE ALCUNI AGGIUSTAMENTI STRUTTURALI NEL SISTEMA DISTRIBUTIVO E LANCIARE UNA NUOVA GAMMA .

“La nuova gamma ha una fortissima identità di gruppo. Volutamente è stato posto l'accento sul veicolo fatto su misura: quindi non c'è più la distinzione di nome o di tradizione, c'è distinzione puramente legata al profitto che il veicolo può dare all'interno della gamma Renault Trucks. Il veicolo è uno strumento per generare profitto, quindi parliamo di mission di prodotto - distribuzione, lunga distanza, costruzioni, cava-cantiere - e decliniamo l'offerta all'interno di ogni segmento”.

Quali sono le caratteristiche vincenti di questa nuova gamma? Perché avete tanta fiducia che i nuovi prodotti verranno accolti dalla clientela in modo positivo?

“Ce l'hanno detto i mille clienti che da giugno 2013 a oggi in Italia hanno testato i veicoli in condizioni operative reali, su strada. Il risultato è entusiasmante. In termini di consumo, il risparmio è in media del 5 per cento rispetto all'Euro 5. Diciamo che abbiamo una grande fiducia. L'affidabilità era conosciuta, adesso abbiamo migliorato anche il consumo ri-



Stefano Ciccone, Amministratore unico Renault Trucks Italia

“Ci siamo preparati bene e iniziamo

che gli elementi che hanno guidato questa ulteriore diminuzione siano quelli che ormai caratterizzano il nostro mercato da qualche anno, cioè la grande difficoltà ad accedere al credito, una crescente burocrazia e una crescente pressione fiscale. Probabilmente, in termini di acquisti i numeri non sono negativi, anzi forse si è venduto qualcosa in più degli anni scorsi, mentre le immatricolazioni sono migrate verso altri paesi. Quindi è un po' difficile stimare il numero esatto del mercato, non sarei sorpreso se ci fossero più fattu-

Trucks è positivo nel senso che abbiamo saputo prendere il meglio da questo periodo di crisi, abbiamo approfittato del calo di immatricolazioni per fare alcuni aggiustamenti strutturali nel nostro sistema distributivo e lanciare in grande stile una nuova gamma. In termini prettamente numerici la market share è diminuita mentre la contribuzione è aumentata. Però Renault Trucks ha chiuso l'anno con risultati economici positivi e con una gamma e un sistema distributivo pronto per le sfide del 2014 e degli anni a seguire”.

gamma che però sono terminati e all'alba del 2014 abbiamo finalmente una gamma che è di nuovo completa. Abbiamo riempito il segmento da 3,5 a 7,5 t con il D Cab 2m, abbiamo rinnovato la gamma distribuzione da 7,5 fino a 18 t e poi c'è tutto il settore del trasporto pesante stradale da 18 t in su e il cava-cantiere. Oggi siamo di nuovo in piena forma con una gamma completa che parte dalle 3,5 t”.

Come fate capire alla clientela l'identità dei vari modelli che costituiscono la nuova gamma?

spetto persino al Premium che era il top di categoria. Visto che nelle aziende di trasporto il consumo di carburante occupa una parte sempre crescente, crediamo di essere in prima fila. Poi abbiamo un veicolo nuovo, abbiamo la maggiore innovazione tecnologica, un Cx che è superiore alla concorrenza, un'abitabilità straordinaria e un design innovativo. C'è un feeling complessivo di qualità percepita che è un incredibile passo in avanti e quindi ci sentiamo molto fiduciosi”.

Come Renault Trucks Ita-

lia ha affrontato cinque lunghi anni di crisi di mercato e come li ha utilizzati per trasformarli in nuove opportunità?

“Cinque anni sono un periodo lungo e nessuno può dire che esce da cinque anni di crisi senza dei danni collaterali. Sarebbe una falsità. Siamo stati un po' più solidi di altri marchi perché avevamo una rete strutturata in modo più snello pur coprendo la maggioranza del territorio. Però cinque anni sono tanti e in alcune zone del paese i nostri concessionari fan-

no fatica. Con i grossi investimenti nella nuova gamma abbiamo rimesso qualcosa in circolo, abbiamo poi dato impulso al mercato dell'usato che ci ha permesso di controbilanciare il calo di parco circolante: sostanzialmente tutti i veicoli che vengono acquistati in permuta rimangono in Italia e non vengono esportati e anzi addirittura abbiamo acquistato veicoli da altri paesi, soprattutto dalla Francia, per metterli sul mercato e creare parco circolante. Ciò ha prodotto un immediato miglioramento e quindi un traffico



e delle performance del post-vendita che sono intorno al 15-20 per cento e con cui abbiamo mitigato le perdite al solo 5 per cento. Quindi siamo in controtendenza rispetto al calo del mercato. Una strategia che si rivela vincente perché permette un accesso al veicolo industriale Renault più ampio perché i valori sono minori e perché ci permette di entrare in settori che non possono permettersi i veicoli nuovi ma che ricevono lo stesso trattamento dei veicoli nuovi. Mantenere il parco circolante significa anche creare business per le officine e la rete. E visto che abbiamo avuto cinque anni di calo di mercato e se, come tutti sperano, con il 2014 invertiremo la tendenza, comunque gli effetti di cinque anni di calo di vendite si rifletteranno sui prossimi cinque anni di parco circolante; per cui è molto importante che si lavori sull'usato e sul tenere le nostre officine occupate".

In che modo è stata ristrutturata la rete di vendita e di assistenza in funzione dei ridotti numeri del mercato? Ci sono nuovi investitori che di recente hanno investito o intendono farlo sul marchio Renault?



”

IL CLIENTE NON CHIEDE SOLO BASSI CONSUMI, MA UN COSTO TOTALE DI GESTIONE PIÙ BASSO E CONCORRENZIALE. RENAULT TRUCKS È MOLTO VICINA E ACCOMPAGNA LE SCELTE DEGLI IMPRENDITORI DEL SETTORE DEI TRASPORTI. È UNA SCELTA A 360 GRADI.

mercato e quindi in una mini ripresa, in un'inversione di tendenza".

In che modo seguirete la vendita della nuova gamma nel 2014? Avete già programmato ulteriori iniziative rispetto a quanto fatto finora?

il 2014 con grande entusiasmo"

"Nuovi investitori non ci sono né per Renault Trucks né per altre marche, a quel che mi risulta. Noi abbiamo l'invidiabile performance di avere aperto un nuovo concessionario nel 2013, con investimenti adeguati alle condizioni del mercato; si tratta della seconda sede su Milano con la concessionaria CVR che ha captato la strategia di Renault Trucks, ovvero che la crisi si combatte offrendo un servizio globale e non solo restringendo i cordoni della borsa. Una nuova struttura di prim'ordine per il servizio al veicolo industriale. In termini generali, non abbiamo bisogno di più concessionari, la rete non è stata ristrutturata in termini di investimenti ma in un'ottica di cambio culturale nella gestione dei capitali operativi, della dimensione della concessionaria, e quindi delle spese; è stato spostato l'accento dalla vendita del veicolo nuovo al servizio globale after sales".

Cosa ci può dire a proposito delle attività legate al noleggio?

"Il noleggio soffre delle grosse limitazioni che ci sono in Italia dal punto di vista legislativo e normativo. A oggi, molto spesso i clienti che guardano al noleggio non sono i clienti che hanno una programmazione più raffinata o più sofisticata, sono semplicemente quelli che hanno esigenze improvvise e non quelle di avere investimenti visibili. È una situazione molto delicata e con molta delicatezza va gestita. Se prima non viene introdotta una normativa adeguata per il noleggio in Italia, questo rimane un'attività ad altissimo rischio. Ci piacerebbe rispondere a una vera esigenza del cliente piuttosto che a un'esigenza del settore creditizio. Non vogliamo prenderci le responsabilità che



Anche per il settore cava/cantiere Renault offre valide soluzioni.

non si prendono le banche e i leasing finanziari. Sappiamo fare il nostro lavoro, non quello degli altri".

Come è cambiato con la crisi l'atteggiamento delle aziende di trasporto nei confronti del marchio Renault? Quali sono le loro aspettative?

"Il cliente non chiede solo bassi consumi, ma un costo totale di gestione più basso e concorrenziale. Renault Trucks è vicina e accompagna le scelte degli imprenditori del settore del trasporto. È una scelta a 360 gradi dove il consumo fa la parte del leone ma non è l'unica variabile: dal costo iniziale al valore residuo, dalla qualità percepita alla rete, dal servizio ai finanziamenti, si tratta di una scelta completa. Oggi c'è anche una percezione qualitativa che è cresciuta di gran lunga e che abbiamo riscontrato nel volume degli ordini fin da quando la nuova gamma è arrivata in Italia. È un cambio epocale. Stiamo anche attraendo nuovi clienti. A fine 2013 siamo riu-

sciti a prendere molti ordini ma abbiamo effettuato poche consegne dal momento che il grosso viene risolto con il nuovo anno, a partire da gennaio".

Cosa vi aspettate dalla nuova gamma bassa che con modelli nuovi potrebbe consentire a Renault Trucks di acquisire segmenti di clientela che prima non avevate?

"Direi piuttosto di recuperare quelli che avevamo prima. Storicamente abbiamo avuto una posizione molto forte nei segmenti da 3,5 t fino a 16 e 18 t, che negli ultimi anni si è andata progressivamente impoverendo vuoi per mancanza di prodotto vuoi perché la gamma necessitava di essere rivista, vuoi anche per il successo della gamma pesante. Adesso con le nuove gamme contiamo di riprendere le posizioni che ci spettano".

In che modo pensate di sfruttare l'opportunità di Expo 2015 voi che siete a Milano?

"Essendo a Milano abbiamo potenziato la nostra offerta di servizio per il capoluogo lom-

bardo. Expo ha una valenza mondiale che travalica i confini nazionali, dal nostro punto di vista ci aspettiamo che con questo importante evento l'economia italiana riparta con conseguenze positive per la ripresa del trasporto che andrà a seguire l'aumento di produzione auspicata. A Milano abbiamo due poli di assoluta qualità, a nord-ovest e a est della città, inoltre il nostro quartier generale è proprio di fronte alla fiera e probabilmente useremo il nostro edificio come strumento di comunicazione. Resta il fatto che il 2015 è ancora là da venire e credo che ci sarà intervento diretto di Renault Trucks a livello centrale per iniziative che attengono a un contesto più internazionale che nazionale come quello rappresentato da Expo".

Come la fine del 2013 ha accelerato la richiesta di veicoli Euro 5 in relazione all'introduzione dal 2014 della normativa Euro 6 per i veicoli nuovi?

"Abbiamo preferito concentrare tutte le energie sulla gamma nuova, anche se abbiamo una solida presa d'ordine che ci consente di avere i primi tre mesi dell'anno a un buon livello. L'Euro 6 come tutte le novità genera qualche apprensione presso la clientela ma noi ci presentiamo con un veicolo ampiamente collaudato".

E il maggior costo dell'Euro 6 è accettato dalle aziende?

"Lo accettano. Alcuni grossi flottisti hanno fatto il pieno di Euro 5 e si arrenderanno all'evidenza solo nella seconda parte dell'anno. Noi abbiamo il vantaggio che il costo aggiuntivo è non solo legato all'Euro 6 ma al rinnovo dell'intera gamma e questo è accettato. Nessuno paga di più volentieri, ma il maggior valore è ampiamente

percepito".

Quindi affrontate il 2014 con fiducia?

"Affrontiamo il 2014 come un saltatore che ha preso una lunghissima rincorsa, dobbiamo stare attenti, calibrare la corsa ma abbiamo un movimento inerziale molto, molto potente. Ci siamo preparati molto bene e iniziamo il 2014 con grande entusiasmo e con il lancio di qualche altro bijoux. Confidando in un arresto della discesa del

"Puntiamo sulla forza di vendita che è stata preparata nel migliore dei modi attraverso formazioni che sono partite dal giorno successivo alla presentazione internazionale della nuova gamma a Lione. Abbiamo cercato di modificare l'approccio del nostro venditore alla proposta del prodotto che non è un semplice 'pezzo di ferro' ma un prodotto di alta tecnologia associato a una serie di servizi premium".

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Eurgraf, Cesano Boscone (MI)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 130,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Muggio; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).

Intervista

Giancarlo Codazzi, Ceo di Man Truck & Bus Italia

“Sempre pronti a garantire certezze”

PAOLO ALTIERI
DOSSOBUONO

Per MAN il 2014 inizia con un pieno di fiducia da trasmettere ai clienti. Fiducia in una gamma improntata alla massima efficienza e redditività e in un'offerta di servizi all'avanguardia. Ne parliamo con Giancarlo Codazzi, Ceo di MAN Truck & Bus Italia.

Come commenta l'andamento del mercato italiano dei veicoli industriali e commerciali nel 2013. Quali gli elementi che l'hanno determinato?

“I primi dati relativi alla chiusura del 2013 sembrano evidenziare, nella seconda parte dell'anno, una parziale ripresa del mercato il quale, pur registrando un calo rispetto al 2012, riduce la variazione percentuale a un 5 per cento. Sicuramente il passaggio dalla normativa Euro 5 all'Euro 6 e gli incentivi statali per l'acquisizione di quest'ultimi veicoli hanno sortito un effetto positivo sulle immatricolazioni di fine anno facendo registrare un mese con volumi di targatura elevati che non si vedevano da molto tempo. Ci piacerebbe poter affermare che trattasi di un vero e proprio cambio di marcia e non del semplice effetto della particolare contingenza. Ma purtroppo altri fattori come il perdurare dell'instabilità politica ed economica e la difficoltà di accesso al credito influenzano e influenzeranno ancora le dinamiche di acquisto. Dovessi essere un meteorologo della nostra economia direi di prepararsi al bello ma di non mettere ancora da parte l'ombrello”.

In questo scenario quale è stato il risultato di Man Truck & Bus Italia in particolare nel mercato dei truck e dei bus?

“Nel contesto sopra descritto, MAN Truck & Bus ha messo in campo delle politiche commerciali a salvaguardia dei risultati attesi. Abbiamo sicuramente investito molto nel far capire ai nostri clienti (e potenziali), quale era il grande beneficio, specialmente in questo periodo, di utilizzare veicoli che consumano poco, affidabili e che hanno costi di gestione certi e chiari. Inoltre, grazie alla formula FullService, i nostri veicoli offrono al cliente la certezza del valore al termine del periodo stimato di utilizzo, 3 - 4 - 5 o addirittura 6 anni. In particolare nei truck saremmo stati ancora più soddisfatti se il settore cava-cantiere, dove il marchio MAN ha sempre performato in modo eccellente, avesse dato segnali di ripresa, cosa purtroppo non avvenuta. Il mercato dei bus è invece stato un mercato più effervescente che ha visto il settore dei veicoli ur-

bani crescere a due cifre, offrendoci importanti soddisfazioni a livello di aggiudicazioni pubbliche. Molte gare sono state vinte grazie all'acclamata qualità dei nostri prodotti e al valore dei servizi annessi. Il segmento turistico ci vede già da tempo sul podio e anche in questo ambito siamo cresciuti con grande compiacimento. In definitiva, l'obiettivo di sviluppo e consolidamento che ci eravamo prefissati è stato raggiunto e sono personalmente molto soddisfatto del lavoro fatto dalla mia squadra e da tutta la Rete di vendita e assistenza. Penso che il 2013 rappresenti un altro buon tassello onde portare MAN Truck & Bus a consolidare il ruolo di leadership nel mercato italiano così come già succede a livello mondiale”.

”

ABBIAMO SICURAMENTE INVESTITO MOLTO NEL FAR CAPIRE AI NOSTRI CLIENTI, QUALE ERA IL GRANDE BENEFICIO, SPECIALMENTE IN QUESTO PERIODO DI DIFFICOLTÀ, DI UTILIZZARE VEICOLI CHE CONSUMANO POCO, AFFIDABILI E CHE HANNO COSTI DI GESTIONE CERTI E CHIARI.

Vuole sintetizzare caratteristiche vincenti e specifiche mission dei vari modelli che compongono l'offerta MAN nei settori Truck e Bus?

“Efficienza, affidabilità e valore sono oggi le parole che meglio sintetizzano la nostra offerta di prodotto. Non che qualità, tecnologia e design siano passati in secondo piano ma con l'avvento dell'Euro 6 la strategia di MAN è chiara e precisa: offrire sul mercato il veicolo più efficiente, affidabile e che garantisca all'acquirente il valore nel tempo, sia che si tratti di camion o autobus. I risultati su strada e i numerosi riconoscimenti ottenuti da prestigiosi enti certificatori ci confermano che abbiamo centrato l'obiettivo e che i nostri clienti possono oggi contare su veicoli belli, con consumi ridotti e una qualità costruttiva senza precedenti e tutti questi fattori ne ac-

crescono il valore residuo”.

Cinque anni di crisi del mercato sono tanti. Quali sono state le iniziative di MAN Truck & Bus Italia per venire incontro alle difficoltà dei clienti e della rete di vendita?

“Del prodotto abbiamo già parlato, anche se non mi stancherò mai di sottolineare come l'attuale gamma offra prestazioni che permettono agli operatori del trasporto di migliorare la redditività aziendale con la magica parola dell'economicità di utilizzo tradotta in altre lingue in TCO (costo totale di utilizzo). La vera sfida oggi è quella di offrire alle aziende servizi integrati che permettano di stabilire costi certi, consumi contenuti, valore garantito nel tempo e assenza di imprevisti. MAN Finance, la società finanziaria diretta del Gruppo MAN, ha finanziato nell'anno appena trascorso l'acquisto di oltre il 50 per cento dei veicoli venduti. Il 30 per cento dei veicoli è oggi coperto da un contratto di manutenzione e le attività di formazione dell'autista e di gestione telematica del mezzo sono oggi sempre più apprezzate e richieste. Riteniamo che tale ventaglio di strumenti e soluzioni personalizzate rappresentino oggi il miglior modo di supportare il mercato in una fase così delicata. Non a caso le chiamiamo MAN Solutions”.

In che modo è stata ristrutturata la rete di vendita e di assistenza in funzione ai ridotti numeri del mercato? Quale oggi la sua reale dimensione? Ci sono operatori economici che intendono investire sul marchio MAN?

“I volumi di mercato cambiano ogni anno per vari fattori legati all'economia, agli incentivi all'acquisto, alla disponibilità del credito o alle regole fiscali. Il circolante invece, e quindi la somma degli immatricolati dei singoli anni, definisce un valore più stabile nel medio periodo, sul quale si costruiscono solide organizzazioni e dove non si verificano quelle variazioni significative tipiche del mercato della vendita. In questa ottica riteniamo di avere una organizzazione contraddistinta da una naturale evoluzione nel numero e nella qualità imprenditoriale dei partners. La rete di assistenza e vendita MAN in Italia conta oggi su circa cento Partners Service e un adeguato numero di Partners di Vendita. La commercializzazione dei nostri prodotti in Italia avviene inoltre attraverso una organizzazione diretta sia in alcune zone che riteniamo strategiche sia per i clienti di importanti dimensioni. Nel 2013 abbiamo proseguito nel naturale processo di evoluzione della nostra organizzazione di vendita e assi-

stenza, ridefinendo in particolare la nostra presenza in alcune aree geografiche strategiche e allacciando rapporti con nuovi potenziali partners professionali sia nel Service che nella Vendita. L'inserimento di un nuovo partner nella nostra organizzazione è una attività strategica di medio periodo: visioni, valori e attenzione al cliente, quale nostro patrimonio primario, devono essere i presupposti sui quali iniziamo a costruire un rapporto di partnership in alternativa a una nostra presenza diretta. Il Reparto Sviluppo Rete presente nella nostra azienda garantisce che tutto il processo sopra descritto funzioni adeguatamente, a partire dalla nascita di un nuovo partner fino alla costante gestione e continuo monitoraggio dei parametri di soddisfazione del cliente”.

Le attività di MAN Truck & Bus legate all'usato e al noleggio hanno sofferto le stesse problematiche della vendita del nuovo?

“Per quanto riguarda la commercializzazione dei veicoli “pre-owned”, come li definiscono elegantemente in America, disponiamo di una organizzazione molto professionale. Il marchio MAN TopUsed è oggi riconosciuto e apprezzato dal mercato di seconda mano. Ampia disponibilità di marche e tipologie di mezzi, severi controlli, garanzie e finanziamenti su misura permettono di affidarsi ai nostri Centri Usato per trovare la miglior soluzione per tutte le esigenze. Siamo molto soddisfatti del risultato di quest'anno: oltre 600 camion e bus venduti”.

Come è cambiato, a causa della lunga crisi economica, l'atteggiamento delle aziende di trasporto nei confronti del marchio MAN? Quali sono le loro nuove e più pressanti aspettative e come risponde MAN Truck & Bus?

“L'aumentato peso del segmento lungo raggio (70 per cento) all'interno del mercato dei veicoli industriali, ci ha aiutato a consolidare la nostra presenza anche nelle flotte nazionali di medie e grandi dimensioni. È stato piacevole constatare come, anche per queste tipologie di aziende, i concetti di efficienza e di TCO, che da oltre 3 anni promuoviamo, siano considerati prioritari e fondamentali nella decisione d'acquisto. I numeri di vendita del TGX EfficientLine sono un segnale tangibile di questa percezione: oltre 17mila veicoli venduti in Europa, più di mille in Italia. I numerosi attestati di gratitudine ricevuti dai clienti che hanno toccato con mano il risparmio di carburante garantito dai nostri mezzi ci hanno confermato la bontà delle soluzioni proposte e perseguite.



Giancarlo Codazzi, Ceo di Man Truck & Bus Italia

Anche le prove su strada con i nostri mezzi dimostrativi hanno convinto molte aziende, generalmente legate ad altri marchi, ad acquistare i nostri mezzi. Molti sono i clienti nuovi che si aggiungono a quelli tradizionali”.

La fine del 2013 ha accelerato in quale modo la richiesta di veicoli Euro 5, visto che con l'inizio del 2014 entra in vigore la normativa Euro 6 per i veicoli nuovi?

“Sicuramente questo fenomeno è avvenuto, come peraltro quello dell'utilizzo degli incentivi all'acquisto per veicoli con emissioni Euro 6. Il passaggio da una normativa sulle emissioni alla successiva ha da sempre comportato dinamiche specifiche nei comportamenti d'acquisto degli operatori. Prestazioni, affidabilità, incentivi e deroghe ministeriali rappresentano spesso un mix di fattori che determina opportunità d'acquisto diverse da azienda ad azienda sulla base delle proprie peculiarità. Come MAN abbiamo soddisfatto entrambi i clienti: quelli attratti dagli ultimi Euro 5 e quelli attratti dagli incentivi sugli Euro 6. A tutti siamo stati in grado di offrire consumi contenuti, analoghi costi di gestione ed estensioni di garanzie all'insegna della qualità totale per tutte le nostre gamme di prodotti”.

Quanto costa in più un veicolo Euro 6 rispetto ad un identico modello Euro 5? È una spesa in più giustificata da quali vantaggi?

“Lo sviluppo della tecnologia Euro 6 ha comportato, per quasi tutti i costruttori di veicoli industriali, un aumento medio di prezzo tra l'8 e il 12 per cento. In questa evoluzione, MAN ha perseguito il preciso scopo di garantire un veicolo altamente efficiente, affidabile e con addirittura un maggior valore residuo rispetto ai veicoli precedenti. I vantaggi derivanti da minori pedaggi autostradali e maggiore libertà di circolazione offrono poi la ciliegina finale, anche se questi dipendono dai governi e dai

paesi dove il veicolo effettua le maggiori percorrenze.

Fare previsioni è un esercizio ormai impossibile. Ma come possiamo immaginare che si evolva il 2014 e quali sono i vostri programmi sul piano dell'evoluzione dei prodotti e delle iniziative commerciali e di marketing?

“Tutti dobbiamo credere in un 2014 come sinonimo di crescita e inizio di inversione di tendenza dell'economia e di tutti i parametri a essa collegati, che nel nostro caso sono gli ordini e le immatricolazioni. Due sono le certezze degli statisti alla base di ogni previsione: la percentuale delle merci trasportate è destinata ad aumentare e la percentuale del trasporto su gomma è destinata a salire a oltre il 90 per cento. Quindi, due fattori positivi che determinano la richiesta di mezzi nuovi ed efficienti. Mi permetto di aggiungere un altro: le merci non arriveranno mai da sole o tramite internet a casa dei consumatori. Forse si potranno ordinare ancora più comodamente con strumenti sempre più sofisticati ma qualcuno le dovrà portare sempre a destinazione. Su questo non dobbiamo avere dubbi. Per quanto riguarda MAN, l'obbligatorietà della commercializzazione di veicoli Euro 6 non muta la nostra strategia che sarà sempre volta a fornire certezze e serenità ai trasportatori che decidono di rinnovare il proprio parco: certezze nei consumi, con valori addirittura migliori dei già efficienti Euro 5; certezze nell'affidabilità-qualità del prodotto, con un tasso di difettosità ai minimi storici; certezze nei costi di gestione-utilizzo grazie a offerte su misura in termini di contratti di manutenzione e riparazione, a soluzioni finanziarie a tassi fissi e/o agevolati e alla gestione telematica del mezzo per l'ottimizzazione del suo impiego. Vorrei concludere reinterpretando un motto storico del passato come augurio ai nostri amici trasportatori: da “provate per credere” a “comprate per crescere, risparmiare e non inquinare”.

Intervista

Maurizio Pompei, Direttore commerciale Trucks Mercedes-Benz Italia

“Offriamo solidi punti di riferimento”

LINO SINARI
ROMA

I clienti della Stella possono contare su precise coordinate per orientarsi con facilità e profitto nel mondo dei trasporti e trovare così la giusta soluzione per svolgere al meglio la loro attività professionale. In questa intervista Maurizio Pompei, Direttore commerciale Trucks Mercedes-Benz Italia, illustra i punti di forza dell'attuale offerta Mercedes-Benz.

Un suo commento, supportato anche da numeri, sull'andamento del mercato italiano nel 2013. Quali gli elementi che l'hanno determinato?

“Il 2013 è stato caratterizzato da un volume di immatricolato di poco superiore alle 11mila unità, un minimo storico per il mercato italiano dei veicoli industriali. La causa princi-

Benz, in particolare nel mercato dei truck?

“Malgrado le premesse relative al mercato, per Mercedes-Benz il risultato è stato comunque positivo e caratterizzato da un numero di contratti superiore al 2012, grazie anche a un cambio di mentalità da parte delle aziende di trasporto che, nell'affrontare la spesa per l'acquisto di nuovi veicoli, oggi sono attente al Total Cost of Ownership (TCO), dai costi di struttura a quelli di gestione, con particolare riguardo ai consumi e quindi all'eco-compatibilità soprattutto se impegnate con l'estero. Lo dimostra la percentuale di vendite di veicoli industriali Euro 6 nella gamma della Stella, superiore al 45 per cento del totale venduto. Un dato che, per noi che abbiamo investito per primi e molto nella formazione delle aziende e degli autisti proprio a una sensibilizzazione al risparmio di carburante e al TCO, rappresenta un successo e un motivo di orgoglio”.

Quanto ai truck, vuole sintetizzare caratteristiche vincenti e specifiche mission dei vari modelli Mercedes-Benz?

“La mission è e resterà sempre la massima soddisfazione dei nostri clienti. In Europa, negli ultimi due anni, abbiamo immatricolato oltre 20mila nuovi veicoli Euro 6: un risultato che si raggiunge grazie a prodotti efficienti, flessibili e affidabili che assicurino un elevato valore nel tempo. Efficienti e sempre più eco-friendly, in grado di ottimizzare i costi di gestione e manutenzione. Per questo motivo, abbiamo sviluppato la nuova gamma di veicoli industriali studiando le richieste dei vari operatori del trasporto su gomma che possono trovare oggi le migliori risposte alle esigenze fondamentali per ciascuno tipo di attività: dal nuovo Actros, trattore per la linea disponibile nelle versioni Loader e Volumer dedicate a chi ha esigenze di tara o volume di carico, all'Antos, la soluzione ideale per la distribuzione pesante, anch'esso ulteriormente ripartito in Loader e Volumer. Completano la gamma di veicoli industriali della Stella il nuovo Arocs, dedicato a chi opera nella cantieristica e nel trasporto di materiali edili, e la nuova generazione di Atego che soddisfa le esigenze di distribuzione leggera con mezzi più specifici per il corto raggio”.

Cinque anni di crisi del mercato sono tanti. Quali sono state le iniziative di Mercedes-Benz per venire incontro in qualche modo alle difficoltà dei clienti e della rete di vendita?

“Per quanto riguarda i clienti, in stretta sinergia con la nostra captive Mercedes-Benz Fi-

nancial Services abbiamo sviluppato una serie di soluzioni finanziarie con patto di riacquisto al termine del periodo contrattuale di utilizzo che permettono di ridurre al massimo l'onere dei canoni mensili e dunque gli impegni finanziari mensili. Abbiamo anche previsto soluzioni di noleggio tutto incluso per 24 mesi prorogabili a 48 mesi a parità di condizioni, un'opzione flessibile per chi ha esigenze di acquisto legate a contratti di appalto di durata limitata. Dal lato dell'efficienza, abbiamo dato assoluta priorità alla riduzione dei costi: i nostri corsi di formazione di guida, insieme a dotazioni per migliorare l'efficienza e le performance naturali della nuova gamma, consentono riduzioni importanti nei consumi di carburante, un onere importante che in 5 anni di utilizzo di un veicolo incide circa il 30 per cento sui costi totali di un'azienda. Per sostenere la nostra Rete di vendita abbiamo, inoltre, reso disponibili una serie di supporti collegati alle performance e al livello di specializzazione. Grazie alle misure messe in campo, possiamo oggi contare su una rete distributiva efficiente e ben posizionata sul territorio in grado di garantire un elevato livello di servizi ai nostri clienti”.

In che modo è stata ristrutturata la rete di vendita e di assistenza? Ci sono operatori economici che intendono investire sul marchio Mercedes-Benz?

“Oggi, la nostra rete di vendita è composta da 26 concessionarie truck che operano sul territorio nazionale e di circa 100 punti di assistenza specializzati sui veicoli pesanti. Malgrado una situazione del mercato estremamente complessa, gli ultimi cinque anni hanno visto l'ingresso di nuovi imprenditori che hanno deciso di investire sui veicoli industriali Mercedes-Benz. Questo per noi è motivo di orgoglio e conferma tutte le qualità del nostro prodotto e i valori del marchio”.

Le attività di Mercedes-Benz legate all'usato e al noleggio hanno sofferto le stesse problematiche della vendita del nuovo?

“Il noleggio dei veicoli pesanti in Italia per Mercedes-Benz è un business in crescita, grazie a una società di noleggio propria (Mercedes-Benz Charterway). Per quanto riguarda l'usato, anche in questo caso, le criticità maggiori sono legate non tanto a una carenza di domanda, quanto alle difficoltà di accesso al credito da parte dei clienti. Quest'anno la nostra struttura TruckStore ha ricommercializzato circa 1.000 unità, un risultato particolarmente positivo. Proprio per questo abbiamo deciso di investire e rinno-

vare i due centri dell'usato di Piacenza (Caorso) e Roma, trasferendoli in due nuove sedi più grandi e più strategiche in termini di contatto e vicinanza con i clienti”.

Come è cambiato, a causa della lunga crisi economica, l'atteggiamento delle aziende di trasporto nei confronti del marchio Mercedes-Benz? Quali sono le loro nuove e più pressanti aspettative? E come risponde Mercedes-Benz?

“Il primo atteggiamento da parte dei clienti è sempre stato quello di ricercare il massimo risparmio al momento dell'acquisto, spesso privilegiando il fattore economico su quello qualitativo. Come dicevo, malgrado il periodo particolarmente critico, stiamo registrando oggi un cambio di mentalità da parte delle aziende di trasporto che, nell'affrontare la spesa per l'acquisto di nuovi veicoli, oggi sono attente al Total Cost of Ownership (TCO), dai costi di struttura a quelli di gestione, con particolare riguardo ai consumi. Per questo motivo abbiamo sviluppato, a livello nazionale, un programma di test drive che, senza alcun impegno, consente di verificare 'sul campo' i valori della nuova gamma Mercedes. Sono gli stessi utilizzatori dei nostri veicoli che ne pubblicizzano le doti straordinarie, sia in termini di consumi, di comfort, di affidabilità, che di rivendibilità fuori dalla norma al termine del periodo di utilizzo. Noi tutti impegnati a rappresentare il marchio Mercedes dimostriamo ogni giorno, con impegno e passione, la nostra vicinanza con i clienti, incontrandoli direttamente, cercando di imparare e migliorare sempre e garantire così costantemente il miglior servizio possibile”.

La fine del 2013 ha accelerato in quale modo la richiesta di veicoli Euro 5, visto che con l'inizio del 2014 entra in vigore la normativa Euro 6 per i veicoli nuovi?

“Si è sentito un incremento della domanda di Euro 5 specialmente nell'ultima parte dell'anno anche se gli incentivi governativi hanno dato una maggior spinta all'Euro 6. I clienti Mercedes possono contare su tutta la gamma in Euro 6 già da tempo sul mercato e su un'esperienza in termini di consumi e affidabilità avvalorata da più di 20mila veicoli Euro 6 in circolazione in Europa da circa 2 anni.

Quanto costa in più un veicolo Euro 6 rispetto ad un identico modello Euro 5? È una spesa in più giustificata da quali vantaggi?

“In termini di listino la tecnologia Euro 6 ha comportato un incremento dei prezzi che si aggira, a parità di dotazioni del



Maurizio Pompei, che all'interno dell'organizzazione Mercedes-Benz Italia ricopre il ruolo di Direttore commerciale Trucks.

veicolo, tra il 7 e l'8 per cento. Rispetto alla tecnologia precedente, gli investimenti effettuati da Mercedes-Benz sono stati tutti mirati ad affiancare un vantaggio economico per il cliente a quello per l'ambiente. Un veicolo industriale Mercedes-Benz Euro 6 consente oggi al cliente di risparmiare almeno il 5 per cento dei consumi di carburante rispetto a un veicolo della precedente generazione. Rapportando questo risparmio al consumo medio di carburante di chi percorre 150mila km all'anno, questo si traduce in un risparmio in 5 anni tra i 15mila e i 20mila euro, maggior rispet-

la scelta dei clienti che hanno privilegiato l'Euro 6 sia stata oculata”.

Fare previsioni è un esercizio ormai impossibile. Ma come possiamo immaginare che si evolva il 2014 e quali sono i vostri programmi sul piano dell'evoluzione dei prodotti e delle iniziative commerciali e di marketing?

“La nostra previsione è che il mercato dal 2014 cominci una graduale e lenta ripresa che probabilmente non porterà al recupero integrale dei volumi vissuti nel passato, superiori alle 30mila unità, ma che comunque tornerà a esprimere un numero di immatricolazioni annue in linea ai valori consoni a un paese di 55 milioni di abitanti, con una geograficità che impone il trasporto su gomma. Da un punto di vista dell'evoluzione dei prodotti, siamo abituati ad anticipare i tempi e per questo tutta la gamma è stata rinnovata integralmente ben prima dell'avvento dell'Euro 6, proprio per favorirne per tempo la conoscenza da parte dei nostri clienti e poterla presentare con dati statistici rilevanti e affidabili in grado di dimostrarne qualità e affidabilità. Come novità abbiamo il neonato motore OM473, che potrà essere equipaggiato sia sulla gamma del nuovo Actros che Arocs e che è destinato a chi, per la tipologia di trasporto particolarmente gravoso, ha bisogno di potenze fino a 625 cv, e il lancio del nuovo SLT ovvero del mezzo destinato ai trasporti eccezionali. Quanto alle iniziative commerciali e di marketing continueremo a puntare su servizi e iniziative che privilegiano le scelte migliori per i nostri clienti e supporteremo, in questa fase di ricrescita, il finanziamento dei mezzi con il minimo onere mensile possibile e la copertura dei costi di manutenzione sin dall'acquisto, per favorire la pianificazione e il necessario controllo dei costi di gestione, fattori indispensabili per traghettare il nostro settore verso una progressiva crescita e una maggiore stabilità”.

”

IN EUROPA, NEGLI ULTIMI DUE ANNI, ABBIAMO IMMATRICOLATO OLTRE 20MILA NUOVI VEICOLI EURO 6: UN RISULTATO CHE SI RAGGIUNGE GRAZIE A PRODOTTI EFFICIENTI, FLESSIBILI E AFFIDABILI CHE ASSICURANO UN ELEVATO VALORE NEL TEMPO.

pale va ricercata nella situazione macroeconomica e il conseguente clima di incertezza che ha frenato gli investimenti da parte degli operatori, a fronte di un calo delle attività di business. Inoltre, il piano di incentivi sull'Euro 6 annunciati alla fine del primo trimestre, ha avuto seguito solo a luglio, determinando un rallentamento delle vendite nel periodo centrale dell'anno, con una ripresa concentrata della domanda nel secondo semestre, insufficiente però a compensare la debolezza di mercato registrata nella prima parte dell'anno. Un altro fattore che ha pesantemente condizionato le vendite in questo settore è la difficoltà di accesso al credito da parte delle imprese determinata da quattro anni di recessione che hanno segnato i bilanci della maggior parte degli operatori”.

In questo scenario quale è stato il risultato di Mercedes-

”

MALGRADO LA COMPLESSITÀ DEL MERCATO NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI NUOVI IMPRENDITORI HANNO DECISO DI INVESTIRE SUI VEICOLI INDUSTRIALI MERCEDES-BENZ.

to all'incremento di prezzo. Dimostrare un risparmio di consumi sulla carta è molto difficile. Proprio per questo abbiamo lanciato a livello europeo un programma di test consumi affidabile che consente al cliente di verificare direttamente, sullo stesso percorso e con lo stesso carico, le potenzialità di risparmio della nostra nuova gamma rispetto al veicolo già in uso. Se poi si aggiunge una maggiore tenuta di valore nel tempo del mezzo di nuova generazione e la possibilità di incrementare questo risparmio con i nostri corsi di guida economica e con l'installazione di FleetBoard e del Predictive Powertrain Control (PPC) si comprende come

Intervista

Paolo A. Starace, Amministratore delegato Daf Trucks Italia

“Il 2014 di Daf Trucks all'insegna delle novità”

FABIO BASILICO
ASSAGO

Daf è soddisfatta dei risultati ottenuti in Italia nel corso del 2013. Lo conferma in questa intervista Paolo A. Starace, Amministratore delegato Daf Trucks Italia. Il numero uno della filiale italiana del costruttore olandese parla a 360 gradi delle strategie messe in campo per affrontare nel migliore dei modi le sfide del 2014, anno che sarà caratterizzato, per quanto riguarda il marchio di Eindhoven, dall'introduzione sul mercato italiano di importanti novità, a cominciare dalla gamma carri.

Come commenta l'andamento del mercato italiano nel 2013. Quali gli elementi che l'hanno caratterizzato?

”

IL TRATTORE XF RIMANE QUINDI IL NOSTRO 'BREAD AND BUTTER', MA IL CF È IL VEICOLO VERSATILE PER ECCELLENZA SUL QUALE ABBIAMO INVESTITO MOLTO IN TERMINI COSTRUTTIVI E DAL QUALE CI ASPETTIAMO GRANDI RITORNI SIA SUL FRONTE DEI TRATTORI CHE DEI CARRI LA CUI GAMMA È ORMAI COMPLETA.

“All'inizio del 2013 le previsioni di mercato dell'Intelligence Daf Trucks NV prevedevano una crescita rispetto al 2012 del 6 per cento nel segmento superiore alle 6 tonnellate. Già a partire dalla fine del primo trimestre il dato è stato rivisto al ribasso (13mila unità) per poi essere ulteriormente ridotto a 12.400. Gli elementi principali di questo trend negativo sono riconducibili a fattori ormai noti quali l'instabilità politica, il crollo della Consumer confidence, una domanda interna debole, l'alto tasso di disoccupazione, la concorrenza di paesi membri con bassi costi del lavoro e una rete distributiva in affanno”.

In questo scenario qual è stato il risultato di Daf Trucks Italia nel complesso e in particolare nei singoli segmenti?

“Nel complesso possiamo ritenere soddisfatti per i risultati

ottenuti. Di fatto nelle aree coperte da concessionarie la quota di mercato è migliorata rispetto al 2012. Purtroppo però la quota nazionale, sebbene abbia fatto registrare la doppia cifra nel segmento superiore alle 16 tonnellate ha subito una flessione principalmente a causa della mancanza di rappresentanza in zone con alto potenziale commerciale. Il segmento dei leggeri (LF) così come i carri rappresentano sicuramente un'opportunità dove Daf può e deve crescere”.

Quali sono le caratteristiche vincenti e le specifiche mission dei vari modelli che compongono oggi l'offerta Daf Trucks?

“Daf è notoriamente riconosciuta, soprattutto in Italia, come un costruttore orientato al trattore stradale. Questo anche grazie all'estrema affidabilità del nostro prodotto, al comfort offerto da cabine spaziose e vivibili e ai parchi consumi. Il trattore XF rimane quindi il nostro 'bread and butter', ma il CF è il veicolo versatile per eccellenza sul quale abbiamo investito molto in termini costruttivi e dal quale ci aspettiamo grandi ritorni sia sul fronte dei trattori - grazie anche all'introduzione del nuovo motore MX 11 - che dei carri la cui gamma è ormai completa”.

Cinque anni di crisi del mercato sono tanti. Quali sono state le iniziative di Daf Trucks Italia per venire incontro alle difficoltà dei clienti e della rete di vendita?

“Il costruttore da solo poco può rispetto a una crisi che va ben oltre le capacità tecniche e finanziarie che un'azienda può mettere in campo. Ciononostante riteniamo di aver agito con concretezza avendo bene a mente le reali esigenze dei nostri concessionari e clienti con i quali crediamo di aver costruito un vero rapporto di partnership. Questa sinergia si è quindi tradotta in campagne promozionali estremamente concorrenziali non solo rispetto ai prezzi, ma anche e soprattutto grazie a quei servizi essenziali necessari a ridurre e tenere sotto controllo il TCO. Ciò però non basta perché la vera nuova sfida è ora sull'Uptime ovvero sulla capacità del prodotto e della rete di ridurre ai minimi termini i tempi morti consentendo così al cliente di poter utilizzare in modo efficace ed efficiente il proprio veicolo. A questo scopo ingente è stato lo sforzo di Daf nel formare la rete e la clientela - anche attraverso corsi di guida economica - così da accrescere la professionalità, il potenziamento dei servizi accessori quali i contratti di riparazione e manutenzione, le informazioni fornite in tempo reale dai nuovi veicoli (DPA)”.

In che modo è stata ristrutturata la rete di vendita e di assistenza in funzione dei ridotti numeri del mercato? Quali oggi la sua reale dimensione? Ci sono nuovi operatori economici che di recente hanno investito o intendono investire sul marchio Daf?

“In primo luogo è opportuno ricordare che Daf, rispetto alla concorrenza, crede in un modello distributivo indiretto e quindi l'integrazione a valle non rientra nelle nostre prerogative. Inoltre, i risultati di vendite dell'ultimo decennio hanno visto crescere significativamente il parco circolante Daf. Anche per dette ragioni il nostro marchio desta sempre più interesse da parte degli operatori del settore - dealers - non solo come marchio in aggiunta ma come alternativa a quello attuale. Pertanto il processo di razionalizzazione della rete non deve essere letto come riduzione dei punti di vendita e assistenza, ma come un fisiologico ricambio. Possiamo infatti affermare che la rete di assistenza Daf è di fatto cresciuta nel corso del 2013, consentendoci di rispondere a specifiche esigenze di copertura del territorio, mentre quella di vendita si è ridotta sebbene nel 2014 sono in dirittura di arrivo nuove importanti nomine”.

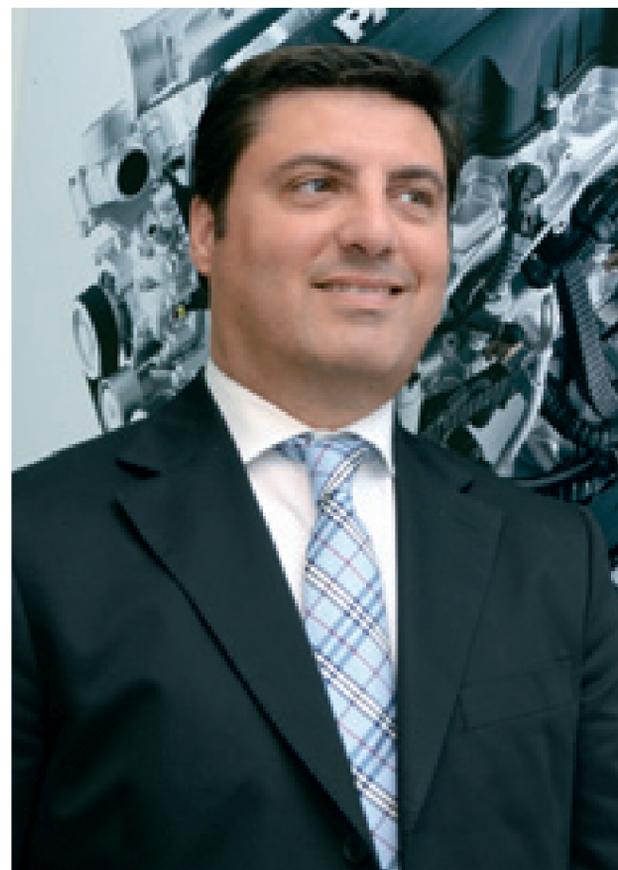
Le attività di Daf Trucks Italia legate all'usato e al noleggio hanno sofferto le stesse problematiche della vendita del nuovo?

“In primo luogo Daf in Italia non promuove direttamente il noleggio, ma lo fa per il tramite di alcuni selezionati concessionari, tra i quali citiamo CGT

Trucks (Milano), Lubrimatic (Padova), Zarpellon Veicoli Industriali (Vicenza), che intravedono in questo servizio una ulteriore opportunità di business in aggiunta a quelle tradizionali. Per quanto attiene all'usato, l'effetto della crisi sulle vendite dei veicoli nuovi ha influenzato positivamente questo comparto determinando un tendenziale aumento delle richieste di veicoli 'freschi' con 2/3 anni di vita. In questo contesto abbiamo inoltre lanciato un nuovo programma denominato First Choice il quale garantisce elevati standard di qualità oltre alla garanzia del costruttore”.

Come è cambiato, a causa della lunga crisi economica, l'atteggiamento delle aziende di trasporto nei confronti del marchio Daf? Quali sono le loro nuove e più pressanti aspettative? E come risponde Daf Trucks?

“Le aziende di trasporto hanno dovuto lavorare in ottica di efficienza indipendentemente dal marchio. La saturazione delle risorse e della flotta sono elementi imprescindibili per poter generare utili. Da qui le aspettative sono cresciute. Il costruttore e la sua rete sono chiamati a rispondere a quelle esigenze, che come abbiamo già avuto modo di spiegare, ricadono sotto il termine di 'Uptime'. Come accade in altri settori, ad esempio nel trasporto aereo low cost in cui la differenza tra un viaggio in utile o in perdita è rappresentato da 3 posti vuoti, anche nel nostro settore la capacità di garantire al veicolo nessun fermo macchina deve essere l'obiettivo di una strategia di medio/lungo termine che vede



Paolo A. Starace, Amministratore delegato di Daf Trucks Italia

Daf impegnata in prima linea. Servizi quali ad esempio l'ITS - International Truck Service - che opera 24/24h 365 giorni l'anno e oltre 10 lingue conosciute dagli operatori del call center, sono la testimonianza della concretezza con la quale Daf è vicina alle esigenze dei clienti”.

La fine del 2013 ha accelerato in quale modo la richiesta di veicoli Euro 5, visto che nel 2014 è entrata in vigore la normativa Euro 6 per i veicoli nuovi?

“Solo in parte. I dati di mercato confermano infatti una leggera ripresa, dopo il periodo estivo, di ordini e immatricolato, sebbene il bilancio rimanga ancora negativo. Detto fenomeno è stato inoltre attenuato dagli incentivi sui veicoli Euro 6 introdotti dalla maggiore parte dei costruttori nella seconda parte del 2013”.

Quanto costa in più un veicolo Euro 6 rispetto a un identico modello Euro 5? È

una spesa in più giustificata da quali vantaggi?

“Le stringenti normative in tema di emissioni ha imposto ai costruttori di adeguare i propri prodotti. Daf ha effettuato ingenti investimenti non solo in termini di emissioni Euro 6, ma ha anche rinnovato l'intera gamma di motori, cabine, assali, ecc.. In un'ottica di profitto detti investimenti devono essere recuperati attraverso la vendita di veicoli, ricambi e servizi. L'attuale congiuntura economica e relativa contrazione dei volumi non consentirà però di attuare quelle economie di scala necessarie ad assicurare un ritorno sugli investimenti in linea con le aspettative temporali degli azionisti. D'altro canto la riluttanza da parte del sistema bancario di investire nel nostro settore, non dispone dei mezzi finanziari necessari per affrontare investimenti che nell'immediato possono sembrare ingiustificati, ma il cui vantaggio, a nostro avviso, troverà riscontro nel medio periodo. Daf pertanto ha posizionato i propri prezzi rispondendo a detti principi. Sarà poi la legge della domanda e dell'offerta a fare il resto”.

Come possiamo immaginare che si evolva il 2014 e quali sono i vostri programmi sul piano dell'evoluzione dei prodotti e delle iniziative commerciali e di marketing?

“Il 2014 sarà contraddistinto da un mercato sostanzialmente in linea con il 2013. Daf ha in previsione innumerevoli novità a partire dall'introduzione nel mercato Italia della gamma carri. Pertanto il focus sarà sui veicoli multiuso senza però dimenticare il nostro nuovo LF, un veicolo completamente rinnovato nel suo Dna dal quale ci aspettiamo molto. A supporto abbiamo in serbo una serie di iniziative ad hoc sia di marketing che vendite le quali garantiranno quella crescita di volumi e quindi di quote di mercato necessarie al sostentamento del marchio e della propria rete di vendita e assistenza”.



All'interno della gamma Daf il CF si qualifica grande protagonista di un'offerta sempre più articolata.

Intervista

Giovanni Lo Bianco, Amministratore delegato di Volvo Trucks Italia

“La fiducia dei clienti ci ripaga del nostro duro lavoro”

MAURO ZOLA
ZINGONIA

In questa intervista Giovanni Lo Bianco, Amministratore delegato di Volvo Trucks Italia, spiega come la filiale del costruttore svedese abbia lavorato con impegno a passione per affrontare la crisi economica e incrementare la fiducia della clientela per prodotti e servizi all'avanguardia per quanto riguarda prestazioni, versatilità ed economia d'esercizio.

Un suo commento, supportato anche da numeri, sull'andamento del mercato italiano dei veicoli industriali e commerciali nel 2013. Quali gli elementi che l'hanno determinato?

“Il 2013 è stato caratterizzato ancora da elementi d'incertezza economica che hanno influito negativamente sul generale andamento del mercato che quest'anno si è assestato intorno alle 10mila unità sopra le 16 tonnellate. I numeri del 2013 secondo noi sarebbero stati persino più bassi di quelli del 2012 se non ci fosse stato il doppio effetto del 'pre buy' sugli Euro 5 e anche qualche risultato dato dai promessi incentivi per gli Euro 6”.

In questo scenario quale è stato il risultato di Volvo Trucks nel complesso e in particolare nei singoli segmenti?

“Volvo Trucks grazie anche all'introduzione della nuova gamma e all'organizzazione di vendita e assistenza è riuscita a concludere un anno ancora positivo; è andata contro tendenza rispetto al mercato raggiungendo la quota del 14,5 per cento

nel mercato sopra le 16 tonnellate. Dopo Iveco, nella classifica trattori siamo la prima marca straniera”.

Vuole sintetizzare caratteristiche vincenti e specifiche mission dei vari modelli che compongono oggi l'offerta Volvo Trucks?

“Oggi l'offerta Volvo non si limita al solo veicolo, vogliamo offrire alla clientela una soluzione per il trasporto per cui alle peculiarità tecniche dei veicoli della nuova gamma, che sono di indiscussa qualità, siamo in grado di offrire alla nostra clientela soluzioni che vanno dal finanziamento ai contratti di manutenzione ai servizi telematici che possono essere studiati ad hoc, ai corsi di guida per i conducenti nonché, non dimentichiamolo, un servizio di assistenza di eccellenza”.

Cinque anni di crisi del mercato sono tanti. Quali sono state le iniziative di Volvo Trucks per venire incontro in qualche modo alle difficoltà dei clienti e della rete di vendita?

“Questa crisi, che si è presentata nel 2008, secondo gli analisti dell'epoca doveva durare un paio d'anni; ne sono passati 5, non è stato facile, abbiamo sofferto noi, ha sofferto la nostra clientela, noi abbiamo cercato di supportare i nostri clienti con soluzioni ad hoc, personalizzate, in grado di garantire loro il massimo in termini di qualità dei prodotti e soprattutto dei servizi, abbiamo lavorato molto, e con un successo riconosciuto dai clienti stessi, sui consumi, grazie sia all'utilizzo della telematica a

bordo dei veicoli che a un numero sempre più crescente di clienti e autisti formati dai nostri specialisti”.

In che modo è stata ristrutturata la rete di vendita e di assistenza in funzione ai ri-

”

VOLVO TRUCKS GRAZIE ANCHE ALLA NUOVA GAMMA E ALL'ORGANIZZAZIONE DI VENDITA E ASSISTENZA È RIUSCITA A CONCLUDERE UN ANNO ANCORA POSITIVO. HA RAGGIUNTO LA QUOTA DEL 14,5 PER CENTO NEL SEGMENTO SOPRA LE 16 TONNELLATE.

dotti numeri del mercato? Quale oggi la sua reale dimensione? Ci sono nuovi operatori economici che di recente hanno investito o intendono investire sul marchio Volvo?

“La nostra rete, come tutte le reti di vendita e assistenza, ha vissuto e sta vivendo un momento di stress, noi siamo stati al fianco dei nostri partner in maniera attiva pronti a supportarli in qualunque momento e in qualunque situazione, alcuni di

loro purtroppo hanno dovuto cessare la loro attività, ma a latere abbiamo visto sorgere piccole organizzazioni che, credendo nel nostro marchio e nelle nostre persone, hanno investito su di noi aprendo piccole ma solide strutture. Il nostro Truck Center (unità diretta di commercializzazione dei nostri veicoli) si è ulteriormente sviluppato nel Nord Italia riuscendo a dare ormai risultati positivi, certo è stato un lavoro lungo, oserei dire da certosini, ma passo a passo, credendoci, credendo nei nostri prodotti e nei nostri servizi pensiamo di poter affrontare il 2014 con determinazione

Le attività di Volvo Trucks Italia legate all'usato e al noleggio hanno sofferto le stesse problematiche della vendita del nuovo?

“Per quanto riguarda l'usato l'andamento è stato diverso rispetto al nuovo in quanto si è mosso diversamente e in certo senso ha tenuto di più, anche se vi sono significative differenze da zona a zona dell'Italia. I veicoli Volvo usati restano comunque tra i più richiesti da questo tipo di mercato sia interno che per export. Il noleggio al momento non rientra nelle nostre core activities”.

Come è cambiato, a causa della lunga crisi economica, l'atteggiamento delle aziende di trasporto nei confronti del marchio Volvo? Quali sono le loro nuove e più pressanti aspettative? E come risponde Volvo Trucks?

“L'atteggiamento delle aziende di trasporto clienti storiche del marchio Volvo tendenzialmente non è cambiato, certo



Giovanni Lo Bianco, Amministratore delegato di Volvo Trucks Italia

la flotta richiede maggior supporto nell'assistenza e consulenza ancor più qualificata nel fornire il veicolo. In questo momento il marchio Volvo si è consolidato e una prova ne è la quota di mercato da noi raggiunta nel 2013. A livello generale quello che noi purtroppo abbiamo riscontrato e che riguarda tutti i costruttori, e che è un problema che diventerà sempre più importante a danno della nostra economia globale, è la 'fuga' dei nostri clienti verso l'Est dove il costo degli autisti, del gasolio e di gestione generale delle flotte sono minori che in Italia. È un problema serio che ci auguriamo venga presto preso in seria considerazione da parte delle autorità; non solo rischiamo noi come aziende produttrici, ma rischia anche l'economia italiana che si vede sottrarre contributi economici anche importanti. Noi abbiamo risposto alle esigenze dei nostri clienti, come ho già detto precedentemente, fornendo loro ogni tipo di supporto”.

La fine del 2013 ha accelerato in quale modo la richiesta di veicoli Euro 5, visto che con l'inizio del 2014 entra in vigore la normativa Euro 6

per i veicoli nuovi?

“Questo è parzialmente vero, almeno per quanto riguarda il nostro marchio poiché abbiamo raccolto moltissime richieste già a partire da metà 2013 per veicoli Euro 6. Il risultato ottenuto dalla vendita dei veicoli Euro 5 è stato un mix di offerta da parte nostra alla clientela dovuta sia a dei veicoli classic (Volvo FH vecchia serie), dal nuovo FH Euro 5 e dai contributi statali per il pre-buy dei veicoli Euro 6”.

Fare previsioni è un esercizio ormai impossibile. Ma come possiamo immaginare che si evolva il 2014 e quali sono i vostri programmi sul piano dell'evoluzione dei prodotti e delle iniziative commerciali e di marketing?

“Fare previsioni per il 2014 non è facile, l'incertezza politica ed economica continua anche se le nostre analisi per il 2014 prevedono un miglioramento rispetto al 2013. Anche se alcuni segnali ci fanno sperare che vi possa essere una piccola ripresa nella seconda parte dell'anno. Le nostre attività di marketing saranno sempre più concentrate verso attività mirate sui clienti finali”.



Nel trasporto a lungo raggio Volvo Trucks ha rinnovato la proposta della gamma dell'ammiraglia FH.



Il Volvo FE si dimostra ancora una volta veicolo ideale per la gestione dei servizi di pubblica utilità.

Intervista

Franco Fenoglio, Amministratore delegato Italscania

“Nel 2014 ancora protagonisti di assoluto rilievo”

PAOLO ALTIERI
TRENTO

In uno scenario che prosegue sull'onda lunga della crisi economica che ancora condiziona fortemente il mercato dei veicoli industriali e degli autobus, Italscania ha chiuso il 2013 con risultati soddisfacenti e guarda con estremo ottimismo al nuovo anno da poco iniziato. Lo dice a chiare lettere Franco Fenoglio, Amministratore delegato della filiale italiana del costruttore svedese, che in questa intervista traccia un bilancio dell'anno appena concluso e illustra le strategie dell'offensiva a 360 gradi che Italscania intende

”

I NOSTRI VEICOLI ECCELLONO IN MATERIA DI CONTENIMENTO DEI CONSUMI, SONO NOTI PER L'AFFIDABILITÀ E PER IL LORO VALORE NEL TEMPO. IN ESTREMA SINTESI, IL COSTO TOTALE DI POSSESSO DI UNO SCANIA SEGNA LA DIFFERENZA.

perseguire nel 2014.

Un suo commento, supportato anche da numeri, sull'andamento del mercato italiano dei veicoli industriali nel 2013. Quali gli elementi che l'hanno determinato?

“Anche il 2013 è proseguito lungo il trend dell'anno precedente, con una generale stagnazione del mercato e con un risultato complessivo, per quanto concerne i veicoli industriali, che è ben lontano dai numeri pre-crisi. Nella seconda parte dell'anno si è verificata, come era ampiamente prevedibile con l'avvicinarsi dell'introduzione della normativa Euro 6, una forte spinta verso l'acquisto dei veicoli equipaggiati con propulsori Euro 5”.

In questo scenario qual è stato il risultato di Italscania nel complesso e in particolare nel mercato dei truck e dei bus?

“Pur in uno scenario che continua a essere molto difficile per il mondo dell'auto-

trasporto, il risultato di Italscania si può complessivamente definire positivo. Il target che ci eravamo prefissati è stato raggiunto anche grazie al lancio, nel mese di marzo, della nuova gamma Streamline. Il settore autobus risente ugualmente della situazione economica, tuttavia il 2013 si chiude con il sorriso e l'introduzione degli innovativi propulsori a gas, che pongono un'attenzione particolare all'ambiente, contribuirà sicuramente ad altre grandi soddisfazioni”.

Vuole sintetizzare caratteristiche vincenti e specifiche mission dei vari modelli che compongono oggi l'offerta Scania?

“Non vorrei differenziare i modelli, perché la gamma di prodotti Scania è competitiva in ogni segmento e con ogni motorizzazione. A oggi disponiamo di tredici motori Euro 6 che sono già alla seconda generazione: Scania è stato il primo costruttore a proporre sul mercato i motori Euro 6 nel marzo 2011, con ampio anticipo rispetto all'introduzione della normativa. I nostri veicoli eccellono in materia di contenimento dei consumi, sono noti per l'affidabilità e per il loro valore nel tempo. In estrema sintesi, il costo totale di possesso di uno Scania segna la differenza”.

Cinque anni di crisi del mercato sono tanti. Quali so-

no state le iniziative di Italscania per venire incontro in qualche modo alle difficoltà dei clienti e della rete di vendita?

“Uno dei nostri principi è 'Il cliente prima di tutto'. Oggi, se possibile ancora più di ieri, cerchiamo di venire incontro alle necessità dei nostri clienti ascoltando le loro richieste e offrendo non solo un prodotto, ma soluzioni complete di qualità che possano consentire loro di affrontare quotidianamente le nuove sfide che il mercato mutevole impone e permettano di gestire al meglio i costi d'esercizio”.

In che modo è stata ristrutturata la rete di vendita e di assistenza in funzione dei ridotti numeri del mercato? Quale oggi la sua reale dimensione? Ci sono nuovi operatori economici che di recente hanno investito o intendono investire sul marchio Scania?

“La rete di vendita e di assistenza ha subito minimi e fisiologici ritocchi, il numero di concessionarie Scania in Italia è 20 e le officine sono 96. Nonostante il periodo di recessione la rete sta affrontando la situazione con tenacia ed è in buone condizioni. Vorrei citare, ad esempio, l'inaugurazione della nuova sede della concessionaria Toscardia a Perugia, in pochi mesi già diventata un punto di riferimento per la clientela in Umbria”.

Le attività di Italscania legate all'usato e al noleggio hanno sofferto le stesse problematiche della vendita del nuovo?

“La vendita di usato Scania ha da sempre numeri favorevoli, che sono in netta crescita. Abbiamo da poco stabilito una nuova organizzazione e nei prossimi anni apriremo nuovi centri dell'usato per offrire una maggiore vicinanza ai nostri clienti”.

Come è cambiato, a causa della lunga crisi economica, l'atteggiamento delle aziende di trasporto nei confronti del marchio Scania? Quali sono le loro nuove e più pressanti aspettative? E come risponde Italscania?

“I nostri clienti continuano a credere con forza nel nostro brand e soprattutto nei nostri prodotti e servizi. Le aspettative immediate sono quelle di avere un mezzo che possa permettere di contenere ancora di più il consumo di carburante e i costi di gestione e noi rispondiamo con l'introduzione della gamma Scania Streamline: la nuova impostazione della cabina e le dotate specifiche tecniche consentono un ulteriore risparmio di carburante fino all'8 per cento. Un altro tassello è rappresentato dalla formazione rivolta ai conducenti: uno dei nostri pilastri è l'attenzione riservata al ruolo dell'autista, che pur con veicoli sempre più sofisticati



Franco Fenoglio, Amministratore delegato Italscania

dal punto di vista tecnologico, rimane l'attore principale. Grazie alla formazione, anche i driver più esperti riescono a ottenere un notevole miglioramento nel contenimento dei consumi. Chiudiamo l'anno con grandi soddisfazioni in ambito di driver training, grazie a un team specializzato che ogni settimana organizza dei corsi specifici, con il fine di ottimizzare le prestazioni dei veicoli Scania. Nel 2013 ben 230 driver hanno seguito i nostri corsi, quasi il doppio rispetto all'anno precedente: un chiaro segnale della sensibilità crescente delle aziende di trasporto nei confronti di queste attività”.

La fine del 2013 ha accelerato in quale modo la richiesta di veicoli Euro 5, visto che con l'inizio del 2014 entra in vigore la normativa Euro 6 per i veicoli nuovi?

“È una dinamica di mercato naturale: chi ha potuto permettersi il rinnovamento del pro-

prio parco mezzi lo ha fatto approfittando degli ultimi veicoli Euro 5, forse titubante nell'acquistare dei veicoli con i propulsori di recente introduzione. Da questo punto di vista possiamo rassicurare i nostri clienti: lungo le strade d'Europa circolano 6.000 veicoli Scania Euro 6 attualmente in esercizio da circa un anno”.

Quanto costa in più un veicolo Euro 6 rispetto a un identico modello Euro 5? È una spesa in più giustificata da quali vantaggi?

“È difficile fare delle comparazioni economiche, prima di tutto perché non esistono identici modelli Euro 5 ed Euro 6. La differenza di prezzo si spiega con una tecnologia estremamente più avanzata e ulteriormente attenta all'ambiente; infatti, le emissioni di ossidi di azoto e particolati sono circa un quinto di quelle dei motori Euro 5. I veicoli dotati degli standard per le emissioni più aggiornati possono, tuttavia, usufruire fin da ora dei pedaggi autostradali più bassi e di altri eventuali incentivi. Inoltre, sono sempre più numerose le aziende cosiddette 'green', che richiedono espressamente ai propri partner logistici l'utilizzo di veicoli con emissioni Euro 6”.

Fare previsioni è un esercizio ormai impossibile. Ma come possiamo immaginare che si evolva il 2014 e quali sono i vostri programmi sul piano dell'evoluzione dei prodotti e delle iniziative commerciali e di marketing?

“L'inizio del 2014 con molta probabilità vedrà un'ulteriore contrazione del mercato, ma necessariamente prima o poi ci dovrà essere uno svecchiamento del parco circolante. Per quanto concerne Scania saremo impegnati su vari fronti: proseguiremo a spron battuto le attività sulla rete e dedicate ai clienti, organizzeremo la sesta edizione nazionale dello Young European Truck Driver, il concorso dedicato ai giovani autisti Under 35 e continueremo ad avere un focus specifico verso tutti i segmenti”.



Un R500 6x4 della linea Streamline, punta di diamante dell'attuale offerta internazionale di Scania improntata alla massima efficienza.

Intervista

Mario Ferrari Aggradi, Responsabile TruckStore in Mercedes-Benz Italia

Usato, l'alternativa che vale

EMANUELE GALIMBERTI
ROMA

Che oggi l'usato sia una componente fondamentale del business di un qualsiasi costruttore è ormai assodato. Non fa eccezione Mercedes-Benz, che anzi è stato uno dei primi marchi a strutturare una rete apposita con tanto di centri specializzati nel trattare proprio i "seconda mano". Per capire in che modo è strutturato attualmente il servizio abbiamo intervistato Mario Ferrari Aggradi, responsabile dei TruckStore e di tutto quel che riguarda camion e furgoni usati.

Cos'è l'usato di veicoli industriali e commerciali per Mercedes-Benz?

"Per noi il business dell'usato veicoli industriali e commerciali rappresenta prima di tutto un'attività strategica a supporto del mercato del nuovo. Sempre più spesso nel corso degli ultimi anni abbiamo vissuto una tendenza di riduzione dei parchi veicoli delle aziende di trasporto, generando la necessità per le diverse case costruttrici di strutturarsi in modo efficace ed efficiente nella gestione di veicoli restituiti in permuta, in grado non solo di ritirare e commercializzare veicoli del proprio marchio, ma anche i veicoli della concorrenza. Inoltre, il mercato dell'usato non è solamente un mercato di sostituzione, ma vive anche di un impulso proprio. In questo senso è di fondamentale importanza la cura e l'attenzione al cliente che si rivolge all'usato con l'aspettativa di acquistare un veicolo relativamente 'giovane' che possa supportare la propria attività con la stessa affidabilità di un veicolo nuovo".

Come è organizzato il vostro servizio usato?

"Innanzitutto, dobbiamo distinguere tra veicoli industriali

e commerciali. Per quanto riguarda i leggeri Mercedes-Benz ha lanciato con il marchio Used 1 un programma che coinvolge direttamente i concessionari della rete ufficiale che garantiscono precisi standard di prodotto e servizi offerti. Parlando invece di veicoli superiori alle 6 tonnellate, questi vengono commercializzati dalla Mercedes-Benz attraverso il marchio TruckStore, dietro cui si articola la più grande rete europea di commercializzazione di veicoli usati plurimarca, con più di 2mila veicoli in offerta e oltre 30 centri in Europa, di cui due in Italia".

Com'è strutturata la vostra rete di vendita?

"Per i veicoli commerciali è sufficiente rivolgersi a una delle 20 concessionarie Mercedes-Benz aderenti al programma Used 1. Per quanto riguarda il TruckStore, in Italia abbiamo due sedi esclusivamente dedicate al business dell'Usato, una a Roma e una a Piacenza, in questo modo riusciamo a essere sempre vicini ai nostri clienti in luoghi facilmente identificabili e raggiungibili".

Che plus garantite ai clienti del vostro usato?

"Naturalmente, la tradizionale qualità e affidabilità che si attende il cliente che si avvicina al mondo Mercedes viene garantita anche e soprattutto in questo specifico segmento di mercato. I clienti che si indirizzano all'acquisto di veicoli industriali e commerciali usati sono tecnicamente molto preparati e ricercano requisiti specifici in un mezzo subito disponibile e in grado di soddisfare le proprie esigenze di trasporto. Per il segmento dei pesanti, il marchio TruckStore offre la sicurezza che ogni veicolo offerto è stato sottoposto a una scrupolosa perizia su carrozzeria, meccanica, catena cinematica e

pneumatici. Sulla base di questa valutazione viene poi compilato uno stato d'uso e viene definita una categoria di appartenenza: oro, argento e bronzo. I primi hanno al massimo 4 anni di età, uno stato d'uso di ottimo livello e sono coperti dalla garanzia TruckStore valida per un anno a chilometraggio illimitato. I veicoli della categoria argento hanno invece al massimo 6 anni di anzianità e uno stato d'uso di buon livello. L'ultimo gradino del podio, infine, è occupato da mezzi che hanno al massimo 12 anni di età e uno stato d'uso conforme al livello di anzianità".

Mentre la rete per i commerciali?

"La Used 1 invece orienta la propria presenza sul mercato attorno a 3 valori fondamentali a garanzia di tutti i nostri clienti: 'Affidabilità e credibilità dell'interlocutore', perché il cliente deve poter contare su un partner qualificato, che comprenda in pieno la sua attività e che possa suggerirgli il giusto veicolo usato per rispondere a ben definite esigenze di trasporto e intensità di utilizzo; 'Trasparenza dell'offerta', perché nel mondo dell'usato è essenziale sapere cosa si sta comprando; infine, grazie all'enorme esperienza accumulata, offerta di 'soluzioni e servizi su misura' per quanto riguarda termini e modalità di pagamento; avvalendosi anche del prezioso supporto di Mercedes-Benz Financial Services Italia, Used 1 è in grado di offrire un'ampia gamma di servizi, inclusa la garanzia Used 1. Inoltre, tutti i veicoli commerciali Used 1 vengono sottoposti a un accurato controllo tecnico nel momento in cui entrano nelle nostre strutture e, dove necessario, tutti gli interventi di manutenzione e assistenza vengono preventivamente effettuati utilizzando

esclusivamente ricambi originali Mercedes-Benz".

Avete un sito internet dedicato?

"Sì certo, per i veicoli industriali il sito è www.truckstore.it, dove è possibile trovare una panoramica estremamente dettagliata dei veicoli disponibili presso tutti TruckStore europei, non solo nelle sedi italiane. Per il marchio Used 1 invece, abbiamo una sezione dedicata sul sito www.mercedes-benz.it".

Il vostro servizio tratta soltanto usati del marchio oppure anche degli altri costruttori?

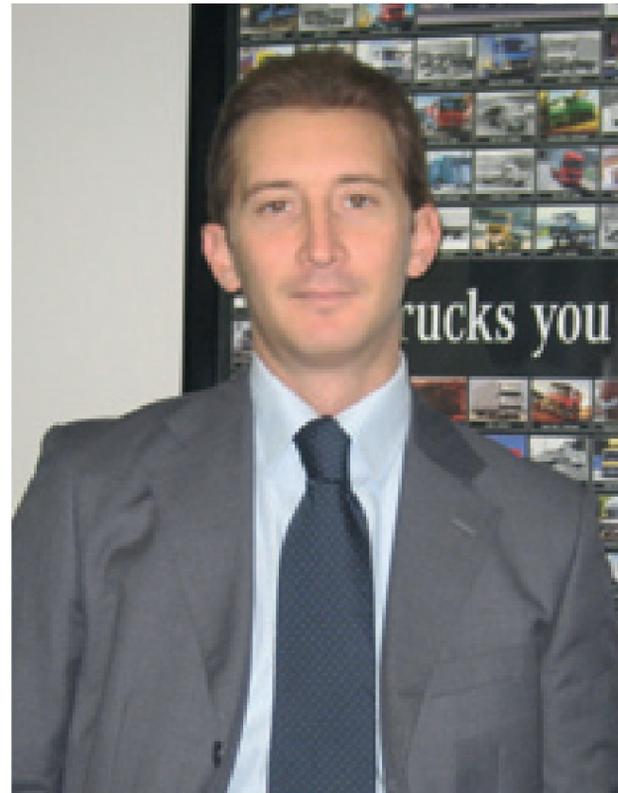
"Sia l'offerta TruckStore che quella Used 1 comprendono anche veicoli di altri marchi. Nel caso dei veicoli commerciali, quest'offerta è sicuramente marginale rispetto al prodotto di marca Mercedes; mentre, se parliamo di veicoli pesanti, la nostra offerta è composta generalmente dal 50 per cento di veicoli di marca Mercedes e 50 per cento di altre marche".

Avete previsto anche un'offerta finanziaria specifica per l'usato?

"Ovviamente, come dicevamo l'obiettivo è proprio quello di offrire un pacchetto di servizi a 360°: sia che ci si rivolga al TruckStore che a una delle concessionarie aderenti al programma Used 1, ogni cliente può usufruire di piani di finanziamento studiati ad hoc da Mercedes-Benz Financial Services Italia".

Come sta funzionando il settore in questi anni difficili?

"Il mercato dell'usato ha subito una flessione sensibilmente inferiore rispetto a quella del mercato del nuovo. Ciò è dovuto alla consolidata tendenza dei clienti a ricercare, in un momento di difficoltà economico-finanziaria ed estrema incertezza nel futuro, un prodotto affi-



Mario Ferrari Aggradi, Responsabile TruckStore

dabile a un costo inferiore. Inoltre, sebbene la situazione generale abbia pesantemente aggredito sia il settore dei trasporti che delle costruzioni nel mercato nazionale, la domanda proveniente dai mercati esteri di veicoli industriali e commerciali usati ha visto un sostanziale incremento nel corso degli ultimi anni".

Quali sono le tipologie di clienti più interessate all'usato?

"L'usato è sempre stato un'alternativa al nuovo. Quando si acquista un veicolo, sia esso nuovo o usato, è sempre necessario pensare a quanto e come il veicolo dovrà essere u-

tilizzato e alla situazione economica e finanziaria della propria azienda. Una corretta valutazione di queste variabili può portare il cliente a optare per l'una o l'altra soluzione o, addirittura, per soluzioni miste che vedono, all'interno dello stesso parco veicolare, sia mezzi nuovi che mezzi usati. La crisi degli ultimi anni ha infatti portato clienti tipicamente del nuovo a valutare l'acquisto di veicoli usati, subito disponibili e con un minore investimento finanziario. Per quanto riguarda veicoli usati con diversi anni di età e percorrenze elevate, la domanda arriva generalmente dai mercati esteri".

NUOVE SEDI A ROMA E PIACENZA

CRESCE IL NETWORK TRUCKSTORE SULLA STRADA DEL BUSINESS GARANTITO

E. GALIMBERTI
ROMA

Lo specialista Mercedes-Benz dei veicoli usati ancora più vicino ai clienti. È questo il messaggio lanciato dall'inaugurazione delle nuove sedi di Roma e Piacenza di TruckStore, il network europeo dedicato alla vendita di veicoli usati, che ora può vantare su due strutture completamente rinnovate a copertura del territorio italiano. La sede di Piacenza servirà al meglio tutta la zona del Nord Italia, mentre alla sede capitolina faranno riferimento i clienti del Centro-Sud e delle Isole. Le nuove sedi TruckStore testimoniano concretamente la volontà di Mercedes-Benz Italia di avvicinare sempre più le strutture di vendita dell'usato ai propri clienti.

Anche perché sono localizzate in zone facilmente raggiungibili e sono identificabili da tutti, diventando così il punto di riferimento per chiunque voglia acquistare un veicolo industriale usato in Italia affidandosi alla professionalità del personale TruckStore, la più grande rete integrata per

l'acquisto e la vendita di autocarri usati in Europa.

Il nuovo quartier generale TruckStore di Roma si trova a poche centinaia di metri dall'uscita 16 (Prenestina) dell'autostrada A90 (Grande Raccordo Anulare), in direzione del centro città. La vicinanza al Grande Raccordo Anulare, nel quale confluiscono le principali arterie autostradali italiane, rende semplice raggiungere il TruckStore di Roma ai clienti provenienti da tutta Italia. Il TruckStore di Piacenza si è trasferito in una nuova sede costruita ad hoc per rispondere ancora meglio alle esigenze degli utenti del Nord Italia. Moderna e funzionale, la nuova sede è situata all'interno del più dinamico polo industriale italiano per il settore dei trasporti: la provincia di Piacenza. Il TruckStore sorge nella zona di Caorso, a poca distanza dall'uscita dell'autostrada A21, facilmente raggiungibile da tutto il Nord Italia utilizzando strade a scorrimento veloce.

Dietro il marchio TruckStore si articola la più grande rete europea di commercializzazione di veicoli usati plurimarca, con più di 2mila veicoli

in offerta e oltre 30 centri in Europa. I nuovi TruckStore di Roma e Piacenza, oltre a commercializzare veicoli di ogni marca, offrono un'ampia gamma di servizi: leasing, buy-back, servizi finanziari, permuta, ripristini e allestimenti anche su richiesta, disbrigo delle pratiche per l'esportazione, certificazione e sigillo di qualità.

Grazie alla sinergia con l'intero network, qualora il veicolo scelto non sia disponibile presso il TruckStore più vicino, viene avviata una ricerca che coinvolge tutti i centri europei. Se il veicolo è presente in una qualsiasi altra struttura in Euro-

pa, viene prontamente trasferito al centro al quale si è rivolto il cliente.

La qualità degli autocarri, dopo accurate verifiche su ogni aspetto del veicolo, viene certificata dalla garanzia TruckStore, valida in tutta Europa e per tutte le marche. Il marchio TruckStore offre la sicurezza che ogni autocarro è stato sottoposto a una scrupolosa perizia su carrozzeria, meccanica, catena cinematica e pneumatici. Sulla base di questa valutazione viene compilato uno stato d'uso e viene definita una categoria di appartenenza: Oro, Argento e Bronzo.



Intervista

Franco Zorzetto, Responsabile prodotto Iveco Mercato Italia

“La nostra priorità è ottimizzare il costo di gestione”

MAURO ZOLA
TORINO

Lo Stralis Super Light è soltanto uno, probabilmente il più evidente, dei modelli “specializzati” entrati a far parte della gamma Iveco. Sembra infatti che oggi più che mai, forse anche per effetto della crisi, sia fondamentale per i costruttori coprire ogni nicchia, progettando anche veicoli specifici destinati a coprire nicchie di mercato.

“Il parametro fondamentale di base per aggiungere valore ai nostri camion resta sempre quello di ottimizzarne il costo

portante è quella di una riduzione dei consumi e la risposta in questo caso è standard su tutta la nostra gamma. Mettendo a frutto l’esperienza maturata sull’Ecostralis e trasferendone tutti i contenuti tecnici sulla nuova produzione abbiamo dato la miglior risposta possibile a tutti i nostri clienti”.

Quali altri sviluppi avete introdotto nelle nuove gamme Euro 6?

“La gamma offerta in precedenza, già abbastanza ampia ed estesa, è stata praticamente confermata. Il grosso investimento l’abbiamo fatto nell’architettura dei veicoli, nello sviluppo dei

nuovi motori e del nostro sistema esclusivo Hi Scr, ma soprattutto nell’ottimizzazione del Total Cost of Ownership, che è ormai il punto di riferimento di ogni trasportatore che sappia fare i propri conti. In questo caso i progressi più importanti li abbiamo fatti nella riduzione del consumo di gasolio, nel corso dell’ultima prova l’ente di certificazione indipendente Tuv ha confermato una riduzione del 2,3 per cento rispetto allo Stralis con la vecchia cabina e con il motore Euro 5. Un risultato davvero eccezionale”.

Soprattutto sulla base del fatto che si pensava gli Euro 6

consumassero molto più degli Euro 5.

“Noi avevamo dichiarato prudentemente che i consumi sarebbero stati più o meno gli stessi, invece siamo ben contenti di poter affermare ora che la sola aerodinamica li riduce di un 1 per cento e che il resto lo fanno le scelte motoristiche, in pratica l’Hi Scr”.

Nello Stralis Super Light avete anche utilizzato un motore di cubatura ridotto, una operazione di downsizing piuttosto riuscita, dato che questa sembra essere una costante nella produzione odierna. Applicherete ancora lo



Franco Zorzetto, Responsabile prodotto Iveco Mercato Italia

stesso principio?

“Il downsizing è un trend più automobilistico, noi con i nuovi motori Euro 6 siamo riusciti a ottimizzare le cilindrata per rispettare le normative e addirittura migliorare le performance e consumi, evitando così di dover aumentare le cilindrata come hanno fatto i nostri concorrenti. Il Cursor 9 da 400 cv rappresenta il massimo dell’ottimizzazione e non credo che in futuro ricorreremo a soluzioni più estreme. Un downsizing lo proponiamo per il nuovo Euro-Cargo Euro 6 in ottica riduzione costo di gestione, offrendo un 4 cilindri fino a 210 cv che spesso può andare a sostituire il sei cilindri a 220 cv con un risparmio sul consumo fino al 4,5 per cento”.

Abbiamo parlato soprattutto dello Stralis, vogliamo dire qualcosa anche delle altre gamme?

“In effetti gli altri due modelli sono messi un po’ in ombra dallo stradale, ma in realtà anche in quei casi abbiamo portato avanti sviluppi simili, stando ben attenti a conservare

un ottimo coefficiente per il TCO. Poi nel caso del Trakker abbiamo avuto un occhio di riguardo per l’allestibilità. Dell’Eurocargo invece, l’ultimo a essere presentato, si parlerà molto nel prossimo futuro, mano a mano che lanceremo le varie versioni, stiamo infatti completando la line up ed entro un paio di mesi potremo disporre di tutte le versioni, che sono davvero tante”.

Di fatto l’intera gamma pesante è stata rinnovata, cosa dobbiamo quindi aspettarci per il prossimo futuro?

“Sicuramente continueremo a lavorare su tutte le gamme. Il prodotto resta infatti al centro della strategia Iveco. Al di là del passaggio all’Euro 6, che ha richiesto un grande investimento, continueremo a cercare di ridurre i consumi. A livello di nuovi prodotti qualche cosa si vedrà relativamente alla gamma Daily”.

Sul Daily monterete i primi propulsori Euro 6?

“Sì, dovendo coprire anche la parte heavy duty, con Pt che arrivano fino alle 7 tonnellate”.

”

SICURAMENTE CONTINUEREMO A LAVORARE SU TUTTE LE GAMME. IL PRODOTTO RESTA INFATTI AL CENTRO DELLA STRATEGIA IVECO. AL DI LÀ DEL PASSAGGIO ALL’EURO 6, CHE HA RICHiesto UN’ACCELERAZIONE, CONTINUEREMO A CERCARE DI RIDURRE I CONSUMI.



FRANCO ZORZETTO È ENTRATO IN IVECO NEL 1996

LA PROSSIMA SFIDA È INTENSIFICARE IL RAPPORTO CON GLI ALLESTITORI ITALIANI

Si è svolta tutta all’interno di Iveco la carriera lavorativa di Franco Zorzetto, che, dopo una laurea in ingegneria e un master all’università Bocconi, è entrato nello staff che si occupava dello stabilimento di Brescia. “Ho iniziato nel settembre del 1996 - ricorda il manager - e per dieci anni sono rimasto nel settore ingegneria e piattaforma dello stabilimento Eurocargo, un periodo molto bello, che ricordo sempre con piacere”.

Il passo successivo è nel sales & marketing centrale, dove Zorzetto trascorre i quattro anni successivi. “Ora da tre anni sono il responsabile del prodotto per il mercato Italia”.

Ciò da quando si era già in piena crisi. Questo come ha influito sul suo lavoro?

“È cambiato tanto, perché sono venuti a mancare i grossi volumi, che nel nostro settore sono fondamentali dato che ci occupiamo di produzioni industriali, di serie. Calando i numeri generali bisogna fare molta più attenzione alle piccole esigenze, anche quando si tratta in pratica di pezzi unici. Non possiamo più permetterci di

perdere neppure un cliente, il che vuol dire lavorare tanto su numeri bassi, per soddisfare una miriade di richieste davvero specifiche. Questo dal punto di vista professionale ha uno sviluppo molto interessante, dobbiamo dedicare maggior attenzione ai particolari e stare a sentire che cosa ci chiede la rete”.

Quindi i suoi contatti con i dealer si sono intensificati?

“Certo, con loro ma anche direttamente con i clienti. Rispetto al passato non possiamo più permetterci di scegliere che modelli produrre, ma dobbiamo riuscire a capire cosa vogliono davvero. Questo in pratica mi porta a stare molto sul campo e questa è la vera differenza”.

Quale sarà invece il prossimo sviluppo?

“Vorrei intensificare, e sicuramente quest’anno lo farò, il rapporto che abbiamo ripreso da poco con gli allestitori italiani. Ritengo molto utile registrare le loro impressioni, vedere come prendono i nostri nuovi modelli e se a riguardo hanno suggerimenti da dare”.

di gestione - spiega Franco Zorzetto, responsabile prodotto per il Mercato Italia - Il raggiungimento di questo obiettivo passa attraverso soluzioni specifiche per i diversi utilizzi. Il nostro Super Light è una di queste, dedicato a chi ha l’esigenza di sfruttare fino all’ultimo chilo di portata utile ad esempio nel trasporto di carburanti. Adesso con la versione Euro 6 l’abbiamo equipaggiata con un motore Cursor 9, portato per l’occasione fino a 400 cv”.

Oltre che sul Super Light su quali altri modelli specifici potete contare?

“Quella è la risposta per chi ha bisogno della portata, a chi invece serve il volume e necessita quindi di un trattore particolarmente basso abbiamo in gamma la versione ribassata LT. Bisogna comunque sempre considerare che la richiesta più im-



La gamma Stralis e sopra il Trakker: continua l’offensiva Iveco.



MAURO ZOLA
TORINO

Come spesso accade per le generazioni di camion Euro 6, il rinnovamento ruota essenzialmente intorno a un elemento ben preciso: il propulsore. Non fa eccezione il nuovo Iveco EuroCargo per cui, se pure ha ricevuto anche numerose altre migliorie, spicca soprattutto per i due nuovi Tector a 4 e a 6 cilindri che lo equipaggiano. Si tratta dei nuovi Tector 5 e Tector 7, che vanno a sostituire le precedenti versioni e rispetto alle quali hanno potuto contare su di un incremento della cilindrata, che ha così raggiunto i 4.5 e i 6.7 litri, il che va a sommarsi all'aggiunta del sistema d'iniezione Common rail HD di seconda generazione, che è in grado di lavorare con pressioni fino a 1.600 bar, dando vantaggi sia in termini di prestazioni assolute che soprattutto di coppia ai bassi regimi, cioè quelli in cui più spesso l'EuroCargo si trova a operare. Come già visto sui motori Cursor dello Stralis, il nuovo sistema d'iniezione punta su di una soluzione multipla, con ugelli in grado di garantire una eccellente precisione nel dosaggio del carburante, il che serve sia a ottimizzare il processo di combustione, riducendo di conseguenza la produzione di particolato, sia a ridurre il consumo di carburante, fa-

cendo in modo che neppure una goccia di gasolio vada sprecata.

La nuova serie di propulsori può anche contare su di un incremento della potenza, che nel caso del 4 cilindri è del 13 per cento, il che lo rende in grado di raggiungere i 210 cv. Ancora più marcato l'aumento della coppia, che è pari a un ottimo 23 per cento, permettendogli di raggiungere i 750 Nm già a partire dai 1.400 giri/min. Più contenuti i vantaggi per il 6 cilindri, che già partiva da una base ottimizzata: in questo caso l'in-

cremento di potenza è stato del 7 per cento, arrivando fino a 320 cv, con un 5 per cento in più di coppia, che può nella versione più potente sviluppare fino a 1.100 Nm dai 1.250 giri/min. Partendo da queste basi è stato possibile rivoluzionare completamente la gamma del nuovo EuroCargo, dando modo a quella fascia di clienti che di solito si orientava sulle versioni

con poco più di 200 cv di puntare su di un motore a quattro cilindri, con ovvi vantaggi in termini di riduzione della tara e del consumo. Dal punto di vista delle emissioni, Iveco ha replicato quanto già testato sui Cursor e cioè un impianto only SCR, senza ricorrere quindi al riciccolo dei gas di scarico e al filtro antiparticolato. Questo ha fin da subito un effetto benefico sul peso complessivo della catena cinematica, che è il più basso della categoria. A fare la diffe-

IL NUOVO IVECO EURO CARGO, SE PURE HA RICEVUTO NUMEROSE ALTRE MIGLIORIE, SPICCA SOPRATTUTTO PER I DUE NUOVI TECTOR A 4 E A 6 CILINDRI. SI TRATTA DEI NUOVI TECTOR 5 E TECTOR 7, CHE VANNO A SOSTITUIRE LE PRECEDENTI VERSIONI E RISPETTO ALLE QUALI HANNO POTUTO CONTARE SU DI UN INCREMENTO DELLA CILINDRATA, CHE HA COSÌ RAGGIUNTO I 4.5 E I 6.7 LITRI.

renza è un brevetto esclusivo di FPT Industrial, il sistema High Efficiency SCR, in grado di ridurre da solo le emissioni di ossidi di azoto del 95 per cento, una strada che soltanto Iveco aveva scelto, ma che ora i concorrenti più accorti stanno cercando di replicare. Alla base una diversa visione dei motori, in cui al riciccolo dei gas di scarico, che incrementa i consumi,

tribuisce a far crescere la potenza frenante del motore, che raggiunge i 100 kwh nel Tector 5 e i 150 kwh nel Tector 7. Più importanti dei risultati tecnologici sono però naturalmente quelli pratici, che, come certificato dall'ente indipendente Tüv, nel caso dei motori che montano l'Hi-eSCR vuol dire un minor consumo del 2,33 per cento. Completa la catena cinematica del nuovo EuroCargo una dotazione di cambi che non ha pari nel segmento dei medi e che comprende addirittura sei cam-

IN GAMMA ANCHE LA CABINA DOPPIA

DOVE L'ERGONOMIA REGNA SOVRANA

Partiamo dal basso, dalla versione base, quella più gettonata dalle piccole imprese o dai tanti corrieri che utilizzano quotidianamente EuroCargo e diamo un'occhiata alla cabina (che nei tratti estetici riprende ora il family feeling della nuova generazione Iveco Euro 6) che è in questo caso larga appena 210 cm, ma nonostante ciò è robusta come quella di un Tir. All'interno c'è tutto quel che serve davvero e in più posizionato a portata di mano. Con gli strumenti che sono sistemati in modo ergonomico per far sì che il guidatore possa raggiungerli senza staccare la schiena dal sedile e tenendo una mano sempre sul volante. Rivisto in meglio anche il

quadro strumenti, che permette di visualizzare con una sola occhiata tutti i dati sensibili relativi al camion, dalla pressione dei pneumatici ai tempi di percorrenza. Se questa è la cabina corta, le stesse caratteristiche sono riprese da quella lunga, che è disponibile sia con tetto basso che alto, utili per affrontare anche percorrenze medio lunghe, che rendono necessario passare qualche notte a bordo (i posti letto possono essere addirittura due). Competa il quadro la cabina doppia, che può arrivare a trasportare fino a sei passeggeri più il conducente e quindi può risultare molto utile sia nei cantieri oppure nelle operazioni di soccorso.

IVECO

Motore, azione!

La gamma EuroCargo ha un'ampiezza unica: grazie all'incrocio tra le soluzioni proposte si superano le 11mila combinazioni.

ti tutta una serie di brevetti esclusivi FTP, all'apparenza soltanto particolari ma che tutti insieme permettono un funzionamento unico. Si parte dal tipo di controllo "chiuso", che si basa sull'utilizzo di sensori in grado di fornire informazioni accurate sulla composizione dei gas di scarico, per proseguire con un sistema di dosaggio adattivo dell'AdBlue, che ne riduce la necessità e di un sistema d'idrolisi ad alta turbolenza con isolamento termico, che permette una diffusione omogenea dell'urea nel gas di scarico; in più, è stata migliorata la gestione termica del catalizzatore per favorire l'utilizzo a freddo. Completa il sistema l'aggiunta di una valvola di scarico a controllo elettronico, che accelera l'entrata in temperatura dell'SCR, garantendo così da subito la temperatura di esercizio ideale e quindi la giusta riduzione degli ossidi di azoto. La stessa valvola a farfalla con-

quella del controllo di stabilità Evsc, che può essere ordinato come optional per i veicoli con Ptt dalle 6 alle 10 t mentre è proposto di serie sui modelli di categoria superiore. L'Enhanced Vehicle Stability Control entra in azione quando si verificano situazioni di sovrasterzo, sottosterzo, oppure quando si deve deviare all'improvviso dalla propria traiettoria; al primo accenno di sbandata regola di conseguenza la potenza del motore e quindi frena sulle singole ruote con intensità differenziate, in modo da stabilizzare l'assetto del camion.

A questo può essere aggiunto anche l'Hill Holder, studiato per facilitare le partenze in salita senza pattinamenti della frizione e inutile sperpero della copertura degli pneumatici. Dal punto di vista costruttivo anche il nuovo EuroCargo Euro 6 mantiene le caratteristiche vincenti della serie precedente, con un telaio a longheroni a C in acciaio ad alta resistenza allo snervamento. A questo sono abbinati sospensioni paraboliche rinforzate, che possono essere sostituite da soluzioni semi ellittiche per i modelli destinati al cantiere, oppure pneumatiche. In questo caso possono essere anche integrali sui due assi (a due soffiotti fino alle 14 t, a quattro soffiotti più in alto) con sistema Electronic Controlled Air Suspension in grado sia di migliorare il comfort su strada sia di mantenere un assetto corretto con qualsiasi tipo di carico.

Per quel che riguarda l'impianto frenante, esso poggia su di un sistema a dischi su tutti gli assi, idropneumatico fino a 10 t, e quindi completamente pneumatico, a cui si aggiunge un freno motore standard. L'abbiamo tenuta per ultimo, ma in realtà è la caratteristica che ha sempre determinato il successo europeo dell'EuroCargo: si tratta naturalmente della gamma, che ha un'ampiezza davvero unica, grazie all'incrocio tra 14 varianti di massa totale, dalle 6 alle 19 t, sette potenze, da 160 a 320 cv, tredici trasmissioni, 15 passi, da 2.790 a 6.570 mm, tre tipi di cabine con due altezze di tetto e trazioni sia 4x2 che 4x4; si arriva a superare le 11mila combinazioni. Praticamente impossibile quindi non trovare l'EuroCargo ideale per il proprio tipo di lavoro.



La gamma EuroCargo ha un'ampiezza unica: grazie all'incrocio tra le soluzioni proposte si superano le 11mila combinazioni.

LA STORIA INIZIA NEL 1950, L'ANNO DELL'OM LEONCINO GLI ANTENATI DI SUCCESSO CHE HANNO SPIANATO LA STRADA ALL'EURO CARGO

Anche se in realtà il lancio dell'EuroCargo è avvenuto nel 1991 quando cioè Iveco era già una realtà, la storia dei medi di successo italiani parte da molto più lontano, dal 1950, anno in cui venne presentato l'OM Leoncino, piccolo camion che brillava per la soluzione a cabina avanzata e per una robustezza e una versatilità per quei tempi eccezionali. Tanto che la produzione durò fino al 1968, affiancato via via da altri modelli, come il Tigrotto, più robusto, adatto a missioni difficili, che debuttò nel 1957, oppure il Lupetto (presentato nel 1959) che andava invece a coprire la fascia inferiore, vista la Ptt che arrivava appena alle 5,6 t. Questo modello fu poi sostituito dal più moderno Cerbiatto che riprendeva cabina e motore del Leoncino, mentre ancora più piccolo era l'Orsetto, arrivato nel 1966, con una massa totale a terra che oggi sarebbe quella di un furgone.

La serie successiva, lanciata a fine anni Ses-

santa, si differenziava invece non tanto per i contenuti tecnici ma per la denominazione che il Gruppo Fiat, di cui OM faceva parte, decise doveva esser numerica: arrivarono quindi le serie 55, 65 e seguenti. A questa serie di incredibile successo ne seguì un'altra denominata semplicemente Z, in cui ai contenuti tecnici Fiat si aggiunsero soluzioni mutuata dalla Magirus, entrata a far parte del Gruppo. La denominazione rimase però OM e le serie più longeve, come la 90, rimasero in produzione fino al 1989 acquisendo un'alimentazione sovralimentata e quindi il nome di TurboZeta.

Con gli anni Novanta inizia invece l'era Iveco, che viene segnata fin da subito dall'EuroCargo, lanciato nel 1991 e subito premiato con il "Truck of the Year". La prima generazione resta in listino fino al 2002 (con un deciso restyling nel 1997) per poi essere sostituita dal MY 03 che ci porta diritto al Nuovo EuroCargo Euro 6.



MERCEDES-BENZ

L'Europa premia Actros

“Record Run”, realistica prova-confronto condotta da Dekra con la supervisione di Daimler su tre Actros di due diverse generazioni. Inoltre, nell'ambito di un sondaggio mirato, i clienti di dodici paesi europei hanno documentato come la versione Euro 6 consenta una riduzione dei consumi fino al 15 per cento, in base al tipo d'impiego. A ciò si aggiunge un netto miglioramento, nell'ordine del 40 per cento, sul fronte della quantità di AdBlue utilizzato.

Sono già 11mila i truck Mercedes-Benz conformi ai severi standard della normativa Euro 6 a circolare sulle strade d'Europa. Il numero di veicoli ordinati è cresciuto costantemente dalla primavera 2013. Il sofisticato sistema di depurazione dei gas di scarico del nuovo Actros è frutto di oltre 25 miliardi di chilometri di esperienza negli Stati Uniti, dove questi veicoli circolano con successo già da quattro anni. L'affidabilità dei veicoli Euro 6 è testimoniata da Rüdiger Elflein, Responsabile dell'azienda tedesca Elflein Spedition & Transport GmbH: “Abbiamo optato in piena consapevolezza per la versione Euro 6, ritenendola attualmente lo

stato dell'arte in campo motoristico. La nostra azienda punta sui veicoli Euro 6 fin dal 2012. Quanto ai consumi di carburante, le nostre aspettative sono state persino superate: il nuovo Actros consuma circa l'8 per cento in meno di carburante rispetto alla generazione precedente. Altro aspetto per noi particolarmente interessante è il fatto che il nuovo Actros contribuisce concretamente, grazie a una confortevole ed ergonomica postazione di lavoro, al benessere dei nostri autisti”.

Un ulteriore passo avanti sul fronte dell'economia dei consumi è stato recentemente compiuto con l'introduzione del Predictive Powertrain Control (PPC). Fra le note soluzioni per il controllo intelligente della catena cinematica, il PPC rappresenta la soluzione più completa ed efficace sul mercato, come confermato da tutte le prove su strada condotte da riviste di settore. Nell'impiego sul campo, il PPC rivela la propria utilità soprattutto all'aumentare dell'affaticamento del conducente nel corso della giornata, o quando si percorrono tragitti diversi da quelli abituali. Anche in questo caso, i risparmi di carburante

sono superiori al 5 per cento rispetto ai tragitti percorsi senza PPC. In Germania, già un Actros su tre viene ordinato equipaggiato con il PPC. Lo stesso è avvenuto in Italia con le vendite del 2013. Il Predictive Powertrain Control fa dialogare in modo attivo il tempomat e il sistema GPS facendo virtualmente conoscere in anticipo al veicolo la topografia del percorso che dovrà affrontare. In questo modo, il camion può intervenire in anticipo sulla catena cinematica e ottimizzare la velocità, i giri del motore e la marcia inserita in base alle caratteristiche della strada di fronte a sé.

Anche per quanto riguarda la sicurezza, il nuovo Actros si fa esemplare. Fra i “tredici angeli custodi” che vegliano sul conducente c'è la regolazione della distanza di sicurezza, il controllo di stabilità, il sistema anti-sbandamento, l'Active Brake Assist 3. Considerando anche il modello Actros precedente, già oggi oltre 38mila Active Brake Assist svolgono il loro cruciale compito sulle strade; e se prendiamo in considerazione i sistemi antisbandamento e di controllo di stabilità, il numero sale a 60mila. Oltre un terzo dei

IN DUE ANNI, OVVERO DAL LANCIO SUL MERCATO A FINE 2011, SONO GIÀ 30MILA I CLIENTI CHE HANNO SCELTO IL NUOVO MERCEDES-BENZ ACTROS PER LE LORO ATTIVITÀ DI TRASPORTO. UN SUCCESSO CHE TESTIMONIA L'AFFIDABILITÀ DELLA RINNOVATA GENERAZIONE DELL'AMMIRAGLIA TEDESCA. UN TERZO DEI VEICOLI CONSEGNATI È CONFORME ALLA NORMATIVA EURO 6 ORA ENTRATA IN VIGORE.

GUIDO PRINA
STOCCARDA

Trentamila clienti in due anni: è la misura del successo del nuovo Mercedes-Benz Actros in Europa. Stoccarda ne va giustamente fiera, anche tenendo conto che un terzo di quei veicoli commercializzati erano già conformi Euro 6 e quindi costituiscono una valida testimonianza della riuscita implementazione delle nuove tecnologie connesse all'introduzione della nuova normativa, in vigore dal 1° gen-

naio 2014. Come del resto costituisce una prova inoppugnabile dell'affidabilità del nuovo Actros l'impresa portata a termine dal convoglio di undici autocarri che hanno trasportato 300 pallet di aiuti umanitari destinati alla popolazione siriana, per un valore di quattro milioni di euro, percorrendo la tratta da Francoforte a Gaziantep, al confine con la Siria, martoriata dalla guerra civile.

Nel giro di appena sei giorni sono stati percorsi 4mila chilometri attraverso sei paesi, con

svariate ore di attesa alle frontiere. Nessun problema tecnico ha ostacolato la marcia degli autocarri. Lo stesso discorso vale per l'avanzata sul mercato europeo che per il nuovo Actros sembra davvero inarrestabile, almeno stando ai risultati consuntivati da fine 2011, quando la rinnovata generazione dell'ammiraglia tedesca è stata lanciata sul mercato. Alcuni dei 30mila nuovi Actros che percorrono le strade europee vantano sul tachigrafo percorrenze di ben 600mila chilometri e oltre. In Europa, con una quota di mercato del 23 per cento, Actros è leader di mercato fra gli autocarri pesanti a partire da 16 t di peso totale ammesso. L'apprezzato modello della Casa di Stoccarda mantiene la leadership, con una quota di mercato del 20,5 per cento, anche nel sottosegmento delle motrici pesanti per semirimorchi.

Persino nelle varianti Euro 6, nonostante la sofisticata tecnica di depurazione dei gas di scarico adottata, il vantaggio a livello di consumi rispetto al modello precedente è del 4,5 per cento. Il dato è stato individuato durante



ANCORA PIÙ COMPLETA

IN CABINA L'AUTISTA È SEMPRE DI CASA

Con il nuovo Actros sono al top anche le opzioni di equipaggiamento per creare una postazione di lavoro ancora più completa che risponda puntualmente alle esigenze dei singoli conducenti. La cabina dell'Actros, studiata per il trasporto a lungo raggio, è disponibile in larghezze da 2,3 e 2,5 m e con quattro varianti di tetto. Fra le sette varianti di cabina disponibili, cinque offrono il pavimento piatto. L'ergonomica postazione di lavoro e la confortevole zona giorno sono separate cromaticamente e geometricamente. Espressamente creati per il nuovo Actros sono, ad esempio, le superfici di alta qualità, il raffinato sedile lato guida con funzione di massaggio opzionale, i letti comodi come quelli di casa, il volante multifunzione, gli strumenti informativi ed esteticamente piacevoli e i portaoggetti asimmetrici integrati nel tetto. Altra caratteristica esclusiva del nuovo Actros è SoloStar Concept, disponibile a richiesta: questo sistema apre nuove prospettive per la zona notte, assicurando la massima qualità del riposo. Si tratta di una piacevole area relax, presente sul lato passeggero, che ha la forma di un comodo divano ad angolo ed è arretrata verso la paratia posteriore, per consentire di distendere le gambe. Il SoloStar Concept sta riscuotendo un grande successo: oltre 3mila conducenti di Actros in Europa ne beneficiano. Sono tre i diversi pacchetti che offrono tutto il comfort desiderato a un prezzo conveniente. Il Comfort Pack Basic comprende, tra l'altro, impianto di chiusura Comfort, tendina avvolgibile elettrica in due parti, luci soffuse “ambient” e altoparlanti a due vie. A tutto ciò, il Comfort Pack Classic aggiunge vano portaoggetti dotato di serratura sopra il parabrezza, cassetto supplementare nella consolle centrale, avvisatore acustico ad aria compressa, tendine parasole avvolgibili laterali sulla parte alta dei finestrini laterali, volante rivestito in pelle e tetto scorrevole e sollevabile ad azionamento elettrico. Il pacchetto più completo, il Comfort Pack Top prevede infine anche Sound System con 7 altoparlanti e subwoofer, strumentazione in versione Highline, portaoggetti a scomparsa nel tetto, climatizzatore automatico, uno scomparto refrigerato nel cassetto sotto al letto e la Stella Mercedes illuminata sulla griglia del radiatore.



La cabina dell'Actros, studiata per il trasporto a lungo raggio, è disponibile in larghezze da 2,3 e 2,5 metri e con quattro varianti di tetto. Fra le sette varianti di cabina, 5 offrono il pavimento piatto.

nuovi truck Mercedes-Benz vengono ordinati con sistemi di sicurezza, offerti come pacchetto a un prezzo vantaggioso. L'offerta base è rappresentata dal Safety Pack Basic, pacchetto che raggruppa regolazione della distanza di sicurezza e sistema antisbandamento, abbinandoli all'airbag per il conducente. In aggiunta a tale dotazione, il Safety Pack Classic comprende Active Brake Assist e regolazione antirollio per veicoli cassonati mentre il Safety Pack Top inserisce anche il retarder. Ancora maggiore, attualmente pari al 40 per cento, è il numero di veicoli dotati di pacchetti Economy. Nella versione Economy-Pack Classic, sono compresi ad esempio il sistema di controllo della pressione dei pneumatici, i deflettori per la cabina di guida e i rivestimenti aerodinamici laterali cui nel pacchetto Economy-Pack Top si aggiunge il retarder ad acqua a elevata efficienza.



dalla Provence Benne Environnement (PBE) in partnership con Renault Trucks, il Maxity è dotato di un piccolo compattatore elettrico, per la raccolta di rifiuti domestici. Attraverso l'uso di un convertitore, l'energia delle batterie viene deviata alla presa di forza del sistema di compattazione dei rifiuti, che rimane in funzione anche quando il veicolo è inattivo. Il Maxity ha inoltre un carico utile fino a 1.895 kg. Altre specifiche tecniche sono la larghezza totale di 1,87 m e il passo di 2,5 m per una lunghezza totale di 6,82 m. L'autonomia media può anche arrivare fino a 100 chilometri per le applicazioni di trasporto che non richiedono il consumo di energia. Essa dipende da diversi fattori: l'utilizzo, l'allestimento del veicolo, la velocità e la temperatura esterna. Il livello di 50 km riguarda il momento in cui il veicolo utilizza gli allestimenti per la raccolta rifiuti e i compattatori che lavorano in modalità 100 per cento elettrica. La velocità massima è di 90 km/h, ma limitata a 70 km/h per ottimizzare l'autonomia. A bordo l'autista ha a disposizione un pratico cambio robotizzato che lo agevola nello svolgimento del lavoro. Va anche ricordato che il Maxity Elettrico è in grado di superare pendenze inferiori al 15 per cento. Il tempo necessario per una ricarica completa e per l'equilibratura delle batterie è di 7 ore; il caricatore è integrato nel veicolo, per consentire la ricarica attraverso una semplice presa di corrente trifase.

RENAULT TRUCKS

Raccolta rifiuti eco-compatibile

È QUELLA GARANTITA DAL MAXITY ELETTRICO EQUIPAGGIATO CON UN VOLTA CASSONETTI PER LA RACCOLTA RIFIUTI, PRODOTTO DA PROVENCE BENNE ENVIRONNEMENT E A DISPOSIZIONE DELLA SOCIETÀ NICOLLIN CHE LO HA RESO OPERATIVO PRESSO LO STABILIMENTO RENAULT TRUCKS DI LIONE.

FABIO BASILICO
LIONE

Maxity Elettrico continua a dimostrare le sue potenzialità. Sono passati più di tre anni dal suo lancio commerciale che Renault Trucks ha presentato un esemplare equipaggiato con un volta cassonetti per la raccolta rifiuti. L'allestimento è stato prodotto da Provence Benne Environnement (PBE). Il veicolo, a disposizione della società Nicollin, è già operativo presso lo stabilimento Renault Trucks di Lione. La nuova applicazione è frutto della partnership tra il costruttore francese e Nicollin; il risultato finale è un mezzo da zero emis-

sioni inquinanti (in ottemperanza alla normativa Euro 6 da poco entrata ufficialmente in vigore), zero emissioni di gas serra (CO₂) durante l'utilizzo e da emissioni sonore limitate visto che durante il tragitto è percepibile solo il fruscio del veicolo in movimento. Il veicolo e l'allestimento emettono in combinazione solo 63 dB e hanno ottenuto il marchio PIEK, che certifica i veicoli con emissioni sonore inferiori ai 65 dB.

Il Maxity Elettrico da 4,5 tonnellate per la raccolta rifiuti, nella configurazione che comprende la presa di forza alle batterie, garantisce un'autonomia di 50 chilometri, conforme

ai bisogni di questa tipologia di veicolo e alle tipologie di utilizzo più diffusi. Il Maxity Elettrico è alimentato da quattro pacchi batterie situate nell'interasse e nella parte posteriore del veicolo. La sua configurazione unisce 32 moduli batteria agli ioni di litio/fosfato di ferro montati in serie, per una capacità totale di 42 kWh. Il motore elettrico è asincrono trifase da 400 V/47 kW raffreddato a liquido. La coppia massima in partenza è pari a 270 Nm ed è previsto il recupero dell'energia in frenata. L'energia fornita all'allestimento viene gestita elettronicamente.

Con l'allestimento realizzato



Il Maxity ha un carico utile fino a 1.895 chili. L'autonomia media può arrivare a 100 chilometri.

QUATTRO PREMI PER L'EVENTO-LANCIO DI LIONE

LO SPETTACOLO DI SUCCESSO DELLA NUOVA GAMMA DELLA LOSANGA

Renault Trucks e l'agenzia Auditoire (gruppo RTBWA) si sono aggiudicate quattro premi per lo spettacolo dedicato al lancio della nuova gamma di veicoli della Losanga, evento che ha caratterizzato il 2013 nel settore dei trasporti e che è stato organizzato dalla Casa francese a Lione l'11 e 12 Giugno 2013. I due partner hanno ricevuto tre European Best Event Awards e un

Grand Prix consegnato dalla rivista specializzata in marketing e comunicazione Stratégies.

La spettacolare kermesse ha indubbiamente lasciato un ricordo indelebile nelle migliaia di persone che vi hanno partecipato in prima persona o che l'hanno seguita in diretta on-line. Sei mesi più tardi è arrivato il giusto riconoscimento per gli enormi sforzi organizzativi messi in campo

gli indubbi risultati di immagine ottenuti. Il 26 novembre scorso, i membri dell'European Best Event Awards hanno conferito tre premi a Renault Trucks e all'agenzia Auditoire: il primo premio nella categoria "Best presentation", il secondo nella categoria "Best corporate in-house/convention event" e il terzo nella categoria "Best performance". Il 4 dicembre è stato il turno di Stratégies, la rivista per gli specialisti in marketing e comunicazione, che durante la propria cerimonia di premiazione "Stratégies Communication Grand Prix" ha consegnato a Renault Trucks e Auditoire un Grand Prix nella categoria "Communications Strategies/B2B Event-led Communication". "Questi premi sono eccellenti riconoscimenti per tutte le squadre che hanno lavorato per

tanti mesi sul progetto - ha sottolineato Stéphane Parisot, Project manager New Range Renewal - Questo evento sarà ricordato a lungo nella storia di Renault Trucks. Esso rappresenta una grande avventura umana per noi e l'agenzia Auditoire con la quale abbiamo lavorato. Che il lavoro fatto sia riconosciuto e apprezzato da professionisti della comunicazione e di eventi ci onora".

A Lione erano presenti 10mila ospiti che hanno assistito alla presentazione di ben 94 veicoli. L'enorme struttura scenografica aveva un'estensione di 12 chilometri e dal punto di vista tecnico sono state messe in campo 10 telecamere e 5mila riflettori. Gli artisti coinvolti nella performance erano 230 e i volontari dell'organizzazione 300.

SCANIA

Domare il clima

GIANCARLO TOSCANO
SÖDERTÄLJE

Non è fantascienza e neppure il sogno ambizioso di un megalomane, ma il semplice quanto affascinante frutto del progresso scientifico. Scania potrà riprodurre tutte le condizioni atmosferiche in laboratorio. Il costruttore svedese ha investito circa 44,8 milioni di euro nella costruzione del più avanzato centro di simulazione climatica d'Europa. Grazie alla galleria del vento climatica, realizzata nel centro ricerche e sviluppo a Södertälje, Scania può testare in fabbrica i veicoli nelle condizioni atmosferiche più difficili, velocizzando così la fase di sviluppo dei nuovi prodotti e il miglioramento delle prestazioni.

Il risultato pratico in termini di tempo e risorse risparmiate è che i tecnici in forza al Grifone saranno meno legati ai test condotti sul campo e, utilizzando la futuristica galleria del vento climatica in ambiente controllato, potranno ridurre il

patto di agenti atmosferici quali neve, pioggia e sporco, gli autisti potranno beneficiare di una migliore abitabilità in cabina e di una maggiore sicurezza".

Nella galleria del vento climatica è possibile simulare una temperatura che può variare da -35°C a +50°C e un'umidità tra il 5 e il 95 per cento. Il sistema di ventilazione è dotato di alcuni piccoli cannoni in grado di produrre vari tipi di neve, che può essere sostituita dalla pioggia di qualsiasi intensità dal momento che può essere impostata perfino la dimensione delle gocce. Aggiungendo sostanze chimiche ultraviolette alla pioggia, e successivamente illuminando il veicolo in test con luce ultravioletta (UV), si può anche determinare esattamente dove la pioggia e lo sporco si depositano e come questi scivolano via dal veicolo. Il test del veicolo avviene posizionandolo su dei rulli, uno per ogni gruppo di ruote. Questo consente ai tecnici di simulare velocità fino a

SCANIA HA COSTRUITO IL PIÙ AVANZATO CENTRO DI SIMULAZIONE CLIMATICA D'EUROPA. GRAZIE A QUESTA GALLERIA DEL VENTO CLIMATICA, IL COSTRUTTORE È IN GRADO DI TESTARE IN FABBRICA I VEICOLI NELLE CONDIZIONI ATMOSFERICHE PIÙ DIFFICILI, VELOCIZZANDO COSÌ LA FASE DI SVILUPPO DEI NUOVI PRODOTTI E IL MIGLIORAMENTO DELLE PRESTAZIONI.

tempo tra lo sviluppo e il lancio di un prodotto. "Questa struttura, unica nel suo genere, ci permetterà di lavorare per ridurre ulteriormente il consumo di carburante e le emissioni - ha spiegato Harald Ludanek, Executive Vice President e responsabile del dipartimento Ricerca e Sviluppo di Scania - Grazie alla riduzione dell'im-

100 km/h, velocità ottimale per i test su veicoli e autobus.

Tra tutti i test che possono essere condotti a Södertälje ci sono anche quelli necessari per studiare il comportamento dei componenti a temperature estreme, o come la pioggia scivola via dal veicolo, la visibilità degli autisti in condizioni di pioggia intensa e neve, come



ghiaccia il parabrezza, la rumorosità generata dal vento e come lo sporco si attacca ai fianchi della cabina, agli specchietti retrovisori e alla mani-

fettuare i test in piena estate simulando condizioni estreme vicine ai climi artici, e anche, viceversa, simulare caldo torrido in pieno inverno. In defini-

tiva, la struttura permette di effettuare test affidabili e soprattutto replicabili. A partire dalle condizioni delle strade in Europa e non solo, attentamente

documentate e registrate, i test nella galleria del vento climatica possono essere programmati in modo da riprodurre esattamente quelle condizioni.



Harald Ludanek, Executive Vice President e responsabile del dipartimento Ricerca e Sviluppo di Scania

glie delle portiere.

"I veicoli e autobus Scania sono progettati per offrire le migliori prestazioni, indipendentemente dalle condizioni atmosferiche - ha dichiarato Christer Ramdén, responsabile dei Test Veicoli - Quando entriamo in un nuovo mercato o segmento industriale, particolarmente impegnativo per le condizioni climatiche che impone, dobbiamo essere certi che i nostri veicoli si comportino in modo impeccabile".

La costruzione della struttura, alta 25 metri, è iniziata nel 2011 ed è stata completata all'inizio del 2013 quando sono iniziati i test sui complessi sistemi interni. L'intera struttura è necessaria per contenere i veicoli, gli autobus e l'enorme bocchettone di 13 metri quadrati che soffia l'aria in direzione opposta al veicolo e in alto verso la ventola localizzata al livello superiore dell'impianto. La galleria del vento climatica offre un indubbio vantaggio: la possibilità di ef-

TEST APPROFONDITI PER PREVENIRE OGNI ANOMALIA

TUTTO SOTTO CONTROLLO CON IL CAMION DEL FUTURO

Con l'inaugurazione della galleria del vento climatica, Scania sposta in avanti l'asticella che misura il grado di perfezionamento tecnologico che oggi caratterizza la produzione veicolistica nell'ambito del trasporto merci e persone e dimostra quanto praticamente infinite siano le possibilità della scienza ingegneristica sulla strada del progresso continuo. A Södertälje si è aperta una nuova frontiera e i test che vi possono essere condotti sono così versatili da poter garantire prestazioni migliori ai veicoli che nasceranno nel prossimo futuro. In condizioni di pioggia intensa, i test possono essere condotti per capire, ad esempio, come l'acqua si introduce nei condotti di ventilazione e valutarne gli effetti sulle funzionalità dei tergicristalli, o come il sistema di climatizzazione e rimozione del vapore interno lavorano.

Con la neve, si possono evidenziare i blocchi causati dalle neve sulla calandra, oppure come la

neve si introduce nei condotti di ventilazione, o ancora le ostruzioni causate dalla neve ai filtri e il comportamento del sistema di riduzione del vapore interno e l'antibrina. E tenendo conto che la luce del sole è generata con un'intensità di radiazione che varia da 400 a 1.100 W/ metri quadrati sulla parte frontale, sul tetto e sui lati della cabina, possono essere simulate anche condizioni di nuvolosità e attraversamento di tunnel. I test evidenziano quindi come il sistema di climatizzazione reagisce al caldo intenso. Aggiungendo lo 0,5 per cento di una sostanza chimica fluorescente all'acqua, i test ne mostrano il flusso sulle maniglie delle portiere laterali, sul parabrezza e sui finestrini, oltre a evidenziare come gli specchietti laterali sono macchiati.

Non meno importanti sono i test aero-acustici, che possono essere condotti per misurare il rumore del vento, anche nel caso che questo abbia un impatto laterale.



Martin Lundstedt, Presidente e CEO di Scania, e Annie Lööf, Ministro svedese per le Imprese, l'energia e le comunicazioni, all'inaugurazione del centro di Södertälje.





SCANIA

Italia nella top ten mondiale



Festeggiano i componenti del team australiano Southern Stars, acclamato vincitore dell'edizione 2013 dello Scania Top Team.

PIETRO VINCI SÖDERTÄLJE

L'Italia ha dato il meglio di sé ed è riuscita a conquistare un posto nella top ten delle migliori officine Scania del mondo. Protagonista dell'impresa tricolore il team Max Power Varom Service di Lodi che non è riuscito nell'impresa di vincere lo Scania Top Team 2013, il programma di training dedicato alle officine del Grifone sotto forma di competizione. Il team lombardo può comunque vantare un risultato di tutto rispetto, avendo conquistato il settimo posto assoluto nella finalissima a dieci squadre svoltasi a Södertälje, quartier generale di Scania.

"Troppo forti per tutti gli australiani di Southern Stars", ha dichiarato Roberto Lucchi, Training Coordinator in Italscania, riferendosi al team Southern Stars proveniente da Preston, Sydney. Anche neozelandesi e finlandesi, giunti rispettivamente secondi e terzi, hanno dovuto riconoscere la netta supremazia degli avversari australiani.

Non è la prima finale mondiale Scania Top Team per un'officina italiana: già nel 2003, nel 2005 e nel 2007 l'Italia ha preso parte alla fase finale della competizione internazionale. "Abbiamo lavorato bene in questi anni - ha commentato Paolo Vanalli, capitano della squadra Max Power - nuovi ragazzi si sono aggiunti al già affiatatissimo gruppo e, grazie alla tenacia e alla voglia di vincere, quest'anno siamo riusciti a qualificarci per la finale mondiale, anche se poi purtroppo non siamo saliti sul podio". Gli ha fatto eco Franco Giuliani, istruttore tecnico di Italscania e coach del team italiano: "Prepararsi per una manifestazione di questo tipo non è semplice. Scania Top Team è un percorso che nasce dalla passione, dal lavoro quotidiano e dalla voglia di migliorarsi continuamente.

In questo senso, Italscania ha sempre investito molto in formazione, sia mediante lezioni in aula che on line, in modo da garantire ai meccanici un aggiornamento costante sui nuovi prodotti e sulle ultime metodologie di diagnosi e lavorazione Scania".

Si è concluso quindi con un ottimo piazzamento l'esperienza del team Max Power di Varom Service. Il 2013 è stato un anno ricco di soddisfazioni e successi per la squadra lodigiana che, dopo essersi laureata

Top Team - ha ribadito Paolo Vanalli - è un percorso che rafforza tutto il gruppo e garantisce una formazione eccellente, spendibile nel lavoro quotidiano di supporto e assistenza ai nostri clienti". A tutto il team Max Power vanno i complimenti di Italscania: Paolo Vanalli, Roberto Benvenuti, Daniele Fassina, Lorenzo Rancati e Cristiano Tinelli. Nel novero dei protagonisti un grazie va anche a Roberto Lucchi e Franco Giuliani che hanno formato e seguito il team durante i mesi.

IL TEAM MAX POWER VAROM SERVICE DI LODI HA CONQUISTATO UN POSTO TRA LE MIGLIORI OFFICINE DEL MONDO CHE SI SONO SFIDATE NELLA FINALISSIMA DELLO SCANIA TOP TEAM. PRIMO CLASSIFICATO È RISULTATO IL TEAM AUSTRALIANO SOUTHERN STARS DI PRESTON, SYDNEY.

campione d'Italia lo scorso aprile nella finale nazionale, è arrivata seconda nella semifinale europea svoltasi a Coblenza, in Germania, guadagnandosi così il diritto a disputare la finale mondiale a Södertälje.

"La partecipazione a Scania

La classifica finale scaturita dalle prove di Södertälje vede al secondo posto il team Kiwis di Whangarei, Nuova Zelanda (Scott Cann, Michael Adams, Gavin Brindle, John Burhenne e Shane Parker), al terzo il team Kirkkopuiston Sissit da Lahtis,

in Finlandia (Janne Murtoniemi, Saul Ala-Akkala, Jari Korhola, Petri Levonen e Teemu Tiihonen) e dal quarto al decimo posto Argentina, Austria, Germania, Italia, Perù, Slovacchia e Svizzera.

"Incredibile - ha detto Phillip Sage, caposquadra del team australiano formato anche da Graham Andrews, Michael Farrell, Logan Hoser e Benn Jeffery - È di gran lunga la miglior esperienza di sempre". Lavoro in team, determinazione e costante fiducia in sé stessi hanno permesso di portare il team di Preston alla vittoria.

"Abbiamo fatto un ottimo lavoro di squadra - ha continuato Sage - Ci siamo detti: 'non molliamo!' Non siamo mai stati sotto pressione. Sapevamo di potercela fare". Il round finale tra Australia, Nuova Zelanda e Finlandia, i tre team che hanno ottenuto il punteggio più alto nelle semifinali, è stato seguito da quasi 400 spettatori on line, inclusi i finalisti provenienti da Argentina, Austria, Germania, Italia, Perù, Slovacchia e Svizzera, gli altri paesi che hanno partecipato alla finalissima in Svezia.



Un membro del team Varom Service durante una delle prove della finalissima Scania Top Team 2013.

Il team australiano è stato incoronato vincitore, ma tutti i proprietari di mezzi Scania nel mondo possono contare su tecnici estremamente competenti e formati che sanno prendersi cura dei veicoli del Grifone. "Vista la crescente partecipazione di paesi a Scania Top Team, anche le ore di formazione aumentano - ha dichiarato Harald Cederberg, Director Technical Training presso la Scania Academy, che ha seguito la manifestazione Top Team per molti anni - Ciò produce una crescita

per l'azienda e un conseguente aumento delle competenze per lo staff coinvolto". Cederberg ha anche sottolineato che le squadre che hanno preso parte alla competizione fino alla finale ora lavorano in un modo più strutturato di prima: "Le squadre sono andate a migliorare nel corso degli anni. Sebbene abbiamo appena incoronato il vincitore per il 2013, Top Team è un processo costante orientato al miglioramento delle nostre officine e servizi in tutto il mondo".

MATCH DI LIVELLO INTERNAZIONALE

TOP TEAM AL CENTRO DEL TRAINING DELLE OFFICINE

Nel corso degli anni Scania Top Team ha compiuto passi da gigante fino ad assumere il ruolo che oggi gli appartiene. Scania Top Team è un programma di training dedicato alle officine sotto forma di competizione nato 23 anni fa partendo da un evento nazionale svedese che, grazie alla filosofia Scania dello sviluppo continuo, si è trasformato con il tempo nella forma odierna, ovvero in un programma globale di costante aggiornamento tecnico. Scania Top Team 2012-2013 è l'ottava edizione di livello internazionale ed è risultata la più partecipata di sempre, con ben 8mila tecnici Scania provenienti da 63 paesi. La finalità del progetto Top Team punta a sviluppare le competenze del personale di assistenza Scania, aiutando a incrementare le conoscenze, la professionalità e il focus sul cliente, oltre a incoraggiare il lavoro di squadra. Top Team permette, inoltre, di promuovere i temi della sicurezza e dell'attenzione ambientale.

Dopo la prima edizione del 1989 sotto forma di competizione svedese negli anni 1996, 1998 e 2001 la competizione si estende a tutta la penisola scandinava e alla Danimarca. Nel 2003 Top Team coinvolge altri Paesi europei con la partecipazione di 17 team provenienti da 17 diverse nazioni. Nel 2005 i paesi partecipanti sono 21 e gli organizzatori decidono di selezionare i finalisti attraverso due semifinali. Nel 2007 le nazioni partecipanti salgono a 31 e nel 2011 si arriva a 44. In quell'anno la selezione per la finale si articola con una finale regionale in Asia, una finale regionale in Sud America e due finali regionali in Europa.

Il 2013 è stato l'anno della nona edizione dello Scania Top Team che rimane sempre federe alla propria formula di successo: la competizione come strumento per il miglioramento dei processi di lavorazione presso le officine che si traduce in dipendenti più motivati, meno turn over e quindi una maggiore professionalità e competenza dei collaboratori. Tutto questo permette un aumento della qualità del lavoro svolto presso le officine Scania nel mondo e quindi una maggiore soddisfazione del cliente.

IVECO

Voglia di formazione in Etiopia

APPRODA AD ADDIS ABEBA TECHPRO2 DI IVECO, IL PERCORSO FORMATIVO DEDICATO AI VEICOLI INDUSTRIALI A CUI PARTECIPANO PER NOVE MESI VENTI RAGAZZI DEL BOSCO CHILDREN CENTER DELLA CAPITALE ETIOPE. UNA CONCRETA OPPORTUNITÀ DI CRESCITA E DI RIQUALIFICAZIONE PROFESSIONALE.

FABIO BASILICO
ADDIS ABEBA

La formazione è alla base della crescita sociale e professionale. Una regola che vale dappertutto ma che assume particolare rilevanza in aree geografiche dove le possibilità di accedere alla conoscenza sono nettamente inferiori rispetto ad altre. Nell'ottica di superare questo gap TechPro2 (Technical Professional Programme) di Iveco è sbarcato in Etiopia. Il percorso formativo, che si avvale della partecipazione di non solo di Iveco ma anche di New Holland Construction, è dedicato ai veicoli industriali. Inaugurato il 7 dicembre 2013, presso il Bosco Children Centre di Addis Abeba, TechPro2 Etiopia coinvolge 20 ragazzi del Centro che per nove mesi parteciperanno al percorso formativo. Una concreta opportunità di crescita e di riqualificazione professionale per i giovani etiopi.

Il progetto TechPro2, nato nel 2008 dalla positiva esperienza di analoghe iniziative avviate in altri settori del Gruppo CNH Industrial, pone le basi per la specializ-

zazione degli studenti nel comparto "automotive", con uno specifico programma di sviluppo professionale per il settore dei veicoli industriali. I ragazzi avranno l'occasione di imparare a scuola una professione, frequentando un corso che fornirà loro un valido strumento di riqualificazione professionale al termi-

ne del ciclo di studi. Il Bosco Children Centre è la casa realizzata dall'Ordine dei Salesiani di Don Bosco con l'obiettivo di limitare il problema dei ragazzi di strada della capitale etiopica, accogliendoli in una struttura confortevole. Sono oltre 350 bambini e adolescenti, di cui

160 a tempo pieno, i ragazzi che hanno trovato posto nel centro, dove hanno l'opportunità di prepararsi all'inserimento in società.

Alla presentazione ufficiale del corso erano presenti il Ministro dell'Istruzione in Etiopia, il Direttore del Ministero dell'Istruzione in Etio-

pia e l'Ambasciatore italiano ad Addis Abeba, oltre a numerose autorità locali. Per CNH Industrial erano presenti Mauro Veglia, Vice Presidente CNH Industrial, Responsabile Commercial Services e Customer Care, e Daniela Ropolo, Responsabile

Sostenibilità CNH Industrial EMEA e APAC. "Oggi il mondo della formazione professionale e della formazione in Etiopia si scontra con un forte squilibrio tra domanda e offerta - ha commentato Mauro Veglia durante la presentazione - Da un lato, l'apprendimento è condizione di sviluppo di per sé; dall'altro, la crisi finanziaria costringe a gestire tutto con risorse ridotte. Per uscire da questo circolo vizioso, è necessario trovare una metodologia che stimoli sia le opportunità locali sia i contributi da parte di aziende private. TechPro2 è esattamente questo: un brillante esempio di collaborazione tra pubblico e privato nel campo dell'istruzione".

Daniela Ropolo ha aggiunto: "Il programma TechPro2 è uno specchio del nostro

modo di guardare al lavoro e al futuro e ben rappresenta come l'azione sostenibile di un grande Gruppo industriale, come CNH Industrial, possa avere effetti benefici sia da un punto di vista sociale sia da un punto di vista di business dell'azienda. Grazie alla collaborazione con i Salesiani di Bosco Children e con le istituzioni locali, CNH Industrial metterà a disposizione le proprie risorse, le proprie tecnologie e i propri veicoli, affinché questi ragazzi possano un giorno diventare i nostri tecnici, le nostre persone e avere quindi un compito importante nel futuro di questo Gruppo".

Investire sulla formazione dei giovani professionisti del futuro è per CNH Industrial importante quanto guardare al domani con l'ottica di essere protagonisti di una mobilità nuova e perfettamente adattata ai tempi che cambiano. Da questo punto di vista diventa fondamentale la strategia che punta a proporre sul mercato prodotti all'avanguardia dal punto di vista dell'efficienza e del rispetto dell'ambiente.



Foto di gruppo con i ragazzi del Bosco Children Centre di Addis Abeba che partecipano a TechPro2.

L'IMPORTANZA DI INVESTIRE NEI FUTURI PROFESSIONISTI

Con TechPro2, CNH Industrial ha creato un modello innovativo di relazione tra le scuole (in particolare quelle salesiane) e il mondo del lavoro (rappresentato dal Gruppo e dalle sue reti di concessionari). Una partnership, quella coi Salesiani, forte di molti anni di collaborazione reciproca, della competenza dei Salesiani nel campo dell'istruzione e della loro presenza a livello mondiale, che si completa con quella di CNH Industrial. Nell'ambito del programma TechPro2, CNH Industrial fornirà il proprio know-how, attraverso la formazione dei Salesiani: personale specializzato di CNH Industrial trasmetterà le nozioni tecniche ai Salesiani che, a loro volta, le passeranno in aula ai ragazzi.

A questo si aggiungerà un supporto finanziario e tutti gli strumenti utili per la formazione in aula, come veicoli per esercitazioni pratiche, componenti essenziali come motori e trasmissioni e strumenti di riparazione.

Ad Addis Abeba, il programma coinvolge 20 giovani tirocinanti, che diventeranno "riparatori tecnici", professione altamente specializzata nel campo della meccatronica. Il corso durerà nove mesi e garantirà un certificato ufficialmente riconosciuto dal governo etiopico, che fornirà agli studenti un importante vantaggio competitivo per entrare nel mercato del lavoro locale. Lanciato quasi sei anni fa con un accordo tra Fiat Group Automobiles e il Centro



Salesiano Nazionale, dal 2011 Techpro2 è stato avviato anche come CNH Industrial (inizialmente Fiat Industrial) con un programma specificamente dedicato ai veicoli commerciali.

Dall'Italia il progetto è passato in Brasile nel corso del 2012 e oggi arriva in Etiopia. La scuola salesiana di Belèm ha ospitato i corsi professionali per facilitare l'ingresso nel mercato del lavoro di venti gio-

vani nel campo delle riparazioni dei veicoli a motore. Per poter offrire agli studenti selezionati la miglior formazione tecnica nell'iniziativa sono stati coinvolti formatori ISVOR.

Da sempre protagonista sui mercati esteri Iveco vanta record di presenza in diverse aree del pianeta: in Etiopia, per esempio, è attiva fin dal 1970 con una quota del 70 per cento nella joint-venture AMCE (Au-

tomotive Manufacturing Company di Etiopia) costituita in partnership con il Ministero dell'Industria e del Commercio del paese del Corno d'Africa, che ne detiene il restante 30 per cento. Con TechPro2 il costruttore italiano intende offrire un'importante opportunità di sviluppo al paese e un background professionale internazionale prezioso ai ragazzi della scuola salesiana, che,

come i loro coetanei in ogni parte del mondo, hanno a cuore il loro futuro e vogliono cogliere le migliori opportunità.

La struttura produttiva e commerciale di AMCE ad Addis Abeba comprende un impianto di oltre 8mila metri quadrati con una capacità di produzione di 600 veicoli all'anno e una concessionaria per la vendita e l'assistenza dei veicoli.



Nel futuro

A sinistra, il taglio del nastro all'inaugurazione del TechPro2 Etiopia. A fianco un esemplare della nuova gamma Iveco Trakker.



NILS RICKY
BOLZANO

Innovazione chiama, Fercam risponde. L'operatore logistico altoatesino ha introdotto nel nuovo centro logistico all'Interporto di Bologna una soluzione IT all'avanguardia in materia di "intelligent view". Si tratta del primo sistema in Italia di videosorveglianza intelligente con oltre 200 telecamere installate all'interno e all'esterno della struttura per monitorare e gestire in sicurezza tutti gli spo-

stamenti e manipolazioni di magazzino. Tramite un software altamente specializzato ogni spedizione viene tracciata permettendo la piena e trasparente ricostruzione di ogni percorso nel magazzino. All'incontro di presentazione del sistema sono intervenuti tra gli altri AXA Assicurazioni e rappresentanti della società Intertaba Spa (azienda del Gruppo Philip Morris) che saranno i primi a usufruire del sistema rivoluzionario. Grazie a questo sistema e alle procedure di sicurezza rag-

giunte, Fercam è stata qualificata TAPA C (procedura internazionale per la certificazione delle procedure di sicurezza in tutta la filiera del trasporto merci) di cui l'operatore logistico è particolarmente orgoglioso. Il mercato attuale oltre alla velocità pretende la massima sicurezza e incolumità del prodotto nella organizzazione delle spedizioni. Secondo una recente indagine, tra le massime priorità che i committenti intendono rispettare ci sono la velocità, il rispetto

LOGISTICA

Fercam guida l'innovazione

L'IMPORTANTE OPERATORE ALTOATESINO HA INTRODOTTO NEL NUOVO CENTRO LOGISTICO UBICATO ALL'INTERPORTO DI BOLOGNA UNA SOLUZIONE IT ESTREMAMENTE INNOVATIVA IN MATERIA DI VIDEOSORVEGLIANZA.

dei tempi pattuiti e la consegna integra delle proprie merci. Tre fattori fondamentali ai quali se ne aggiungono altri, come ad esempio l'in-

turato, struttura, organizzazione e processi. Quasi il 40 per cento del fatturato complessivo di Fercam, pari a 500 milioni di euro, viene in-

sentito nel territorio nazionale, con un'offerta ampia e articolata di servizi di logistica, dall'attività classica dei trasporti, ma anche del warehousing, alla distribuzione nazionale e europea tramite una propria rete distributiva, dalle spedizioni aeree e marittime ai trasporti intermodali. Oggi l'azienda si propone come "Supply Chain Company" a livello europeo, offrendo un'integrazione dei servizi di trasporto e logistici nel senso più lato, anche fuori dall'Italia, grazie a strutture logistiche e di traffici mare e aereo in Spagna, Olanda e Germania. Per poter servire al meglio le esigenze dei suoi clienti nell'import ed export per tutte le destinazioni, Fercam si serve di una consolidata rete di partner a livello europeo e mondiale. Inoltre, grazie all'informatizzazione dei processi e l'adesione a un network europeo efficiente - come quello della rete Entargo - Fercam consente il tracking e tracing in tempo reale delle spedizioni. Fercam è operativa con 43 filiali in Italia, 18 filiali europee, 2 controllate in Nord-Africa (Tangeri in Marocco e Rades in Tunisia) e si avvale a livello mondiale di una fitta ed efficiente rete di corrispondenti e partner. Dal 1° maggio 2013, opera anche nel settore Trasporti, Mostre e Fiere.



Veduta del nuovo centro logistico Fercam all'Interporto di Bologna. Qui opera il nuovo sistema di videosorveglianza intelligente.

formazione preventiva e l'introduzione di moderne tecnologie per tracciare i processi. Il potenziale innovativo di Fercam trova ulteriore conferma nell'acquisizione del premio nazionale "Il logistico dell'anno 2013", istituito da Assologistica in collaborazione con la testata Euromercati e Assologistica Cultura e Formazione. Fercam ha vinto nella categoria "Internazionalizzazione d'impresa" come esempio di internazionalizzazione d'impresa per composizione della clientela e del fat-

fatti generato con clienti esteri o tramite proprie società controllate all'estero. Con la sua rete di filiali, Fercam è del resto presente in molti paesi europei e anche al di fuori del vecchio continente. Il 67 per cento del fatturato della casa madre italiana con quartier generale a Bolzano è rappresentato da servizi di trasporti e logistica con destinazione o origine all'estero. Grazie a questo riconoscimento Fercam si accredita maggiormente nel comparto degli operatori logistici pre-

VS-VEICOLI SPECIALI

Offensiva street food

L'AZIENDA DI LEINÌ È LEADER NEGLI ALLESTIMENTI DI VEICOLI ADIBITI ALLA RISTORAZIONE E ALLO STREET FOOD, VERO E PROPRIO FENOMENO SOCIALE NONCHÉ INTERESSANTE BUSINESS SU CUI PUNTARE ANCHE IN ITALIA.

GUIDO PRINA
LEINÌ

Lo street food, ovvero la vendita di cibi e bevande on the road, è ormai diventato un fenomeno sociale anche da noi. In America è già un must, mentre in Europa e in Italia si sta affermando sempre di più. Complici la crisi economica, la voglia di novità e forse anche la globalizzazione, lo street food è oggi anche un business su cui puntare: può essere una start-up per i giovani, una via, che non richiede budget stellari, per uscire dalla disoccupazione, un modo per trasformarsi e svecchiare la propria attività diversificando la proposta.

Alla base del commercio su strada c'è ovviamente un veicolo, il food truck. VS-Veicoli Speciali, azienda di Leinì (To) è leader negli allestimenti di qualità per la ristorazione e lo street food: da oltre vent'anni si occupa di progettare, personalizzare e realizzare veicoli speciali destinati al commercio su strada. La storia di VS nasce dall'esperienza maturata dal titolare Roberto Cavalieri D'Oro all'interno di un'azienda di allestimenti di

veicoli per ambulanti. Il know-how accumulato, la creatività made in Italy e la voglia di sperimentazione della famiglia Cavalieri D'Oro hanno poi portato alla creazione di un'azienda che coniuga il progresso tecnico allo sviluppo di concetti che seguono e interpretano l'evoluzione del mercato e le esigenze dei clienti.

VS è un esempio virtuoso di azienda italiana che, a dispetto della crisi attuale, fa registrare una crescita annuale superiore al 100 per cento. Oggi Roberto Cavalieri D'Oro, insieme ai figli Davide (responsabile marketing e commerciale) e Andrea (responsabile produzione e sviluppo progetti), conduce un'azienda in netta espansione che ha fatturato 254mila euro nel 2011, per passare a 530mila euro nel 2012 e giungere nell'ottobre 2013 a sfiorare il milione di euro (990mila). Seguendo questo trend in crescita, le previsioni per il 2014 sono altrettanto positive: "Crediamo - ha dichiarato Davide Cavalieri D'Oro - di poter arrivare a 1.500.000 euro di fatturato grazie all'implementazione di nuovi servizi come il noleggio e alla produzione di innovativi veicoli elettrici". Circa metà del fattura-



Un dei più riusciti e funzionali allestimenti su base Ape Piaggio firmato da VS-Veicoli Speciali.

to della VS arriva da mercati esteri europei: Francia, Svizzera e Germania dove marchi come Cameo, Classico Argentino, Da Zavola e À table sono solo alcuni dei clienti VS, con attività che spaziano dalla vendita di pasta e dalle empanadas fino al gelato e agli hamburger. I dirigenti della VS guardano con interesse anche a possibili sbocchi oltre Oceano.

I clienti VS sono grandi aziende del settore food

& beverage, come gli italiani Raspini, Martini e le catene di gelaterie Grom e RivaReno, professionisti di settore, chef e ristoratori. La lista degli allestimenti messi a punto da VS è lunga tanto quanto la versatilità delle loro applicazioni. Esempi di veicoli utilizzati come base per l'allestimento sono Piaggio Ape e Porter, Renault Maxity, Iveco Daily ed Euro-Cargo. Nell'elenco figurano anche allestimenti per rimorchi e carrelli nonché autonegozi scarrabili.



IVECO

Palermo conquista il premio Magirus

URBANO LANZA
ULM

È siciliano il "miglior team di vigili del fuoco del mondo". La squadra di Palermo ha infatti vinto il premio internazionale Conrad Dietrich Magirus 2013, assegnato da Iveco Magirus Brandschutztechnik GmbH a Ulm. Numerose le squadre di diversi paesi del mondo che si sono sfidate, affrontando il giudizio di chi ha espresso il proprio voto attraverso il web. Nell'ambito di una cerimonia che

si è svolta presso il Congress Centrum di Ulm alla presenza, tra gli altri, del Sindaco di Ulm Ivo Gönner e del Presidente del Bayern Monaco Uli Hoeneß, il trofeo è stato consegnato ai vigili del fuoco di Palermo che hanno avuto la meglio sul team rumeno di Botoşani e su quello austriaco di Mooskirchen.

"Per noi è stata una serata speciale - ha commentato Antonio Benedetti, Managing Director di Iveco Magirus Brandschutztechnik GmbH - prima di tutto perché abbiamo riunito

a Ulm numerosi team di vigili del fuoco, provenienti non solo dalla Germania, ma anche da altri paesi del mondo e poi perché è stata una vera e propria festa per queste persone che dedicano gran parte della loro vita quotidiana al servizio degli altri. Il premio dedicato a Conrad Dietrich Magirus è infatti il simbolo di come noi intendiamo ringraziare e celebrare con grande rispetto quello che i vigili del fuoco fanno, mettendo spesso a rischio la loro vita per tutta la società".

L'evento, al quale hanno partecipato più di 400 persone, ha anche rappresentato l'occasione per far conoscere le attività che i vigili del fuoco svolgono ogni giorno, attraverso le testimonianze - alcune estremamente spettacolari - dei candidati al premio 2013, già protagonisti della serata: dal tenace incendio

mo, ha così commentato la pericolosa situazione che lui e i suoi uomini hanno dovuto affrontare: "Eravamo immersi in un'unica grande nuvola di polvere e macerie, sentivamo grida e avevamo molta paura per la sorte degli inquilini del palazzo ma anche per i nostri colleghi". Grazie alla rapidità dell'inter-

I VIGILI DEL FUOCO DI PALERMO SI SONO AGGIUDICATI IL TITOLO DI MIGLIOR TEAM DEL MONDO CON LA VITTORIA DEL PREMIO INTERNAZIONALE CONRAD DIETRICH MAGIRUS 2013, ASSEGNATO DA IVECO MAGIRUS BRANDSCHUTZTECHNIK GMBH A ULM.

boschivo al complicato salvataggio di una famiglia in alto mare, dalle violente tempeste di neve al tunnel autostradale trasformatosi in un inferno di fuoco. Una giuria internazionale specializzata ha selezionato i dieci episodi più significativi, con gli interventi di squadre di vigili del fuoco provenienti da sei paesi diversi. I finalisti hanno poi dovuto affrontare un giudizio ancora più severo: il vincitore è stato infatti determinato attraverso una votazione on line sul sito www.world-of-firefighters.com.

A conquistare il maggior numero di voti sono stati i vigili del fuoco di Palermo, con un intervento che "i colleghi - come ha spiegato il Capo Squadra Salvatore La Sala - non dimenticheranno mai". Durante una notte di dicembre il team è stato chiamato a verificare la tenuta statica di un edificio a quattro piani, un intervento non inusuale in una città con un centro storico come Palermo. Una volta intervenuti sul posto è stato però ben presto chiaro che la situazione era molto più drammatica del previsto: le crepe si estendevano lungo le pareti e l'intonaco dei muri andava letteralmente sbriciolandosi. Immediatamente, i vigili del fuoco hanno dato il via all'evacuazione del palazzo, che otto minuti più tardi è completamente crollato.

In occasione della premiazione, il Capo Squadra di Paler-

mo, ha così commentato la pericolosa situazione che lui e i suoi uomini hanno dovuto affrontare: "Eravamo immersi in un'unica grande nuvola di polvere e macerie, sentivamo grida e avevamo molta paura per la sorte degli inquilini del palazzo ma anche per i nostri colleghi". Grazie alla rapidità dell'inter-

ventionale di prevenzione ed estinzione incendi CTIF, in rappresentanza della giuria. Anche Antonio Benedetti si è congratulato con i vincitori, consegnando il trofeo Conrad Dietrich Magirus insieme a Lars Riedel, campione olimpico e cinque volte campione del mondo di lancio del disco. I vigili del fuoco di Botoşani e Mooskirchen hanno ottenuto un attestato di benemerita per essersi piazzati rispettivamente al secondo e al terzo posto. Oltre al trofeo, i vincitori avranno anche un altro premio: un viaggio a New York per far visita a uno dei corpi di vigili del fuoco più famosi al mondo, il Fire Department of the City of New York (FDNY). Un programma entusiasmante che permetterà al team italiano di conoscere i propri colleghi americani e vederli all'opera, oltre a visitare diverse caserme, osservare da vicino il più moderno veicolo antincendio al mondo e vivere in prima persona l'addestramento dei vigili del fuoco statunitensi presso l'accademia "The Rock".

LA PRODUZIONE INIZIA A ULM NEL 1864

MAGIRUS E L'ECCELLENZA NELLE ATTIVITÀ ANTINCENDIO

La tedesca Magirus Feuerwehwerke di Ulm venne fondata da Conrad Dietrich Magirus (Ulm, 1824-1895). La società inizia a produrre veicoli antincendio nel 1864 mentre nei tardi anni '10 del XX secolo da lì via alla produzione di camion e autobus. Oggi Magirus è interamente controllata da Iveco e fa parte del Gruppo CNH Industrial. I veicoli Magirus hanno conquistato ben presto un'ottima reputazione per gli alti standard ingegneristici con i quali erano progettati e prodotti e che gli consentivano di operare in condizioni molto difficili. È stata la Magirus a inventare la scala girevole, che divenne ben presto un attrezzo essenziale negli equipaggiamenti dei vigili del fuoco di tutto il mondo. Nel 1936 la società si unisce alla Deutz AG, produttore di motori, e da quel momento i veicoli industriali prodotti portano la firma Magirus-Deutz. La produzione Magirus spaziava ad ampio raggio su diverse tipologie di veicolo industriale, dai camion di piccola portata agli autocarri da cava e da cantiere. Nel 1975 Magirus è stata acquisita da Iveco. Iveco Magirus è oggi l'unico marchio specializzato all'interno del Gruppo CNH Industrial per mezzi specifici destinati alla lotta contro gli incendi. L'attuale produzione Magirus prevede veicoli allestiti con autoscale e per attività aeree, autopompe, comprese quelle per l'impiego in ambito aeroportuale, e componentistica.

EMANUELE GALIMBERTI
STOCCARDA

DAIMLER

Sostenibilità vincente

FUSO CANTER ECO HYBRID E DAIMLER FLEETBOARD SI SONO AGGIUDICATI L'AMBITO "PREMIO EUROPEO PER LA SOSTENIBILITÀ NEI TRASPORTI 2014".

Due protagonisti dell'impegno per la sostenibilità del Gruppo Daimler hanno ottenuto un importante riconoscimento. Fuso Canter Eco Hybrid e Daimler FleetBoard si sono aggiudicati il "Premio europeo per la sostenibilità nei trasporti 2014", assegnato ogni due anni dalla redazione della rivista specialistica sulla distribuzione "Transport" ai veicoli industriali più sostenibili. Una giuria composta da sette esperti in rappresentanza del panorama economico, scientifico e mediatico ha valutato le candidature pervenute (15 categorie) in termini di redditività, eco-compatibilità e responsabilità sociale.

Con un netto vantaggio sui competitor, il primo classificato nella categoria "Autocarri per la distribuzione fino a 12 tonnellate" è risultato Fuso Canter Eco Hybrid, innovativa versione ibrida del light truck prodotto a partire dal terzo trimestre 2012 nello stabilimento Fuso di Tramagal, in Portogallo. Canter Eco Hybrid, primo autocarro della sua categoria prodotto in serie in Europa, deve la propria elevata redditività alla tecnologia ibrida ad alta efficienza, ul-

teriormente evoluta, di cui è dotata. Essa si basa su un'architettura con sistema ibrido parallelo, con motore elettrico supplementare disposto tra frizione e cambio, sviluppata da Daimler Trucks nel suo Global Hybrid Center in Giappone. Il motore

elettrico è alimentato da batterie agli ioni di litio che vengono ricaricate a ogni frenata tramite la rigenerazione, che trasforma l'energia di frenata in corrente.

La strategia di marcia del nuovo Canter Eco Hybrid si basa su un sistema di avviamento

elettrico e quindi silenzioso. A una velocità di circa 10 km/h si attiva quindi il motore diesel che al di sotto di questa soglia funziona al regime minimo per alimentare i gruppi secondari. A seconda della potenza necessaria, il motore elettrico supporta quello diesel nelle accelerazioni anche a velocità elevate. A veicolo fermo, il motore diesel si spegne grazie alla funzione start/stop contribuendo così a

ridurre ulteriormente consumi ed emissioni allo scarico. Sono già 2mila i Canter Hybrid che percorrono le strade del mondo.

La giuria del "Premio europeo per la sostenibilità nei trasporti 2014" ha inoltre insignito Daimler FleetBoard del primo premio nella categoria "Sistemi di gestione autisti e trasporto". Numerose sono le imprese di trasporti che si rivolgono ai consulenti FleetBoard per inte-

grare in modo sostenibile telematica e gestione del trasporto nell'architettura informatica esistente, migliorando così l'intera catena logistica e rendendo il processo di distribuzione stabile e sistematico.

Gli autisti hanno tempi di inattività sensibilmente più brevi nelle operazioni di carico e scarico grazie, ad esempio, alla scansione dei codici della merce con il dispositivo mobile DispoPilot.mobile e all'elaborazione automatica delle fatture. I consulenti FleetBoard forniscono informazioni e supporto alle imprese di trasporti su come ottimizzare i processi logistici quotidiani.

I clienti possono così ridurre drasticamente il margine di errore nelle operazioni di carico e monitorare puntualmente la catena logistica tramite il proprio sistema IT. FleetBoard, inoltre, contribuisce a ridurre il consumo di carburante di oltre il 10 per cento su 100 km minimizzando l'usura grazie a uno stile di guida improntato alla massima efficienza.

Nel complesso, le aziende migliorano sensibilmente sotto il profilo della sostenibilità e conseguentemente a livello d'impronta ecologica lungo tutta la catena logistica.



Il sistema FleetBoard. A sinistra, il Canter Eco Hybrid.

NUOVO

STRALIS

HI-WAY

E6



IL TUO ISTRUTTORE DI GUIDA.
SEMPRE A BORDO CON TE.

Riduce i consumi di carburante **fino al 12%**
con la **Valutazione dello Stile di Guida e la Telematica.**

- + Consiglia in tempo reale come ottimizzare i consumi
 - + Assegna un punteggio al tuo stile di guida
 - + Gestisce la flotta con la funzione Geofencing

OGGI I **SERVIZI TELEMATICI SONO INCLUSI PER UN ANNO!**

Numero verde
800-800288

IVECO
WWW.IVECO.IT

Iveco with



RENAULT TRUCKS

La consegna? Questione di specialisti

NILS RICKY
PERO

Oggi che la "customer satisfaction" è diventata anche nel settore trasporti core business di ogni costruttore che si rispetti, anche un'attività apparentemente semplice come la consegna di un veicolo al cliente finale è oggetto della massima attenzione. Renault Trucks ha creato più di dieci anni fa una figura ad hoc per lo scopo, lo "specialista consegna veicoli" (SCV), che si qualifica come il principale intermediario tra il venditore e il cliente. Lo specialista s'incarica della consegna chiavi del veicolo e aiuta il cliente a familiarizzare con lo stesso. Formato e preparato sulla nuova gamma, rafforza i rapporti con il cliente e gli consente di fare del suo mezzo un centro di profitto fin dai primi chilometri.

Per Renault Trucks è fondamentale proporre una consegna personalizzata dei propri veico-

PRINCIPALE INTERMEDIARIO TRA IL VENDITORE E IL CLIENTE, LO "SPECIALISTA CONSEGNA VEICOLI" DI RENAULT TRUCKS S'INCARICA DELLA CONSEGNA CHIAVI DEL VEICOLO E AIUTA IL CLIENTE A FAMILIARIZZARE CON LO STESSO.

li. Gli "specialisti consegna veicoli" vengono formati regolarmente e almeno una volta all'anno effettuano uno stage di un giorno sulle innovazioni dei veicoli. Questo stage può essere accompagnato da un'ulteriore formazione che consente agli SCV di proporre ai clienti, all'atto della consegna, due ore di corso sulla guida razionale. Per la nuova gamma Renault Trucks, gli "specialisti consegna veicoli" hanno usufruito di una formazione specifica di 1 giorno, erogata presso il centro di formazione di Renault Trucks Italia, a Pero, coordinato dal Responsabile della Formazione Gianpietro Torretta.

"Il lavoro degli SCV è fondamentale per sfruttare appie-

no il veicolo, soprattutto con la nuova gamma - dichiara Torretta - Per questi specialisti è importantissimo avere la padronanza delle nuove tecnologie dei nostri veicoli, affinché i futuri conducenti diventino essi stessi degli specialisti del loro strumento di lavoro". In questa fase formativa, inoltre, allo SCV viene consegnato lo strumento informatico VHOPE che permette di presentare al meglio tutte le funzionalità del veicolo all'azienda cliente. L'obiettivo è chiaro: il cliente deve essere in grado di sfruttare tutte le potenzialità del proprio mezzo e degli strumenti, messi a sua disposizione, per ridurre i consumi e fare quindi del proprio camion un centro



di profitto, fin da subito. Proprio per questo motivo, gli SCV presentano dettagliatamente il veicolo, spiegano e mostrano le varie tecnologie secondo un iter preciso e identico. Alla fine della formazione, gli SCV si procurano tutte

le informazioni necessarie per stabilire con il cliente un piano di manutenzione personalizzato del veicolo.

A metà strada tra il servizio commerciale e il post-vendita, lo "specialista consegna veicolo" contribuisce a raggiungere

l'obiettivo di qualità, relativo a un servizio impeccabile, che si è prefisso il costruttore francese. Prova del successo dell'iniziativa messa in campo dalla Losanga è che il numero di SCV è in costante aumento in tutta Europa.

FEDERMETANO

IVECO STRALIS LNG LODATO PER LA SUA VOCAZIONE ECOLOGISTA

Iveco Stralis LNG, la versione dell'ammiraglia torinese alimentata a metano liquido, diventa punto di riferimento in Europa per la sostenibilità nei trasporti. Lo rende noto in un comunicato stampa l'Osservatorio Federmetano, struttura di ricerca sul metano per autotrazione. Il pesante di Iveco ha infatti ricevuto il prestigioso premio "Europäischen Transportpreis für Nachhaltigkeit", un riconoscimento europeo per la sostenibilità nei trasporti. A conferire questo premio è stata una giuria composta da rappresentanti dell'industria europea dei trasporti, della VDA (l'associazione tedesca delle industrie che fanno parte del settore automotive), dei media e delle istituzioni tedesche.

Il premio si pone l'obiettivo di incoraggiare le compagnie che operano nel settore dei trasporti commerciali a essere sempre più attente alla sostenibilità ambientale e ad affermare con forza il principio dello sviluppo sostenibile, che oggi è di fondamentale importanza non solo per affrontare il problema dell'inquinamento su scala globale, ma anche per incrementare competitività e profittabilità delle aziende. Grazie all'alimentazione a metano liquido, Iveco Stralis non solo è estremamente pulito, ma anche molto silenzioso. Questo secondo aspetto lo rende ideale in particolare per l'uso cittadino, per esempio nelle consegne mattutine ai supermercati. Con un'autonomia di circa 750 chilometri il truck può però anche essere usato per tratte più lunghe.

"Il premio assegnato all'Iveco Stralis LNG - ha detto Dante Natali,

a capo dell'Osservatorio Federmetano - certifica l'alta valenza in termini ecologici del metano, che oggi, grazie al fatto di poter essere stivato a bordo allo stato liquido, può essere usato anche sui veicoli pesanti. È questa la strada da seguire per rendere anche i trasporti di merci più eco-compatibili. Nel nostro paese sarebbe particolarmente importante poter incrementare l'uso dei veicoli commerciali a metano, visto che il trasporto su strada resta la modalità principale per lo spostamento di merci. Ciò garantirebbe anche un sostanziale risparmio economico agli autotrasportatori e contribuirebbe quindi al rilancio di un settore, quello dei trasporti su strada, che in Italia sta attraversando una fase di profonda difficoltà".



VOLVO TRUCKS

VENDITE AL VIA A MARZO, PRIMAVERA ALL'INSEGNA DEL NUOVO FH16 EURO 6

Primavera 2014 targata FH16 in casa Volvo Trucks. Verrà infatti lanciato il nuovo modello di punta del costruttore svedese in configurazione Euro 6. Grazie a una nuova generazione di motori da 16 litri, il camion non solo sarà conforme ai rigorosi standard sulle emissioni, ma soddisferà anche le grandi aspettative dei clienti in termini di prestazioni e produttività nelle attività più impegnative.

"Siamo orgogliosi di essere riusciti a rispettare i requisiti dello standard Euro 6 conservando al contempo la guidabilità e le prestazioni migliori sul mercato. Anche i consumi restano estremamente competitivi", spiega Kristin Signert, Long Haul Segment Manager di Volvo Trucks. La nuova gamma di motori Euro 6 presenta tre livelli di potenza: 750 cv (3.550 Nm di coppia), 650 cv (3.150 Nm) e 550 cv (2.900 Nm). Tutti e tre i propulsori sono abbinati a I-Shift, la trasmissione automatica di Volvo. La versione da 550 cv è disponibile anche in una variante da 2.800 Nm con cambio manuale. Tra i camion più potenti e inconfondibili sul mercato, FH16 ha

riscosso grandi consensi tra le aziende di trasporto e i conducenti più esigenti, che ne apprezzano la prestazioni, la produttività e il comfort di livello superiore.

L'ultima versione del veicolo è stata presentata nell'autunno 2012. Poco più di un anno dopo, per l'FH16 è giunto il momento di fare il grande passo verso lo standard Euro 6, grazie alla notevole riduzione delle emissioni di ossidi di azoto e particolati. Le vendite del Volvo FH16 con motore Euro 6 prenderanno il via a marzo mentre lo start alla produzione è previsto per l'inizio di giugno.



IL MIO CAMION È UN CENTRO DI PROFITTO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

LUNGA DISTANZA
GAMMA T



renault-trucks.it



DAF TRUCKS

Taiwan fa bene al CF

LA FORMOSA AUTOMOBILE SALES CORPORATION, SOCIETÀ CHE SI OCCUPA DELLA COMMERCIALIZZAZIONE E VENDITA DEI VEICOLI DEL MARCHIO DI EINDHOVEN NELL'ISOLA DEL SUD-EST ASIATICO NONCHÉ DEL LORO ASSEMBLAGGIO IN LOCO, HA PRODOTTO IL DUEMILLESIMO CF85 ASSEMBLATO A TAIWAN. IL COSTRUTTORE OLANDESE È PRESENTE NEL PAESE ORIENTALE DAL 2006.

FABIO BASILICO
EINDHOVEN

I costruttori europei guardano con sempre maggiore interesse ai mercati asiatici. L'ultimo esempio di una vera e propria offensiva viene dall'olandese Daf Trucks: il duemillesimo CF85 assemblato in loco è uscito dalla linea di produzione della Formosa Automobile Sales Corporation (FASC) di Taiwan, azienda che si occupa della commercializzazione e vendita nell'isola del sud-est asiatico dei veicoli industriali Daf nonché del loro assemblaggio locale.

Daf Trucks è presente a Taiwan fin dal 2006 e vanta la posizione leader del mercato tra i marchi europei. Il mercato dei veicoli industriali di Taiwan è in rapida crescita ed è sempre più interessato ai veicoli dell'Europa occidentale. Le previ-



sioni per il 2014 indicano che Taiwan registrerà più di 2.500 pezzi nel segmento dei veicoli

industriali pesanti (oltre le 50 tonnellate), in confronto agli 800 del 2010. "Con oltre 700



Sul mercato taiwanese Daf Trucks vanta la posizione leader tra i marchi europei concorrenti.

veicoli consegnati nel 2013 e una quota di mercato del 31,8 per cento nel segmento dei veicoli industriali pesanti, Daf Trucks è il principale marchio europeo del settore a Taiwan", conferma Seiko Chen, Presidente di FASC.

Daf Trucks fabbrica per il mercato di Taiwan trattori CF85 a due e tre assi. "Il CF combina un consumo di carburante ridotto con un'elevata affidabilità e un comfort di guida eccezionale. A Taiwan, i veicoli della serie CF vengono utilizzati principalmente nel trasporto con cisterne e container e nel settore edile - continua Seiko Chen - Nelle applicazioni di trasporto per impieghi gravosi e a lunga distanza, stiamo attualmente studiando la possibilità di assemblare localmente anche

il DAF XF105". Oltre al CF, dal 2013 FASC assembla anche due versioni del veicolo per distribuzione LF: si tratta dell'LF45 da 12 tonnellate e dell'LF55 da 17 tonnellate. "Quest'anno abbiamo immatricolato in totale circa 200 di questi veicoli - afferma Seiko Chen - Con il suo diametro di volta contenuto, l'eccezionale manovrabilità e il peso ridotto, l'LF è perfetto per la distribuzione in aree urbane e per applicazioni di trasporto regionale a Taiwan".

Ogni settimana, la Formosa Automobile Sales Corporation assembla in media 15 veicoli CF utilizzando i pacchetti "SKD" (Semi-Knocked Down) che le sedi DAF Trucks di Eindhoven (Paesi Bassi) e Leyland (Regno Unito) spediscono direttamente a Taipei, la capitale

di Taiwan. I dipendenti FASC deputati all'assemblaggio sono addestrati da Daf Trucks, che garantisce in questo modo che il livello qualitativo dei veicoli assemblati a Taiwan sia elevato quanto quello dei veicoli costruiti a Eindhoven o Leyland. "L'assemblaggio del duemillesimo CF è una nuova pietra miliare della nostra partnership con FASC ed è qualcosa di cui andiamo molto fieri - spiega Michiel Kuijs, Amministratore delegato del reparto Vendite di Daf Trucks N.V. - FASC è un partner prestigioso e professionale, leader del settore, che mira a rafforzare la presenza di Daf Trucks a Taiwan, operando insieme a una rete di professionisti composta da ventidue concessionari di assistenza e vendita".

TENDENZE

L'Asia scommette sui motori ibridi

F. BASILICO
MILANO

Secondo le analisi di Frost & Sullivan, si prevede una forte crescita nel mercato globale dei motori ibridi per i veicoli commerciali off-highway. La ragione di questa tendenza vanno cercate nelle normative antinquinamento più rigide, nella crescente importanza del risparmio di carburante e nella maggiore attenzione alla responsabilità sociale delle imprese da parte dei produttori di apparecchiature originali (OEM). Infatti, l'ibridazione si sta progressivamente affermando come soluzione chiave, ottimale dal punto di vista dei costi, per la conformità delle emissioni e per la riduzione del rumore. La nuova analisi di Frost & Sullivan intitolata "Strategic Outlook of Global Hybridization Trends in Select Off-highway Commercial Vehicle Market", rileva che i motori ibridi rappresenteranno il 3 per cento, pari a una cifra di oltre 90mila unità, della produzione totale di motori off-highway a livello globale nel 2018. L'Asia si affermerà come il più grande produttore e consumatore regionale, ovvero quasi la metà del mercato totale. Il segmento degli elevatori a forca sarà il principale beneficiario dei motori ibridi, con il 47,7 per cento della quota di mercato.

I progressi nelle tecnologie complementari, come ad esempio l'elettronica di potenza e i transistor bipolari a gate isolato (IGBT), faranno scendere il costo dell'ibridazione nel lungo periodo e crescere i volumi di vendita. Inoltre, l'affermarsi di cicli di lavoro adeguati, comprese le funzioni di avvio/arresto frequente e di inversione di marcia, costituirà un ulteriore fattore chiave. "L'ibridazione nel segmento off-highway si trova ancora in una fase iniziale, ma si rafforzerà nel lungo periodo - spiega Ananth Srinivasan, leader del

L'ANALISI DI FROST & SULLIVAN PREVEDE UNA FORTE CRESCITA NEL MERCATO GLOBALE DEI MOTORI IBRIDI PER I VEICOLI COMMERCIALI OFF-HIGHWAY CHE RAPPRESENTERANNO IL 3 PER CENTO DELLA PRODUZIONE TOTALE DI MOTORI DEL SETTORE A LIVELLO GLOBALE NEL 2018. L'ASIA SI AFFERMERÀ COME IL PIÙ GRANDE PRODUTTORE E CONSUMATORE REGIONALE, IN POSSESSO DI QUASI LA METÀ DEL MERCATO TOTALE.



Sono destinati a un futuro in crescita i motori ibridi montati su veicoli commerciali off-highway.

gruppo di ricerca nel segmento dei veicoli commerciali off-highway del settore Automotive & Transportation di Frost & Sullivan - L'inasprimento delle legislazioni previsto dopo il 2020 aiuterà a sostenere con più forza la causa dell'ibridazione come mezzo per raggiungere gli obiettivi di efficienza del carburante, downsizing e riduzione delle emissioni".

Attualmente, il mercato deve affrontare molteplici sfide, tra cui gli elevati costi di acquisizione iniziali, i problemi di applicabilità della tecnologia delle batterie, come ad esempio il peso e il tasso di carica, e una scarsa percezione di durabilità da parte dei clienti. Ciononostante, i produttori si stanno sforzando di rispondere a queste sfide. Oltre agli sviluppi degli IGBT, gli avanzamenti nelle tecnologie rigenerative risponderanno alle preoccupazioni riguardo al peso del sistema batteria, mentre educare gli utenti finali sui benefici dell'ibridazione farà cambiare la percezione dei clienti.

"Con la maturazione del mercato, gli OEM offriranno più prodotti compatibili con la tecnologia ibrida e questa tendenza si tradurrà in maggiori sinergie tra OEM, fornitori di livello I e di livello II - osserva Ananth Srinivasan - I più importanti OEM cercheranno anche di lavorare con governi e legislatori regionali per ampliare l'ambito di mercato".

Frost & Sullivan, Growth Partnership Company, collabora con i propri clienti per potenziare una visione innovativa che risponda alle sfide globali e alle opportunità di crescita correlate che faranno la differenza per gli operatori del mercato di oggi. Per più di 50 anni ha sviluppato strategie di crescita per le aziende più importanti a livello globale, le realtà emergenti, il settore pubblico e la comunità degli investitori.

DAF TRUCKS

Cresce la gamma carri



GIANCARLO TOSCANO
ASSAGO

Ampliamento dell'offerta Daf Trucks sull'onda dell'Euro 6. Avviata da tempo la produzione delle prime versioni di trattori CF e XF Euro 6 (4x2 e 6x2 con secondo assale sterzante), il costruttore olandese ha deciso di espandere ulteriormente la sua gamma di veicoli includendo una gamma completa di cabinati a tre assali con terzo assale centrale, secondo assale sterzante o assali a tandem. La nuova gamma viene introdotta con sospensioni pneumatiche completamente riprogettate che ora offrono notevoli vantaggi per le applicazioni con sistemi a container scarrabile, ad esempio le applicazioni BDF, molto richieste in Germania.

Le versioni di trattori 4x2 dei modelli XF e CF Euro 6 sono entrate in produzione ad aprile e giugno, seguite dai trattori 6x2 con secondo assale sterzante (FTG) e dai primi modelli cabinati 4x2. È ora il turno dei cabinati 6x2 con terzo assale centrale singolo o doppio (FAR e FAS), assale sterzante posteriore (FAN) e secondo assale sterzante (FAG), seguiti da una gamma completa di trattori con assale a tandem a doppio azionamento. I nuovi cabinati della gamma CF e XF Euro 6 garantiscono una notevole capacità di carico: sulla versione FAR con terzo assale centrale e configurazione singola, è stato installato un assale da 7,5 tonnellate per consentire una capacità di carico massimo di 13 tonnellate. Di conseguenza, i modelli CF e XF sono la scelta ideale per il trasporto internazionale di refrigerati e risultano particolarmente adatti per il trasporto di merci voluminose e anche molto voluminose.

I modelli FAS dispongono di

AVVIATA DA TEMPO LA PRODUZIONE DELLE PRIME VERSIONI DI TRATTORI CF E XF EURO 6 4x2 E 6x2 CON SECONDO ASSALE STERZANTE, IL COSTRUTTORE OLANDESE PROPONE ORA UNA GAMMA COMPLETA DI CABINATI A TRE ASSALI CON TERZO ASSALE CENTRALE, SECONDO ASSALE STERZANTE O ASSALI A TANDEM.

terzo assale centrale da 10 tonnellate. In questo caso, la configurazione doppia garantisce un elevato livello di stabilità, caratteristica importante per gli allestimenti che richiedono un baricentro relativamente alto, ad esempio per il trasporto di container o per il trasporto di bestiame. I modelli CF e XF 6x2 FAR e FAS sono disponibili con passi compresi tra 4,20 e 5,90 metri. Nel programma CF e XF Euro 6 sono nuove anche le versioni dotate di assale posteriore sterzante (FAN) per una maggiore manovrabilità. Il nuovo modello CF Euro 6 FAN è pertanto ideale per l'uso urbano, ad esempio per la raccolta dei rifiuti o la distribuzione di

bevande.

Oltre alle sospensioni pneumatiche ECAS sull'assale posteriore, l'assale anteriore può ora essere equipaggiato con sospensioni pneumatiche a vantaggio di una maggiore altezza. Il telaio cabinato 6x2 è la base ideale per sistemi a container scarrabile: grazie alle nuove sospensioni pneumatiche, la regolazione dell'altezza è pari ad almeno 280 millimetri sulla parte anteriore del telaio e perfino 285 millimetri sulla parte posteriore. Grazie alla maggiore capacità pneumatica, le operazioni di sollevamento e abbassamento del telaio risultano molto più veloci, anche se effettuate in rapida successione.

Tutti questi miglioramenti aggiuntivi garantiscono maggiore usabilità, maggiore efficienza e perfino maggiore semplicità d'uso. Daf offre soluzioni BDF complete installate in fabbrica, inclusi il telaio, i perni girevoli e l'intero impianto elettrico. È possibile scegliere tra una versione per container scarrabili con una lunghezza massima di 7,45 m (altezza a veicolo parcheggiato di 1,32 m) e una versione adatta a container con lunghezza massima di 7,82 m (altezze a veicolo parcheggiato da 1,12 a 1,32 m).

Oltre alla gamma di versioni con assale sterzante posteriore, i nuovi cabinati CF verranno ora prodotti con un secondo as-



CF 6x4 FAT Euro 6 è un veicolo adatto per svariate tipologie di trasporto, tra cui quello di sabbia e terra.

NUOVI CABINATI PER XF E CF

VANTAGGI DERIVANTI DALLE VARIE INNOVAZIONI GIÀ INTRODOTTE SUI TRATTORI 4x2

I nuovi telai cabinati XF e CF Euro 6 promettono una versatilità senza pari. Merito senza dubbio del fatto che traggono vantaggio dalle varie innovazioni che Daf ha già introdotto sui trattori 4x2: un design accattivante degli esterni e degli interni, nuove trasmissioni, sospensioni delle ruote anteriori completamente nuove e nuovi e più efficienti assali. Per ottenere il massimo livello di efficienza e maneggevolezza, l'attenzione di Daf Trucks si è concentrata sulla realizzazione del miglior layout possibile del telaio. È così possibile richiedere in fabbrica l'installazione dell'unità SCR e del filtro antiparticolato in una serie di posizioni diverse a seconda del tipo di veicolo e della sovrastruttura presente. Il serbatoio di AdBlue standard viene montato di serie sul telaio ma è anche possibile posizionarlo sotto la Sleeper Cab e inoltre sono disponibili diverse possibilità per il posizionamento delle batterie. Grazie all'intelligente posizionamento di tutti questi componenti, i cabinati possono contenere volumi di carburante fino a 1.200 litri e presentano uno spazio libero sul telaio fino a 2,30 metri, ideale per il montaggio di generatori o gruppi pompa. È inoltre disponibile un'ampia gamma di motori Euro 6 potenti ed efficienti. La potenza dei motori Paccar MX13 da 12,9 litri è compresa tra 303 kW/412 cv e 375 kW/510 cv, quella



dell'unità Paccar MX11 da 10,8 litri è compresa tra 210 kW/286 cv e 320 kW/435 cv. Il consumo medio di carburante dell'MX11 è fino al 3 per cento inferiore rispetto al già molto efficiente MX13, mentre il peso ridotto di 180 kg consente un carico utile ancora maggiore. È poi disponibile un cambio automatizzato AS Tronic con strategie di comando del cambio sviluppate appositamente per l'uso regolare sulle lunghe distanze, il trasporto di liquidi, applicazioni gravose o fuori strada. Non manca un'ampia gamma di PTO per garantire l'installazione di una serie di sovrastrutture e attrezzature ausiliarie sui modelli CF e XF, che in questo modo possono essere guidati con la massima efficienza. L'intero impianto elettrico è stato riprogettato con una disposizione e un livello di protezione ottimali, per la massima affidabilità. Inoltre, gli impianti elettrici e i sistemi elettronici necessari per l'allestimento sono raggruppati ordinatamente e separati dalle funzioni del veicolo, semplificando il lavoro dell'allestitore e assicurando la massima disponibilità del veicolo. Per gli stessi motivi, i carri della nuova gamma di modelli CF e XF vengono costruiti con il metodo BAM (Body Attachment Method, metodo di fissaggio della carrozzeria), dove il telaio viene fornito dalla fabbrica con uno specifico schema dei fori e viene installato mediante appositi supporti di fissaggio per garantire diverse possibilità di punti di fissaggio e la massima facilità di assemblaggio della carrozzeria.

sale sterzante (FAG). Questa versione è stata realizzata appositamente per le applicazioni che richiedono elevate capacità di carico ed eccellente manovrabilità in spazi ristretti, ad esempio per la raccolta dei rifiuti con caricatore posteriore oppure veicoli per la raccolta del latte. Un assale sterzante con una massima capacità di carico tecnica di 7,5 tonnellate è presente davanti all'assale motore da 13 tonnellate.

Con le versioni 8x4 (FAD) dei nuovi cabinati CF e XF Euro 6, Daf concentra l'attenzione sulle società i cui veicoli sono soggetti a condizioni operative gravose, in modo particolare nel settore edile e del trasporto speciale. L'assale tandem a otto perni con riduzione nel mozzo per applicazioni che richiedono spesso la guida fuori strada viene installato di serie, con riduzione singola in caso di guida fuoristrada limitata. Il cabinato 8x4 viene spesso dotato di cassone ribaltabile, betoniera

o pompa per calcestruzzo oppure viene utilizzato per altre applicazioni gravose specifiche. Una versione 6x4 FAT è inoltre disponibile sul nuovo modello CF Euro 6, veicolo adatto per il trasporto di sabbia e terra, cassoni per rifiuti, prodotti agricoli e container di scarico e per cemento. Questa versione è disponibile con un carico massimo sull'assale anteriore di 9 tonnellate, un carico di 26 tonnellate sull'assale tandem e per una massa totale della combinazione fino a 50 tonnellate. Daf Trucks dispone inoltre di modelli Euro 6 8x4 e 6x4 in speciali versioni Construction dall'aspetto robusto e, cosa più importante, con angolo di attacco di 25 gradi e distanza dal suolo di 40 cm grazie all'uso di assali "dritti". Le novità in casa Daf però non finiscono qui: con l'inizio del 2014 viene introdotta anche una gamma di veicoli cabinati a quattro assali con trasmissione singola per applicazioni molto specifiche.



VOLVO TRUCKS

Lo sterzo amico degli equilibristi

URBANO LANZA
GÖTEBORG

Ha il sapore dell'impresa epica la spettacolare spaccata che Jean-Claude Van Damme compie mentre i suoi piedi sono appoggiati ai finestrini laterali di due Volvo FM che procedono in retromarcia. Lo spot "The Epic Split", che vuole dimostrare la precisione e la stabilità della Sterzata dinamica Volvo, ha fatto il giro del mondo. Dal 14 novembre, data del lancio di "The Epic Split" su YouTube, lo spot è stato visualizzato



Per Nilsson, PR Director di Volvo Trucks

oltre 59 milioni di volte. Si è diffuso su social media e mezzi d'informazione, è stato l'argomento di migliaia di conversazioni online e offline ed è diventato un fenomeno in sé che ha ispirato parodie realizzate sia da celebrità sia da persone comuni. "The Epic Split" è diventato lo spot del settore automotive

IL CELEBRE ATTORE DI FILM D'AZIONE JEAN-CLAUDE VAN DAMME ESEGUE UNA DELLE SUE FAMOSISSIME SPACCATE TRA DUE FM CHE PROCEDONO IN RETROMARCIA. È LO SPOT "THE EPIC SPLIT" CHE VUOLE DIMOSTRARE LA PRECISIONE E LA STABILITÀ DELLA STERZATURA DINAMICA VOLVO E CHE STA FACENDO IL GIRO DEL MONDO.

più visto di sempre su YouTube. Nelle sole prime quattro settimane di diffusione, lo spot è stato condiviso oltre 6 milioni di volte sui social network, ha registrato oltre 10 milioni di impressioni su google.com, ha ricevuto un'ampia copertura mediatica in tutto il mondo diventando l'argomento di circa 20mila editoriali online. Il suo valore mediatico stimato è pari a 70 milioni di euro.

Con "The Epic Split", Volvo Trucks dimostra l'efficacia di un approccio non convenzionale al marketing B2B. "La risposta è travolgente - ammette Per Nilsson, PR Director di Volvo Trucks - Certo, speravamo che fosse un successo, ma non ci aspettavamo né che fosse di queste proporzioni, né che arrivasse tanto velocemente. Dopotutto, "The Epic Split" è uno spot che pubblicizza camion". Dall'autunno 2012, Volvo Trucks ha rilasciato sei video d'intrattenimento per presentare le innovazioni dei cinque nuovi camion lanciati nello stesso periodo. "The Epic Split" è il video che finora ha avuto il successo maggiore. "La portata del successo è soprattutto il risultato dell'interesse del pubblico - continua Nilsson - Non possiamo superare i no-

stri concorrenti in termini di spesa, dobbiamo farlo in termini di astuzia. La nostra strategia di comunicazione è una parte di questo approccio". La strategia di comunicazione è parte di una trasformazione più ampia messa in atto dal costruttore svedese in relazione al modo di presentare i propri prodotti a un pubblico più vasto. Si tratta di marketing B2C di prodotti B2B. "La nostra strategia di marketing - spiega Per Nilsson - si basa sulla consapevolezza che, anche nel settore B2B, sono le singole persone a prendere le decisioni. I camion odierni sono macchine altamente tec-

nologiche, progettate per agevolare il lavoro del conducente, proteggere quest'ultimo, il carico e l'ambiente e produrre la massima redditività possibile. Ma per conducenti e trasportatori non sono questi gli unici fattori a influenzare la scelta: conta anche l'immagine del camion che guidano. I nostri stessi clienti fanno riferimento ai video. E non è tutto: i trasportatori che utilizzano i nostri camion ricevono commenti sui video dai propri clienti (gli acquirenti dei trasporti). La nostra ambizione - conclude Nilsson - è che l'interesse suscitato dal video possa portare a una consapevolezza e a richieste maggiori per i nostri camion. Attraverso un investimento mediatico relativamente contenuto, abbiamo ricevuto una risposta eccezionale. La nostra strategia ha dimostrato di essere un modo molto intelligente e conveniente di comunicare utilizzando il nuovo panorama mediatico".



Una delle molteplici applicazioni che qualificano il versatile FM.

CORAGGIO E TECNOLOGIA

L'ABILITÀ DI VAN DAMME E LE CARATTERISTICHE D'AVANGUARDIA DEL VOLVO DYNAMIC STEERING

In "The Epic Split" Jean-Claude Van Damme esegue una delle sue famose spaccate tra due Volvo FM in retromarcia. Un'incredibile acrobazia, eseguita per la prima volta al mondo, che ha potuto essere effettuata non solo grazie al coraggio della star hollywoodiana ma anche per la presenza del Volvo Dynamic Steering. Il nuovo e innovativo sistema sviluppato da Volvo Trucks aumenta considerevolmente la precisione e la stabilità in qualsiasi situazione di guida ed è basato su un motore elettrico azionato elettronicamente che viene regolato circa 2mila volte al secondo per offrire una sterzata estremamente precisa. Durante la retromarcia, Volvo Dynamic Steering assicura un controllo eccellente con uno sforzo minimo. Alle basse velocità, Volvo Dynamic Steering consente di sterzare praticamente senza sforzo e aumenta la manovrabilità. Inoltre, il motore elettrico regola automaticamente la sterzata e compensa i disturbi percepiti attraverso il volante, causati, ad esempio, da venti laterali o irregolarità del fondo stradale. Questo riduce considerevolmente la necessità di eseguire piccole regolazioni costanti con lo sterzo. Inoltre, Volvo Dynamic Steering riporta automaticamente il volante nella posizione iniziale quando questo viene rilasciato, riducendo ulteriormente l'affaticamento del conducente. Nel



video "The Epic Split", è proprio grazie a Volvo Dynamic Steering che i due conducenti riescono a mantenere esattamente la stessa distanza e velocità anche procedendo in retromarcia. Le capacità si rivelano anche estremamente utili per i conducenti di mezzi pesanti, soprattutto in situazioni in cui è necessario effettuare numerose sterzate. Basti pensare alla retromarcia in spazi ristretti o su superfici irregolari. Quando si esegue una retromarcia con un rimorchio, anche le piccole regolazioni dello sterzo possono influire considerevolmente sulla direzione del veicolo e questo richiede ai conducenti di camion ordinari uno sforzo davvero notevole. Volvo Dynamic Steering può aiutare i conducenti a procedere in linea retta e assicurare un controllo decisamente superiore del veicolo. Volvo Dynamic Steering è basato su un servosterzo meccanico convenzionale, in cui l'albero dello sterzo è collegato alla scatola dello sterzo stesso. Un servosterzo idraulico genera la forza necessaria per consentire al conducente di far svoltare le ruote del veicolo. A questo sistema Volvo viene aggiunto un motore elettrico controllato elettronicamente e collegato all'albero dello sterzo. Questo motore collabora con il servosterzo idraulico e viene regolato migliaia di volte al secondo dalla relativa centralina elettronica.



IL PIÙ EFFICIENTE:

consumo record di 3,97 km/l
- *Rivista Trucker 10/2013* -



IL PIÙ AFFIDABILE:

minore tasso di difettosità
- *TÜV Report Nutzfahrzeuge 2013* -



IL PIÙ VELOCE:

titolo piloti e costruttori
- *Truck Race Championship 2013* -



SEMPLICEMENTE IL MIGLIORE.

Abbandona i luoghi comuni e lasciati convincere dalla superiorità della nuova gamma MAN Euro 6. Con il TGX EfficientLine, campione di efficienza, MAN ha ottenuto il record di consumo della categoria dimostrando come è possibile ridurre i costi di gestione senza rinunciare a comfort ed affidabilità. Affidabilità che per il secondo anno consecutivo premia MAN come il miglior costruttore di veicoli industriali con una qualità senza paragoni. Qualità che si conferma anche in pista con l'ennesimo titolo piloti e costruttori nel campionato Truck Race.

Se cerchi efficienza, affidabilità e prestazioni, non accettare compromessi.
Scegli il meglio.

MAN. Semplicemente il migliore.

www.mantruckandbus.it





FABIO BASILICO
CAMBIANO

Un evento di quelli memorabili ha scandito i festeggiamenti per i 50 anni di Autoclimate, punto di riferimento nel settore della climatizzazione fondata nel 1963 a Beinasco, in provincia di Torino, e successivamente, nel 1973, trasferitasi a Candiolo (To). Una delle due strutture che compongono il grande stabilimento di Cambiano (To), attuale quartier generale Autoclimate, ha ospitato i circa 500 ospiti che hanno partecipato alla grande festa del giubileo: lavoratori con le loro famiglie, clienti, fornitori, giornalisti. Lo slogan era azzeccato: "Belli freschi a 50 anni".

Gli interventi di Giorgio Moffa, Amministratore delegato di Autoclimate, e a seguire quelli del Direttore generale Davide Sibona e di Elisa Ferrero, figlia del Presidente Ferdinando Ferrero e rappresentante della famiglia che dal 1993 è proprietaria di Autoclimate, hanno illustrato agli ospiti i passaggi chiave della storia della società piemontese, i suoi successi ma anche trasmesso la passione, la professionalità e l'ottimismo che da mezzo secolo contraddistinguono le attività di Autoclimate in Italia e all'estero.

Possiamo far risalire le origini dell'attuale Autoclimate Spa agli anni '50 del secolo scorso, quando l'intraprendenza di alcuni giovani tecnici porta alla sperimentazione e alla realizzazione di impianti di condizionamento per autovetture. Un'attività pionieristica che fa nascere la prima azienda europea impegnata nella produzione di impianti di condizionamento per automobili. È l'Autoclimate che tuttavia solo dal 1963 inaugura la prima vera sede societaria a

Beinasco, segnando l'avvio vero e proprio della sua attività.

Nel corso degli anni '70, la produzione di Autoclimate si estende anche ai condizionatori per la casa e agli impianti dedicati ai veicoli industriali. Al 1983 infatti risale la nascita di Autoclimate veicoli industriali. Oggi il core business aziendale è totalmente focalizzato sul settore della climatizzazione automotive, per veicoli in genere e con applicazioni speciali. Negli anni '80 i due rami della società Autoclimate vengono trasferiti a Magneti Marelli e Carrier Transicold, mentre nel 1993 Ferdinando Ferrero, già fondatore di FTS Spa, insieme ad alcuni soci li riacquista per fonderli nell'attuale Autoclimate Spa. Al 2003 risale l'inaugurazione della nuova moderna sede di Cambiano che comprende uno stabilimento flessibile e funzionale disposto su un'area di 25mila metri quadrati. Grazie a costanti e puntuali aumenti di fatturato la crescita aziendale è costante e proietta Autoclimate in una posizione di leadership nel proprio settore, al passo con i più

moderni modelli di sviluppo industriale europei.

Al Gruppo Ferrero di Alba, che fa capo al 75enne Ferdinando Ferrero, Presidente di Autoclimate, comprende, oltre alla società di Cambiano, le società FTS, Contec, Medea e Ferrero Ferdinando, la prima azienda del Gruppo, fondata nel 1964. Nel 2012, il Gruppo ha registrato un fatturato di 87,5 milioni di euro seguendo tre rami di attività: industriale, trading e servizi. I dipendenti ammontano a 255 unità. "Autoclimate in particolare - ha ricordato nel suo intervento l'Ad Giorgio Moffa - conta su 93 dipendenti e 14 agenti commerciali. L'azienda dispone di cinque depositi in Italia a Roma, Padova, Cantù (Co), Bologna e Firenze, uno stabilimento a Cambiano e ha registrato nel 2013 un fatturato di 23,5 milioni di euro, il 40 per cento del quale relativo all'export". Nel corso degli anni, Autoclimate è arrivata a proporre sul mercato una diversificata e articolata gamma di prodotti di assoluta qualità, dai climatizzatori da stazionamento della linea



"Belli freschi a 50 anni": è lo slogan che ha guidato i festeggiamenti per il giubileo che Autoclimate ha celebrato nella sede di Cambiano.

AUTOCLIMA

Mezzo secolo di freschezza

NEL QUARTIER GENERALE DI CAMBIANO SI È TENUTA LA GRANDE FESTA PER IL CINQUANTESIMO COMPLEANNO DI AUTOCLIMA, AZIENDA LEADER NEL SETTORE DELLA CLIMATIZZAZIONE AUTOMOTIVE, FONDATA NEL 1963 E DAL 1993 APPARTENENTE AL GRUPPO FERRERO DI ALBA.



Giorgio Moffa, Amministratore delegato di Autoclimate

Fresco ai climatizzatori per camion e furgoni, per veicoli militari impegnati in missioni di servizio, tram, treni e metropolitane, mezzi agricoli e movimento terra, autobus e veicoli speciali, ovvero i veicoli commerciali e industriali che normalmente vengono trasformati

per diventare ambulanze, blindati per il trasporto valori, furgoni per il trasporto medicinali a temperatura controllata, cabine regia, mezzi per supporto Tv, veicoli ricreazionali, shelter medicali e altro ancora. Autoclimate è famosa anche per la linea di refrigerazione Frosty

e per il suo impegno nel settore aeronautico, con l'industrializzazione e la fabbricazione di componenti per impianti di climatizzazione di aeromobili. "Negli ultimi due anni - ha detto ancora Moffa - abbiamo continuato a investire massicciamente nell'innovazione di prodotto, proponendo tre nuovi impianti per autobus denominati RT 145, RT 160 e RT 201 e tre nuovi impianti per la refrigerazione Frosty, 2000, 3000 e 4000. Abbiamo anche investito nel nuovissimo progetto modulare denominato appunto Modula, sviluppato per soddisfare le esigenze di chi non può o non vuole utilizzare un compressore trascinato dal motore termico del veicolo. È sufficiente avere a disposizione un'alimentazione elettrica a 12, 24 o 80V oppure un'alimentazione di tipo idraulico". Una delle recenti proposte più innovative di Autoclimate si chiama U-GO! ed è un condizionatore da stazionamento che ha una caratteristica di assoluta novità, cioè il fatto di essere portatile ("è come avere a disposizione un telefono cellulare al posto del tradizionale telefono fisso", ha spiegato Giorgio Moffa). U-GO! utilizza gli stessi componenti principali dei condizionatori tradizionali, ha gli stessi contenuti tecnici, tecnologici e qualitativi dei suoi fratelli appartenenti alla famiglia Autoclimate e ha le stesse prestazioni dei parking cooler fissi. In più, è anche riscaldatore. Come per U-GO! così per tutti gli altri prodotti progettati e industrializzati in cinquant'anni, Autoclimate garantisce massima versatilità e funzionalità nel pieno rispetto di quei criteri di qualità che sono alla base della soddisfazione di una sempre più esigente clientela.

INTERVISTA

FERDINANDO FERRERO: "LAVORO E VOGLIA DI CRESCERE IL SEGRETO DEL SUCCESSO DI AUTOCLIMA"

«Questa serata è una fantastica ricorrenza in cui celebriamo i 50 anni di Autoclimate. Per noi è però più importante ribadire un'altra cosa: che in tutto questo marasma di mercato, Autoclimate avanza e cresce». Così si è espresso Ferdinando Ferrero, 75 anni, una mente lucidissima e uno spirito ancora giovane, Presidente di Autoclimate e del Gruppo che fa capo alla sua famiglia e a cui appartiene anche

l'azienda di Cambiano.

Il segreto di Autoclimate? "Tanto lavoro - ha risposto Ferdinando Ferrero - E anche personale competente. Non va poi dimenticato il buon rapporto con il mercato estero che ci ha dato un grande supporto. Noi forniamo all'estero diversi tipi di prodotti: condizionatori per veicoli trasformati in ambulanza (almeno in Europa copriamo i due terzi del mercato), condizio-



natori per minibus (abbiamo la più vasta tipologia che soddisfa ogni necessità degli allestitori) e condizionatori per veicoli militari. In Europa siamo presenti in tutti i paesi, in Africa forniamo bene il Maghreb e l'Afri-

ca centrale. In Russia e nei Paesi Baltici siamo presenti e possiamo dire che stiamo facendo un buon lavoro. Siamo anche riusciti a entrare in Brasile e dopo alcuni colloqui abbiamo trovato la soluzione giusta per poter fornire Iveco. In passato abbiamo lavorato bene anche in Pakistan dove avevamo realizzato forniture di prodotti per raffreddamento e riscaldamento, dal momento che nel paese ci sono sia aree caldissime che zone di montagna fredde".

Entrato in Autoclimate 20 anni fa, Ferdinando Ferrero non ha smesso di credere nell'azienda e con animo ottimista affronta quotidianamente le fatiche del suo incarico: "Ho amici che sono in pensione da 15 anni e giocano a bocce. Io invece tutti i giorni vado in azienda, ad Alba, dove c'è il mio ufficio. Mi presento alle 8 del mattino e stacco alle 18.30. Ho sempre lavorato

tanto. Sono di quelli che vede il bicchiere mezzo pieno".

Ferrero ci ha anche raccontato un aneddoto che ben descrive il suo carattere e le sue capacità umane e imprenditoriali improntate all'ottimismo e al coraggio di affrontare le sfide, anche le più complesse, senza mai arrendersi di fronte alle difficoltà.

"C'è stato un periodo, prima dell'inizio della mia avventura con Autoclimate, che avevo un'azienda a Cayenne, capitale della Guyana francese. Le cose non sono andate bene perché lavorare lì si è rivelato più difficile del previsto. Lavoravamo per la locale base spaziale. Ho venduto tutto a un'azienda cinematografica che faceva documentari nella foresta e sono andato avanti per la mia strada. Ho sempre creduto, anche in Autoclimate, che il lavoro deve essere crescita, perché se non è crescita è un problema".



ESEMPIO RIUSCITO DI DOWNSIZING

IL CURSOR 9 DA 400 CV È BRILLANTE E BELLICOSO, PROPRIO COME PIACE AI CLIENTI IVECO

L'elemento che fa la differenza e più incuriosisce su questo Stralis Super Light Euro 6 è naturalmente il propulsore Cursor 9, un'idea azzeccata e l'ulteriore dimostrazione che il downsizing è davvero un tema fondamentale nella tecnologia odierna applicata al trasporto. I 400 cv di cui è accreditato sono più che sufficienti per l'utilizzo anche su rotte medio lunghe, però naturalmente la potenza non basta, anzi: l'erogazione è spesso più importante. Il nostro test si è svolto su un percorso d'eccezione come la pista di prova di Balocco, l'ideale per capire velocemente se davvero le prestazioni di questo 9 litri (o poco meno) sono paragonabili a quelle del "fratello maggiore". E in effetti fin dalla partenza il "piccolo" si dimostra brillante e bellicoso, proprio come piace agli affezionati clienti Iveco, tanto che finché si resta in piano è praticamente impossibile distinguerne la ripresa da quella dell'11 litri. Merito di una coppia eccellente (1.700 Nm) disponibile già da 1.200 giri/min,

cioè poco più in alto di quanto siamo abituati a trovare sui sei litri di maggior cilindrata. A questo si aggiunge una silenziosità addirittura accentuata, che garantisce un comfort ottimale, il che ai camionisti fa sempre piacere. A dare una grossa mano è naturalmente anche il cambio automatizzato ZF, equipaggiato con il nuovo sistema Ecoswitch che ne ottimizza le cambiate in base al carico, limitando di conseguenza anche la coppia, il che per chi trasporta carburante è particolarmente importante dato che il carico viene rilasciato poco a poco. Questo ha poi naturalmente una sensibile influenza sui consumi. Dato che in massima parte consegne di questo tipo si svolgono nell'arco di una giornata anche la cabina Hi-Road, la più piccola della nuova gamma Stralis, appare più che adeguata. Anzi, dispone di particolari, ad esempio della cucetta, che potrebbero anche essere considerati superflui ma che però possono rivelarsi utili nelle pause tra un carico e l'altro.

IVECO

Stralis Super Light e la legge della tara ottimizzata

MAURO ZOLA
BALOCCO

Per restare competitivo il trasporto deve puntare oggi più che mai sull'estrema specializzazione. Questo comprende naturalmente anche i camion, che devono essere progettati per una mission ben definita. Un'evoluzione che Iveco ha saputo ben interpretare, lanciando sul mercato modelli capaci di rispondere a esigenze ben precise. Un buon esempio è dato dallo Stralis Super Light, che, come il nome già lascia intuire, è dedicato soprattutto al trasporto carburante e in generale di liquidi, un segmento in cui a contare più di ogni altra cosa è la tara: meno pesano camion e semirimorchio più benzina o gasolio si possono trasportare. Tanta è stata l'accuratezza con cui il costruttore torinese ha affrontato il problema, che ha voluto sviluppare un motore appo-

sito, una versione del Cursor 9 Euro 6 capace di sviluppare ben 400 cv, andando in pratica a sostituire il Cursor 11 che viene solitamente utilizzato a questi livelli, con prestazioni che sono molto simili (anche grazie a una coppia che arriva a 1.700 Nm) con però 200 kg di peso in me-

no che vanno esattamente a bilanciare i 200 kg in più richiesti dalla versione Euro 6 rispetto all'Euro 5. Per il resto sono state adottate tutte le accortezze già utilizzate sulle precedenti serie dello Stralis Super Light, a partire dalla cabina, che è la Hi-Road a tetto basso a cui si

aggiungono un sedile del passeggero non pneumatico, oltre a cerchi e serbatoi dell'aria in alluminio, mentre i serbatoio per gasolio (da 200 litri) e AdBlue (30 litri) sono in plastica, la ralla è nella versione da 190 mm e naturalmente è stata eliminata la ruota di scorta, il che ha reso

necessaria l'aggiunta del Tyre Pressure Monitoring System, che fornisce al conducente le informazioni in tempo reale sulla pressione dei pneumatici, e quindi permette di incrementare la sicurezza ma anche di correre per tempo ai ripari nel caso di foratura, oltre a influire in modo decisamente positivo sui consumi (il risparmio stimato se si mantiene una corretta gonfiatura delle gomme è nell'ordine del 2 per cento). Tutto questo fa sì che lo Stralis Super Light arrivi a pesare 6.325 kg, un risultato già ottimo. In realtà si può ottenere anche di più, basta ricorrere alla versione "estrema", in cui si è lavorato davvero di fino, eliminando del tutto il sedile del passeggero (con conseguente risparmio di una ventina di kg), montando sul posteriori pneumatici super-single di misura 495/45 (per altri 80 kg), scegliendo una ralla in alluminio (altri 20 kg), sup-

porti e ganci di manovra specifici (nel complesso una ventina di kg) e perfino tagliando lo sbalzo posteriore (per ulteriori 12 kg). Dopo una simile cura dimagrante si arriva a 6.200 kg, limite sotto il quale è davvero impossibile scendere. Tornando al motore, si tratta di un Cursor Euro 6 con sistema d'iniezione Common Rail e nuove turbine a geometria variabile a controllo elettronico. Ma naturalmente il pezzo più pregiato è la tecnologia esclusiva e brevettata con cui FTP ha risolto il problema della riduzione delle emissioni, e cioè il sistema di trattamento dei gas di scarico HI-eSCR, in grado di ottimizzare la combustione e ridurre le emissioni nocive senza l'utilizzo di EGR. Originale anche l'adozione di una valvola a farfalla che valorizza il freno motore, tramutandolo nel Super Engine Brake che dispone di una potenza frenante incrementata del 30 per cento.



Nel trasporto carburante e in generale di liquidi la tara è tra tutte la variabile più importante.

LA CISTERNA OMT HA UNA CAPACITÀ DI 41.000 LITRI E UNA TARA DI APPENA 5.600 CHILOGRAMMI

CARICO UTILE IN PIÙ E TANTA TECNOLOGIA GRAZIE A VOLUTANK

Tanti sforzi per ridurre il più possibile la tara del trattore Stralis sarebbero inutili se non si provvedesse ad accoppiarlo a una cisterna che abbia la stessa filosofia progettuale. Nell'ambito del nostro test è stato scelto un modello della serie Volutank dell'allestitore di Tortona OMT, che se abbinata al trattore Iveco garantisce rispetto alla concorrenza ben 1.300 litri di carico utile in più. Con una capacità di 41.000 litri infatti il modello Volutank fa segnare una tara di appena 5.600 kg.

Si tratta di una cisterna a cinque scomparti con struttura autoportante che come tutti i modelli OMT è caratterizzata da sezioni tondo ellittiche (la forma nel caso di questi semirimorchi è più importante di quel che sembra), realizzata in-

teramente in lega leggera. Ma il particolare che più la caratterizza è proprio il sistema Volutank, che dispone di uno scarico a gravità con volume predeterminato, che permette fino a tre operazioni in simultanea, con assenza di parti meccaniche in movimento, manutenzione nulla e una velocità di scarico che arriva fino a superare i 900 l/min. Tutti gli scomparti sono inoltre sigillati elettronicamente ed è quindi impossibile prelevare anche un solo litro di carburante senza che ne rimanga traccia sul sistema.

Per evitare ogni tentazione sono inoltre stati eliminati la scaletta, il corrimano e la passerella, mentre i passi d'uomo sono sigillati, così come la chiusura dei diversi scomparti è garantita elettronicamente.





TRASPO DAY

Benvenuti al Sud



LA SECONDA EDIZIONE DELLA FIERA DEL TRASPORTO E DELLA LOGISTICA È IN PROGRAMMA DAL 6 AL 9 MARZO 2014 ALL'INTERNO DEL MODERNO POLO FIERISTICO A1EXPO DI PASTORANO, IN PROVINCIA DI CASERTA, INAUGURATO NEL 2012 PROPRIO IN OCCASIONE DELLA PRIMA EDIZIONE DI TRASPO DAY.

EMANUELE GALIMBERTI
PASTORANO

Sud Italia chiama, Traspoday risponde. Fervono i preparativi per la seconda edizione della Fiera del Trasporto e della Logistica, in programma dal 6 al 9 marzo 2014 presso il polo fieristico A1Expo di Pastorano, in provincia di Caserta. La manifestazione - unica fiera di settore del Centro-Sud e, per quanto riguarda l'anno 2014, unica in Italia, è ubicata in un'area strategica, nelle immediate vicinanze dell'uscita autostradale di Capua dell'Autostrada del Sole. Il polo A1Expo è una moderna struttura fieristica di 50mila metri quadrati di superficie, inaugurata nel 2012 proprio con la prima edizione di Traspoday. L'evento, di rilevanza nazionale e internazionale, si propone sia come importante occasione d'incontro e scambio tra operatori del settore e non solo, sia come straordinaria vetrina per le piccole e medie imprese del Mezzogiorno, spesso colpevolmente dimenticate dai grandi mercati.

Nonostante l'area espositiva sia suddivisa in aree tematiche, organizzate secondo un criterio merceologico, Traspoday non sarà una manifestazione unicamente improntata al business, ma anche e soprattutto un luogo d'incontro e di scambio, di arricchimento e discussione tra le diverse anime che popolano il mondo dell'autotrasporto. Insieme alle aziende costruttrici e produttrici, saranno presenti le organizzazioni di categoria, i protagonisti del mercato, quelli dell'Università e della ricerca, gli attori di "tutti i giorni", ovvero aziende di trasporto, autisti, padroncini. Insomma, l'obiettivo degli organizzatori della fiera è far di-

ventare Traspoday un grande forum, una sorta di workshop di quattro giorni nel quale tutte le componenti del mondo del trasporto e della logistica possano esprimere la loro opinione e dare risalto al proprio punto di vista.

La logistica, quella nazionale in generale e quella del Mezzogiorno in particolare, i suoi problemi e le sue grandi e non sfruttate potenzialità costituiranno uno degli argomenti portanti della quattro giorni casertana. Gli incidenti stradali, ma anche quelli "sul

lavoro" di chi vive nell'autotrasporto e che spesso sono derubricati nell'incidentalità comune, sarà un altro tema caldo di Traspoday. Il focus sui nuovi orizzonti del mercato, in un periodo di pesantissima crisi di settore, e in particolare di come sia cambiata la domanda e l'offerta dell'usato, sarà un altro argomento di discussione all'interno dei workshop organizzati.

È chiaro dunque che gli spunti di discussione e di confronto non mancheranno. Gli organizzatori, visto il succes-

so della prima edizione (120 espositori da tutta Italia e dall'estero e oltre 25mila visitatori) si aspettano di raddoppiare senza grande fatica. Si tratta di cifre che hanno già consentito a Traspoday l'iscrizione nel Calendario 2014 delle Manifestazioni fieristiche internazionali che si tengono in Italia. E come in ogni appuntamento di trasporto che si rispetti, anche a Traspoday 2014 sarà tenuta in grande considerazione la componente "passione" e quella "ludica". Nel weekend

dell'8 e 9 marzo, ai visitatori saranno riservate diverse attrazioni: dal festival della birra all'immane raduno dei supertruck, dalle acrobazie alla guida di un trattore alle proiezioni di film e documentari di argomento squisitamente "camionistico", sino all'incontro con personaggio simbolo del mondo del trasporto. Inoltre, già da tempo è decollato, in collaborazione con Renault Trucks e con il patrocinio di Fiaf (Federazione italiana associazioni fotografiche), il premio fotografico

"On the road". L'iniziativa sta riscuotendo già un buon successo, visto che sono già parecchie le foto arrivate all'indirizzo info@traspoday.it: le più belle, ma anche le più rappresentative del mondo del trasporto (veicoli, ricordi di viaggio, persone e curiosità di vario tipo) verranno pubblicate sulla pagina Facebook di Traspoday e gli autori delle tre che avranno totalizzato il maggior numero di "mi piace" verranno premiate nel corso di una cerimonia che si terrà proprio durante la fiera.



Una spettacolare esibizione di un truck in equilibrio durante la prima edizione del Traspoday svoltasi nel 2012. Il prossimo appuntamento è fissato per il 6-9 marzo 2014.

viaggiamo verso il progresso

TRASPO

DAY



FIERA

del Trasporto e della Logistica

A1EXPO
POLO FIERISTICO

Pastorano (Ce) | 6-7-8-9 Marzo 2014

www.traspoday.it

info@traspoday.it



LA GRANDE SOCIETÀ UNGHERESE DI TRASPORTO MERCI SU STRADA WABERER'S INTERNATIONAL HA ORDINATO 600 TRATTORI DAF COME PARTE DI UN PROGRAMMA GLOBALE DI RINNOVAMENTO DELLA FLOTTA. DEGLI OLTRE 3MILA MEZZI PROPRI GESTITI DA WABERER'S INTERNATIONAL, OLTRE IL 30 PER CENTO SONO A MARCHIO DAF.

DAF TRUCKS

Colpo grosso alla Waberer's International

PIETRO VINCI
EINDHOVEN

Un risultato da grandi cifre quello messo a segno di recente da Daf Trucks. L'ungherese Waberer's International, una delle più grandi società di trasporto merci su strada in Europa, ha ordinato 600 trattori Daf come parte di un programma globale di rinnovamento della flotta. I primi 250 veicoli sono stati consegnati ufficialmente al Presidente e Amministratore delegato Gyorgy Waberer da Ron Bosen, membro del Consiglio di amministrazione Daf e Responsabile Marketing & Sales, presso la sede Daf di Eindhoven. Una cornice importante per una consegna importante effettuata a un'azienda che da tempo si avvale dei veicoli Daf. Waberer's International gestisce infatti più di 3mila mezzi propri; di questi oltre il 30 per cento sono veicoli Daf. "Abbiamo scelto Daf per l'affidabilità del veicolo, l'alta qualità, il basso costo di manutenzione e le cabine spaziose e confortevoli, che sono di grande valore nell'ambito del trasporto a lunga distanza - ha dichiarato Gyorgy Waberer - Anche i valori stabili di rivendita dei veicoli Daf sono stati un fattore decisivo per continuare il nostro rapporto. Questo ordine include il 20.000 Daf trattore a noi consegnato".

L'ordine dei 600 veicoli si compone di 150 CF per il trasporto di media distanza e 450 veicoli XF per la lunga distanza, di cui un terzo Euro 6, che verranno consegnati nella prima metà del 2014. Tutti i

veicoli sono dotati di motori puliti ed efficienti Euro 5 EEV ed Euro 6, dei più recenti sistemi di comfort e di sicurezza, come ad esempio il sistema di avviso di deviazione dalla corsia, che testimoniano l'importanza che ha all'interno della Waberer's International il tema dell'ambiente e sicurezza. "Per avere successo sul mercato internazionale dobbiamo in primo luogo offrire ai nostri clienti la massima affidabilità di consegna a prezzi favorevoli - ha aggiunto Gyorgy Waberer - Per garantire il funzionamento più economico possibile, l'età media della nostra flotta è di soli 2 anni. Una flotta giova-

ne e moderna è fondamentale per espandere ulteriormente la nostra presenza in Europa occidentale. Ci aspettiamo una crescita percentuale a doppia cifra nelle vendite di quest'anno". Ha invece commentato Ron Bosen: "Uno dei principali e più professionali operatori del trasporto europeo che sceglie Daf è per la nostra azienda e i nostri rivenditori un grande riconoscimento. E' anche un riconoscimento della nostra relazione di successo e di lungo periodo. Waberer è guidata da un continuo miglioramento dell'efficienza operativa e siamo orgogliosi di essere il più grande fornitore della società di

trattori".

Waberer's International è azienda leader nel settore della logistica in Europa centrale e orientale, una delle più grandi società di trasporto su strada in Europa e specialista di FTL (Full Truck Load). La sua flotta di 3mila camion e rimorchi effettua ogni anno circa 1,2 milioni di commissioni di merci su 400 milioni di chilometri in Europa. Servizi di alta qualità della società coprono tutte le aree della logistica, dal trasporto merci su strada alla logistica di stoccaggio e alle riparazioni dei veicoli. L'azienda ha filiali operanti in Polonia, Germania, Romania e Slovacchia.

MEDIA O LUNGA DISTANZA

XF E CF SODDISTANO LE DIVERSE ESIGENZE

Daf XF soddisfa le esigenze di trasporto sulla lunga distanza, CF è il campione delle medie percorrenze. Scegliendo entrambe le famiglie di modelli, Waberer's International ha la garanzia di poter contare sull'efficace copertura delle sue svariate attività.

Costi d'esercizio ridotti ed elevata efficienza del carburante: sono le due parole d'ordine che qualificano il nuovo XF Euro 6, sviluppato per offrire massima efficienza di trasporto e costi d'esercizio sempre minori. L'ammiraglia Daf Trucks concretizza su strada la giusta combinazione tra bassi consumi di carburante, capacità di carico utile ottimizzata e massima disponibilità. Protagonisti di questo esercizio di potenza sono la nuova trasmissione con motore Paccar MX-13 progettato per un chilometraggio complessivo di 1,6 milioni di km, intervalli di assistenza che arrivano fino a 150mila chilometri e un pacchetto aerodinamico completo. La tecnologia emissioni Euro 6 significa un numero considerevole di componenti tecnologici aggiuntivi e aumento di peso: eppure il nuovo trattore XF pesa solo meno di 90 chili in più di un trattore simile Euro 5. Il telaio completamente rinnovato si presenta robusto e nel contempo leggero mentre il nuovo assale posteriore Stabilink riduce il peso e aumenta la stabilità. Daf ha anche progettato un ottimale ambiente di guida, riposo e comfort durante il sonno.

Creto per soddisfare requisiti di impiego gravoso, il telaio multifunzionale del Daf CF offre le massime prestazioni in ogni applicazione, dal trasporto in container o cisterne, agli impieghi estremi nel settore delle costruzioni, nella raccolta dei rifiuti così come nella distribuzione generale. La serie CF è caratterizzata da valide caratteristiche di guida e da elevata manovrabilità. CF offre la possibilità di scegliere fra più cabine, venendo così incontro alle diverse esigenze degli utilizzatori finali. Tutte le varianti offrono un interno spazioso nonostante la compattezza delle dimensioni della cabina e garantiscono un accesso agevole, un'ottima visibilità e un ambiente di lavoro altamente ergonomico. Nell'abitacolo, il senso di spaziosità è evidente, grazie anche alle dimensioni del parabrezza e dei finestrini laterali. Le ampie possibilità di regolazione del sedile e del volante garantiscono una posizione di guida ottimale per tutti i conducenti. La serie CF ha dimensioni esterne compatte per una manovrabilità ottimale anche in spazi ristretti.



Gyorgy Waberer, Presidente e Amministratore delegato di Waberer's International (al centro) al quale sono state simbolicamente consegnate le chiavi dei primi 250 nuovi veicoli Daf da Ron Bosen, membro del Consiglio di amministrazione di Daf Trucks e Responsabile Marketing e Vendite. A sinistra József Pais, Amministratore delegato Daf Ungheria.

IL GRUPPO ACENTRO HA INAUGURATO A MUROS UNA NUOVA CONCESSIONARIA CHE RINNOVA L'IMPEGNO A OFFRIRE ALLE IMPRESE DELL'ISOLA SOLUZIONI GLOBALI, CHE SPAZIANO DAL TRASPORTO LEGGERO E PESANTE AGLI AUTOBUS, FINO ALLE MACCHINE PER L'EDILIZIA E IL MOVIMENTO TERRA.



IVECO

CNH Industrial punta sulla Sardegna

EMANUELE GALIMBERTI
MUROS

L'alluvione che ha colpito la Sardegna lo scorso novembre ha sferrato l'ennesimo colpo a un'economia già da tempo in ginocchio. Nel 2012 si è aggravata la già difficile situazione dell'economia regionale e lo scenario per l'economia sarda non è roseo, fra stretta creditizia e difficoltà del sistema produttivo. Le stime riportate nel giugno 2013 nel rapporto annuale della Banca d'Italia indicano un calo del prodotto interno lordo del 2,8 per cento: dopo il debole recupero che aveva caratterizzato il 2010 e la prima parte dell'anno successivo, i principali indicatori congiunturali hanno segnalato un nuovo marcato peggioramento.

L'attività delle imprese industriali, in contrazione dalla metà del 2011, si è ulteriormente indebolita. Secondo l'indagine della Banca d'Italia, la produzione e il fatturato dell'industria sono diminuiti, risentendo del calo degli ordinativi provenienti dal mercato nazionale; e anche gli investimenti si sono contratti. Insomma, l'analisi è inclemente e da anni si dibatte in merito a quali azioni si possano intraprendere per favorire lo sviluppo economico della Sardegna.

Da Muros, in provincia di Sassari, grazie a Iveco parte un progetto di valorizzazione del territorio: Iveco Acentro, già punto di riferimento in Sardegna per i possessori di veicoli commerciali leggeri, medi e pesanti, mezzi cava/cantiere, autobus urbani e



Ttaglio del nastro alla cerimonia d'inaugurazione della nuova concessionaria **Iveco Acentro** di Muros, in provincia di Sassari.

interurbani (a marchi Iveco e Iveco Bus) e macchine movimento terra (a marchio New Holland Construction, brand di CNH), rafforza la propria presenza nel nord dell'isola con l'apertura della nuovissima sede di Muros, in provincia di Sassari, nella zona industriale alle porte della città.

La cerimonia inaugurale si è aperta con un minuto di silenzio per commemorare le

17 vittime dell'alluvione che ha colpito l'isola. Un evento devastante, per il quale Iveco Acentro ha promosso, attraverso la Croce Rossa, una speciale raccolta fondi cui ha contribuito a sua volta con una donazione pari all'intero ammontare della somma raccolta durante la giornata inaugurale.

L'evento, alla presenza del sindaco di Muros Gesuino

Scano e del presidente della provincia di Sassari Alessandra Giudici, ha visto la partecipazione di 500 visitatori, di cui ben 300 imprese dei settori del trasporto e delle costruzioni e l'esposizione di 22 veicoli di tutte le gamme (Iveco, Ivecobus e New Holland Construction).

La struttura della nuova sede, che sorge su un'area di 8.500 mq, di cui 2.500 coper-

ti, è stata progettata ad hoc per offrire al professionista del trasporto tutti i servizi di vendita (anche finanziari) e post-vendita (assistenza e ricambi originali) con il massimo livello d'integrazione e efficienza.

La nuova realtà di Sassari, che va ad aggiungersi alle due sedi di Iveco Acentro già esistenti a Cagliari (nella Zona Industriale di Elmas) e agli

uffici commerciali a Nuoro, rientra in un progetto più ampio di espansione nel nord della Sardegna che si completerà con l'apertura di una nuova importante sede a Olbia.

Iveco Acentro nasce nel 2010 da una joint venture tra Iveco e Acentro Veicoli Industriali, storica concessionaria Iveco in Sardegna fin dall'inizio degli Anni Ottanta. Da allora è concessionaria unica per tutta la Sardegna per vendita e assistenza delle gamme Iveco, Iveco Bus e, dal 2011, New Holland Construction.

Anno dopo anno, non ha mai smesso di crescere anche grazie alla sinergia tra Iveco e CNH, ora unite sotto CNH Industrial, nuovo Gruppo nato dalla fusione di Fiat Industrial e CNH Global e leader mondiale nel settore dei capital goods con un fatturato nel 2012 pari a 26 miliardi di euro e un risultato della gestione ordinaria superiore a 2 miliardi di euro.

“L'apertura della nuova sede di Muros - afferma Paolo Ebraico, General Manager della concessionaria - rappresenta insieme una promessa mantenuta e una scommessa sul futuro per la Sardegna da parte di CNH Industrial. Inutile nascondere la situazione difficile che sta attraversando l'economia dell'isola, ma avverto da parte di tutti una grande condivisione nel voler superare uniti questo momento, dai soci azionisti a tutti i dipendenti, ora più di cinquanta, determinati a cogliere le opportunità di crescita e di successo che esistono in qualunque congiuntura economica”.



RENAULT TRUCKS

La T che piace
a Transbozen

così la portata utile". Con una forte tradizione di cooperazione con il costruttore francese, era logico aspettarsi da parte dell'autotrasportatore altoatesino un interessamento per la nuova gamma Renault Trucks

campo le sue qualità", ha affermato Rudolf Hofer. E per questo primo approccio, gli Hofer hanno scelto il modello al vertice della gamma, il trattore con motore da 13 litri tarato a 520 cv e cabina High

confrontare i consumi. Hofer ha anche anticipato l'acquisto di un Euro 6, perché attraversiamo frequentemente l'Austria, dove questo tipo di motorizzazione ha agevolazioni economiche e operative". Hofer controlla i consumi con cadenza mensile attraverso il software dedicato Renault Trucks Infomax. E, sempre nell'ottica di tenere sotto controllo i costi, l'imprenditore altoatesino ha accompagnato l'acquisto del Renault Trucks T a un contratto Start&Drive, che copre le spese di manutenzione e riparazione: "In questo modo, ho la garanzia di costi fissi e programmati per l'intera vita operativa del veicolo".

L'IMPRESA ALTOATESINA È SPECIALIZZATA NEL TRASPORTO E NELLO STOCCAGGIO A TEMPERATURA CONTROLLATA DI PRODOTTI ALIMENTARI DEPERIBILI E OPERA CON UN PARCO DI TRENTA AUTOARTICOLATI, QUASI TUTTI MARCATI CON LA LOSANGA. L'ULTIMO ACQUISTO È TOP DI GAMMA: UN TRATTORE T CON MOTORE 13 LITRI DA 520 CV, CABINA HIGH SLEEPER CAB E UNA DOTAZIONE COMPLETA DI ACCESSORI NONCHÉ SERVIZIO DI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE START&DRIVE.

T fin dal suo esordio. "Ho visto dal vivo il primo esemplare la scorsa estate e mi è piaciuta subito la sua linea. Così, insieme a mio padre abbiamo deciso di acquistarne subito uno, per verificare sul

Sleeper Cab completa di tutti gli accessori.

"Normalmente acquistiamo veicoli da 460 cv - ha proseguito Rudolf Hofer - ma per l'occasione ho voluto provare una versione più potente, per

La chiave del trattore T è stata consegnata a Rudolf Hofer da Stefano Ciccone, Amministratore unico di Renault Trucks Italia. Che ha commentato: "Transbozen è un cliente storico di Renault Trucks e siamo molto contenti che abbia scelto un veicolo della nuova gamma T. Siamo anche orgogliosi che abbia scelto l'ammiraglia della nuova gamma, che potrà così mostrare appieno le sue qualità in tema di prestazioni, consumi e comfort. Il terzo elemento di questo contratto che ci rende fieri è la scelta del servizio Start&Drive, il contratto di manutenzione e riparazione. Infatti, i servizi erogati rappresentano la chiave di volta dell'offerta Renault Trucks che accompagna il completo rinnovo della gamma e che mostra chiaramente la nostra prossimità al cliente".

La prima consegna del Renault Trucks T ha rappresentato anche l'occasione per Stefano Ciccone di fare il punto sulle iniziative legate al lancio della nuova gamma in Italia: "Siamo partiti dal TruckEmotion di Monza, che ci ha regalato grandi soddisfazioni. Infatti, siamo stati il marchio che ha suscitato il maggiore interesse nel pubblico e un migliaio di persone ha provato la nuova gamma sullo storico circuito. In seguito, la nostra rete ha organizzato porte aperte di uno o due giorni, con esposizione statica dei veicoli, mini-corsi sul loro utilizzo svolti dai nostri esperti e prove su strada. Un altro migliaio di persone ha guidato i Renault Trucks T in occasione di questi eventi, che proseguiranno fino a tutto gennaio 2014. Siamo molto soddisfatti di tale esperienza e non solo dal punto di vista numerico. La maggior parte di coloro che ha impugnato il volante del nuovo Renault Trucks T, infatti, ha dichiarato di essere entusiasta di questo modello, con risultati statistici che superano le nostre migliori attese".

FABIO BASILICO
BARBIANO

Transbozen si affida alla nuova gamma T di Renault Trucks e risulta essere tra le prime aziende italiane a vedersi consegnare gli esemplari della rinnovata famiglia dedicata alla lunga distanza firmata dalla Losanga. L'azienda di trasporto e logistica di Barbiano, in provincia di Bolzano, è specializzata nel trasporto e nello stoccaggio a temperatura controllata di prodotti alimentari deperibili. Opera per importanti catene della grande distribuzione organizzata con un parco di trenta autoarticolati, quasi tutti marcati con la

Losanga.

L'ultimo acquisto è top di gamma: un trattore Renault Trucks T con motore 13 litri da 520 cv, cabina High Sleeper Cab e dotazione completa di accessori nonché servizio di manutenzione e riparazione Start&Drive.

I semirimorchi frigoriferi dell'impresa di Barbiano caricano qualsiasi tipo di merce deperibile: carne, prodotti ittici, frutta, verdura, derivati del latte. "I nostri camion percorrono 13-14 mila chilometri al mese - ha detto Rudolf Hofer, titolare insieme al padre Franz - e i clienti pretendono sempre la massima puntualità e qualità del servizio. Per que-

sto motivo, abbiamo un parco veicolare giovane e di elevata qualità, formato da automezzi affidabili e dai bassi consumi".

Fin dalla sua nascita alla fine degli anni Settanta, Transbozen utilizza modelli Renault Trucks; oggi la quasi totalità della flotta è composta da Premium e Magnum. "Siamo molto soddisfatti della Losanga - ha ammesso Hofer - che offre camion confortevoli e dai bassi costi d'esercizio, grazie soprattutto ai consumi contenuti. Inoltre, i Renault Trucks Premium hanno una tara minore dei diretti concorrenti, fino a 900 chilogrammi, aumentando



TRANSBOZEN FONDATA NEL 1979

TRASPORTI E LOGISTICA
IN TUTTA EUROPA

Nel 1979, Franz Hofer avvia la sua carriera di autotrasportatore fondando la Transbozen e mettendosi alla guida dell'unico autoarticolato che allora possedeva l'azienda. Come quelli di molti colleghi altoatesini, anche il camion di Hofer ha varcato il Brennero per svolgere trasporti verso il Centro Europa. Solo tre anni dopo, nel 1982, l'autotrasportatore aveva già un parco di tre automezzi, due telonati e un isoteramico; sarà proprio quest'ultimo a indirizzare l'attività dell'impresa di Barbiano negli anni successivi, specializzandosi nel trasporto di alimentari deperibili a temperatura controllata. Insieme all'espansione del parco veicolare - che oggi ha raggiunto i trenta autoarticolati - Franz Hofer ha anche progressivamente esteso l'attività alla logistica, costituendo nel 2004 la Logistica Transbozen insieme al figlio Rudolf, che nel frattempo lo ha affiancato nella gestione dell'impresa. Il ramo logistico opera con una piattaforma di 10mila metri quadrati che è situata vicino all'uscita autostradale di Chiusa ed è certificata con gli standard ISO 9001/2000 e IFS Logistic, cui si affianca un'altra struttura gestita dalla filiale austriaca. "Oggi, Transbozen opera in tutta Europa - ha spiegato Rudolf Hofer - lavorando soprattutto per un'importante catena internazionale della grande distribuzione organizzata, per cui svolgiamo il trasporto dai produttori italiani verso le piattaforme distributive dell'intero continente, dalla Spagna ai paesi dell'Est, dove abbiamo una filiale con sede nella Repubblica Ceca".



Stefano Ciccone, Amministratore unico di Renault Trucks Italia, stringe la mano e consegna la chiave del T High Sleeper Cab a Rudolf Hofer. Sopra, l'interno della cabina del trattore della Losanga.

MAN

Piena fiducia in TGX EfficientLine

URBANO LANZA
MAROSTICA

Il risparmio come valore, l'efficienza come pratica quotidiana. Non ha avuto dubbi una grande azienda come la Alpetrans di Marostica, in provincia di Vicenza, nel scegliere MAN per la propria flotta. All'operatore internazionale del trasporto frigorifero sono stati consegnati sul finire dello scorso anno 14 MAN TGX EfficientLine Euro 6. Il trattore "campione di risparmio" in Europa ha dunque conquistato l'azienda vicentina facendo leva su due asset dal forte appeal: affidabilità e consumi ridotti. MAN TGX EfficientLine conquista così un altro importante autotrasportatore tra i più attivi in campo internazionale, attento alle prestazioni e all'efficienza dei propri veicoli.

Alpetrans vanta una flotta di 150 camion e altrettanti

semirimorchi che raggiungono con i loro viaggi tutti i 45 paesi dell'Europa Comunitaria. L'azienda è nata nel 1980 a Marostica per iniziativa di Dino Tolfo, l'attuale Amministratore delegato, che ha sfruttato l'esperienza di fami-

de partner, in Slovacchia e Bulgaria. Sul territorio italiano Alpetrans può contare su due filiali, una a Milano e l'altra a Bari.

"Siamo al servizio di tutta la filiera alimentare - spiega Dino Tolfo - e negli anni ab-

AD ALPETRANS, OPERATORE INTERNAZIONALE DEL TRASPORTO FRIGORIFERO CON SEDE CENTRALE A MAROSTICA, IN PROVINCIA DI VICENZA, SONO STATI CONSEGNATI 14 TRATTORI DELLA FAMIGLIA MAN TGX EFFICIENTLINE EURO 6, "CAMPIONE DI RISPARMIO" IN EUROPA. L'AZIENDA VENETA CONQUISTATA DA AFFIDABILITÀ E CONSUMI RIDOTTI.

gliamo allargato la nostra offerta anche all'industria farmaceutica e florovivaistica, oltre a servizi mirati per trasporti ad alto valore, come capi di moda e apparecchiature elettroniche. I servizi sul territorio nazionale sono garantiti dalla flotta italiana, quelli nel resto dell'Europa sono divisi tra la sede di Marostica e le due consociate europee". Dopo i primi quattro MAN TGX 18.480 EfficientLine acquistati nel 2012, Alpetrans ha deciso di rinnovare la fiducia nel marchio del Leone ordinando 14 nuovi trattori TGX 18.440 Euro 6, sempre nella performante configurazione EfficientLine. "La scelta è caduta sui trattori TGX da 440 cv in versione Euro 6 in prospettiva di un prevalente uso europeo - continua Dino Tolfo - dove questa potenza è ottimale grazie anche al motore

biamo allargato la nostra offerta anche all'industria farmaceutica e florovivaistica, oltre a servizi mirati per trasporti ad alto valore, come capi di moda e apparecchiature elettroniche. I servizi sul territorio nazionale sono garantiti dalla flotta italiana, quelli nel resto dell'Europa sono divisi tra la sede di Marostica e le due consociate europee". Dopo i primi quattro MAN TGX 18.480 EfficientLine acquistati nel 2012, Alpetrans ha deciso di rinnovare la fiducia nel marchio del Leone ordinando 14 nuovi trattori TGX 18.440 Euro 6, sempre nella performante configurazione EfficientLine. "La scelta è caduta sui trattori TGX da 440 cv in versione Euro 6 in prospettiva di un prevalente uso europeo - continua Dino Tolfo - dove questa potenza è ottimale grazie anche al motore



Dino Tolfo di Alpetrans, a destra, e Alessandro Dengo di MAN Truck & Bus Italia posano davanti a uno dei quattordici trattori TGX EfficientLine consegnati a Marostica.



Dino Tolfo, Amministratore delegato della Alpetrans di Marostica.

di 12.6 litri che garantisce robustezza e coppia. L'Euro 6 inoltre offre importanti vantaggi per i transiti in Svizzera e Austria, oltre a rappresentare il massimo dell'evoluzione tecnologica: un parco veicoli all'avanguardia è da sempre un 'must' per la nostra azienda. La fiducia in MAN è nata dagli eccellenti riscontri avuti con i trattori TGX 18.480 EfficientLine che abbiamo in flotta dallo scorso

anno: gli autisti sono molto contenti, i consumi sono estremamente contenuti e l'affidabilità è ottima. Per chi viaggia in tutta Europa poter contare su una rete ramificata e professionale come quella MAN è un'ulteriore garanzia". MAN Finance ha giocato un ruolo fondamentale nella fornitura dei nuovi TGX EfficientLine ad Alpetrans: grazie alla formula MAN FullService è stata of-

ferta una garanzia totale di tre anni su tutta la rete europea con buy-back garantito alla scadenza del periodo. Soluzioni che vanno incontro in modo concreto e funzionale alle aziende clienti impegnate in questo periodo a fronteggiare le sfide di un mercato sempre più complesso che richiede la massima attenzione da parte degli operatori nell'ottica della massima concorrenzialità.

L'AUSTRIACA ROSENBAUER E LA TEDESCA ZIEGLER SCELGONO MAN TGM COME BASE PER I LORO ALLESTIMENTI ANTINCENDIO

AUTOPOMPE IN VERSIONE EURO 6

Nel mondo dei veicoli antincendio arrivano gli Euro 6. Per la prima volta, due allestitori hanno presentato le loro autopompe in versione Euro 6, scegliendo come base i telai MAN. L'azienda austriaca Rosenbauer ha realizzato il suo modello su un telaio a trazione integrale MAN TGM 18.340 4x4 BB mentre la tedesca Ziegler ha scelto come base un MAN TGM 13.290 4x4 BL. A breve altri allestitori di veicoli presenteranno i loro prodotti ricavati su autotelai MAN.



Dall'autunno 2013 MAN è infatti in grado di offrire ai vigili del fuoco autotelai per veicoli d'intervento di classificazione da Euro 3 a Euro 6. L'introduzione dei veicoli Euro 6, dotati di un dispositivo di depurazione dei gas di scarico estremamente efficiente nella riduzione delle emissioni, ma tecnologicamente complesso, pone agli allestitori nuove sfide. È infatti necessario tenere conto del maggiore ingombro di componenti come l'impianto di scarico e il serbatoio AdBlue, più grandi rispetto a quelli installati sui veicoli Euro 5.

Nei veicoli antincendio i vani per le apparecchiature, ubicati in posizione ribassata tra gli assi, e l'accesso dai due lati della cabina dell'equipaggio (allungata) occupano gli spazi laterali del telaio. I componenti che sui telai standard vengono normalmente installati in questi spazi, come il sistema di aspirazione aria, le batterie e l'impianto di scarico, devono quindi essere riposizionati. La dotazione tecnologica dei veicoli Euro 6

limita la libertà di configurazione degli spazi, eppure la stretta collaborazione tra MAN e gli allestitori dei veicoli ha consentito di realizzare una soluzione che permette di includere i sistemi di accesso finora usuali come gradini, predellini pieghevoli o scale. Tutto questo mantenendo gli spazi per l'attrezzatura, collocati lateralmente, in posizione ribassata, per consentire una maggiore facilità di accesso e prelievo del materiale.

Il sistema di aspirazione aria è ubicato sul telaio, in posizione centrale, sotto la cabina dell'equipaggio (ora più lunga) nella zona delle sedute anteriori. Sugli autotelai dei veicoli antincendio MAN delle serie TGL e TGM il silenziatore di scarico compatto può essere spostato ulteriormente indietro e/o montato ruotato di 90 gradi. L'allestitore ha inoltre la possibilità di spostare facilmente il serbatoio AdBlue da dieci litri usando una condotta più lunga. In questo modo è possibi-



le mantenere i punti di accesso alla cabina dell'equipaggio come finora realizzati. Anche sui veicoli d'intervento per i quali il cliente volesse scegliere la cabina doppia (offerta di serie da MAN), la disposizione ottimale dei componenti Euro 6 consente gli allestimenti previsti per i veicoli antincendio.

Sui veicoli di intervento MAN con classificazione Euro 6 è disponibile anche lo speciale pro-

gramma del cambio automatizzato MAN TipMatic, introdotto all'inizio del 2013 per gli Euro 5. Questo cambio si contraddistingue per una migliore accelerazione e una speciale strategia di scalata alla marcia d'emergenza. MAN ricorda che in alcuni paesi come Germania, Austria e Inghilterra sarà possibile, con una speciale autorizzazione, acquistare e omologare veicoli d'intervento ancora in classe Euro 5 anche nel 2014.

PARTNER FIDATO DELL'AUTOTRASPORTATORE DAL 1996

MULTITRAX FIRMA RIMORCHI E SEMIRIMORCHI DI QUALITÀ

Multitrax, azienda specializzata nel commercio internazionale di rimorchi e semirimorchi, operante dal 1996, è tornata a far capo alla famiglia Maggi. La decisione segue le evoluzioni del mercato, che hanno evidenziato l'opportunità e la necessità di differenziare la commercializzazione del marchio Kögel, costruttore di veicoli di largo consumo, dai restanti quattro marchi (FFB Feldbinder, D-TEC, Kraker e Doll) concentrati su mercati di nicchia. La scelta di Alberto e Andrea Maggi è stata perciò quella di costituire una nuova società denominata Mtrax Srl che, avvalendosi del prestigioso e affermato marchio Multitrax, potesse offrire ai propri clienti le migliori strategie al servizio del trasporto, potendo beneficiare delle più sofisticate e innovative soluzioni del settore; soluzioni sviluppate grazie alla collaborazione con prestigiosi costruttori europei, di cui rimane importatore unico per l'Italia.

Mtrax rappresenta infatti in esclusiva per l'Italia i costruttori

Feldbinder, D-TEC, Kraker e Doll. Feldbinder, fondata nel 1978, è un'azienda tedesca leader europea per la produzione di cisterne, commercializzate in Italia dal 1997. L'olandese D-TEC è dal 1993 specializzata nella produzione di semirimorchi porta container. I prodotti D-Tec vengono commercializzati in Italia dal 2006. La connazionale Kraker si occupa di produzione di semirimorchi con piano mobile, di cui è vero specialista a livello internazionale.

Infine la tedesca Doll, produttrice di semirimorchi eccezionali e speciali. Costituita nel lontano 1878, Doll produce veicoli che si distinguono per affidabilità, elevata semplicità d'utilizzo, qualità dei materiali e ottima manovrabilità garantita in ogni condizione di utilizzo. In Italia Doll è rappresentata dal 2004. "L'attenzione ai fabbisogni della clientela e la qualità del servizio offerto sono da sempre i valori in cui ci riconosciamo - dicono i fratelli Maggi - pertanto su questi continueremo a concentrare i nostri sforzi futuri".

MULTITRAX

In campo con D-TEC

MULTITRAX, IMPORTATORE PER L'ITALIA DEI MARCHI FFB FELDBINDER, D-TEC, KRAKER E DOLL, HA PRESENTATO ALLA STAMPA IL NUOVO SEMIRIMORCHIO CISTERNA AUTOPORTANTE D-TEC PER IL TRASPORTO DI LIQUAME PER LA CONCIMAZIONE DEI CAMPI CHE DOPO UN PERIODO DI PROVA DI TRE MESI È STATA CONFERMATA DALL'AZIENDA AGRICOLA CAZZOLA, SPECIALIZZATA NELLA PRODUZIONE DI BIOGAS.

FABIO BASILICO
SALIZZOLE

Multitrax ha scelto di presentare letteralmente sul campo il nuovo semirimorchio cisterna autoportante per trasporto li-

quame D-TEC, commercializzata in esclusiva per il mercato italiano, che è stata messa all'opera davanti a una platea di giornalisti specializzati presso l'azienda agricola Cazzola di Salizsole, in provincia di Verona. Non una scelta casuale, visto che la nuova cisterna, dopo tre mesi di prova, è stata proprio confermata dalla Cazzola che ha riscontrato importanti vantaggi rispetto al trasporto effettuato mediante i tradizionali mezzi agricoli finora utilizzati. Azienda all'avanguardia che

da sei anni opera anche nel settore della produzione di biogas, la Cazzola ha l'esigenza primaria di poter contare su mezzi altamente efficienti che possano garantire lo svolgimento di attività com-

Multitrax, brand di riferimento nel commercio internazionale di rimorchi e semirimorchi, importatore per l'Italia dei marchi FFB Feldbinder, D-TEC, Kraker e Doll, ha assistito gli uomini della Cazzo-

innanzitutto di una cisterna in acciaio dal diametro di 2 metri disponibile con zincatura interna, come quella oggetto del nostro test, oppure in acciaio inox. Caratteristica vincente è la disponibilità del



Il trattore Claas Xerion 3800 preleva il contenuto della cisterna autoportante D-TEC. Sotto, primo piano del trattore stradale Mercedes-Benz.

pluse a pieno regime e con continuità. Proprio come il semirimorchio cisterna autoportante che si è dimostrato particolarmente adatto allo svolgimento delle attività nel settore del biogas, nello specifico quelle del trasporto del liquame risultante dai processi di produzione di biogas, liquame che viene utilizzato come concime. Ciò grazie alle caratteristiche tecniche del prodotto che permettono di ridurre considerevolmente l'incidenza del costo di trasporto di liquame al metro cubo. La

la per tutto il periodo di prova, da settembre a novembre 2013. "Abbiamo molti anni di esperienza alle spalle per quanto riguarda il settore stradale - spiega Alberto Maggi, uno dei titolari della Mtrax di Gadesco Pieve Delmona (Cr), società cremonese proprietaria del marchio Multitrax - Ora mettiamo tutto a questo a disposizione del mondo agricolo proponendo un prodotto stradale per questo settore. Sono diversi i punti di forza del prodotto D-TEC: si tratta

primo e terzo asse sterzanti a 55° gradi con ralle, una configurazione che permette di muoversi agevolmente a bordo campo per favorire lo svuotamento della cisterna direttamente in prossimità del mezzo che si occuperà poi della concimazione del terreno con il liquido asportato. Ciò significa che è possibile muoversi su strada ed entrare in un campo e fare manovra con un unico mezzo, un trattore stradale munito di semirimorchio cisterna. Il primo asse è sollevabile in automati-

co con sistema Traction Help. La capacità della cisterna è di 30,5 metri cubi mentre la portata legale della combinazione trattore + semirimorchio è di 46.200 kg".



Oltre ai costi di manutenzione contenuti, la soluzione D-TEC offre agli imprenditori agricoli la sicurezza di poter contare su diversi elementi di funzionalità come la pompa a lobi rotanti Boerger tipo FL1036 con capacità massima di 8 mc/min o l'utilissimo impianto di lavaggio interno della cisterna che elimina il residuo e consente di mantenere sempre il carico utile e quindi di risparmiare sui costi. "Nei tre mesi di prova presso la Cazzola - continua Alberto Maggi - sono stati effettuati 300 trasporti e sono stati trasportati 9.150 metri cubi di liquame. I dati di comparazione tra diverse soluzioni di trasporto hanno messo in evidenza che con il tradizionale trasporto agricolo a mezzo carro botte la capacità non superava i 22 mc a fronte dei 30,5 mc del trasporto stradale con cisterna autoportante. Anche per quanto riguarda i mc totali, la soluzione stradale ne ha registrati 2.550 in più. Complessivamente ben 116 trasporti con carro botte sono stati risparmiati".

Interessanti anche i dati comparativi annuali: "A una velocità media di 30 km/h contro i 20 km/h del carro botte, abbiamo calcolato che lungo un percorso di trasporto di 10 km, su 8 ore lavorative, 6 giorni lavorativi settimanali per 52 settimane, i carichi totali sono stati 3.807 con carro botte e 5.077 con trasporto stradale mentre i metri cubi trasportati hanno raggiunto rispettivamente la cifra di 83.764 e 154.848. Detto altrimenti, con la soluzione stradale trattore + semirimorchio sono stati trasportati 71.084 mc di liquame in più e sono stati risparmiati ben 3.231 trasporti con carro botte".

Giunti sul campo agricolo, ad attendere la cisterna c'è un

possente trattore Claas Xerion 3800 multifunzioni da 30 tonnellate, equipaggiato con motore Caterpillar da 380 cv e attrezzato con botte SGT. Fa impressione stare a poche metri da macchine che in azione dimostrano di essere un concentrato di tecnologia all'avanguardia. Siamo a ridosso di un esteso campo agricolo pronto per essere concimato. La lunga distesa di terra offre induce a riflettere sul significato e l'importanza che ancora oggi riveste il duro lavoro agricolo. Effettuato in pochi minuti il prelievo di una prima quantità di liquame, il trattore inizia a dissodare il terreno provvedendo nel contempo a rilasciare il concime liquido.

Doppia operazione gestita in contemporanea con un unico mezzo che permette di risparmiare tempo e risorse potendo avviare all'utilizzo di due mezzi diversi, uno dedicato al dissodamento e l'altro alle operazioni di concimazione. Le operazioni di scarico e carico della cisterna avvengono mediante tubazione manuale e lo scarico è possibile anche mediante l'impiego di un ciuccio da 8". La cisterna è anche provvista di porta tubi da 5 m.

La gamma semirimorchio cisterna per trasporto liquame firmata D-TEC propone soluzioni con capacità da 26,5 a 36 metri cubi; la configurazione assali prevede anche la soluzione del terzo asse auto-sterzante e tra i possibili sistemi di carico/scarico, oltre alla tubazione manuale da 4,5 mc/min, presto sarà sviluppata la soluzione braccio automatico "Cazzola type" (proprio dal nome dell'azienda agricola che ha contribuito al progetto insieme a Multitrax e D-TEC) che ha dimensione di 8" e un flusso massimo di 8 mc/min. Da inizio 2014 è subito disponibile la soluzione braccio automatico "Flexy type" da 8" e flusso massimo di 8 mc/min, con rotazione a 270 gradi.



Intervista

Daniel Gainza, Direttore commerciale Continental CVT di Continental Italia

Nuovi mercati da esplorare

MAURO ZOLA
MILANO

“In Italia, il mercato dei semirimorchi è molto importante, come quello dei carrelli elevatori. In entrambi i casi vorremmo acquisire una posizione da leader”. Così Daniel Gainza, Direttore commerciale Continental CVT di Continental Italia, spiega la decisione di riunire i maggiori produttori nazionali operanti nei due segmenti per descrivere loro le qualità della Generazione 3, la nuova linea di pneumatici con cui il costruttore tedesco affronterà il mercato nei prossimi anni.

“In tempi come questi non si può trascurare alcuna nicchia - prosegue Gainza - per questo stiamo entrando con prodotti nuovi anche in settori come la logistica portuale in cui non eravamo mai stati presenti. E poi



Daniel Gainza, che all'interno dell'organizzazione Continental Italia è Direttore commerciale Continental CVT.



Attività industriali relative alla ricostruzione dei pneumatici, un asse strategico nei piani di espansione di Continental.

contiamo di crescere dove possibile, ad esempio nel segmento dei carrelli tradizionali, in cui il nostro lifecycle del pneumatico

è una novità assoluta. Prima la gomma usurata non aveva valore, ora noi la riacquistiamo per recuperare se possibile il materiale, dandole una nuova vita e incrementandone il valore residuo”.

Anche le innovazioni portate dalla Generazione 3, come la spalla chiusa, che dà una maggior stabilità, o il profilo lineare per una guida più confortevole, ma soprattutto la bassa resistenza al rotolamento che è essenziale per abbassare i consumi, contribuiscono a fare dei pneumatici Continental il punto di riferimento per il mercato attuale.

“La nostra filosofia - aggiunge Gainza - è di puntare sempre più su prodotti specifici per i vari utilizzi; questo lo si vede molto bene nella nostra gamma camion, che comprende davvero una gomma per ogni possibile mission. A questo si aggiunge un miglioramento delle prestazioni davvero eccezionale, con ad esempio un meno 30 per cento per quel che riguarda la resistenza al rotolamento”.

La presentazione della nuova gamma rientra nel progetto di sviluppo messo in atto a livello globale da Continental. “Le no-

stre parole d'ordine - continua il manager - sono consolidamento ed espansione; stiamo lavorando sulla base di un'innovazione tecnica di rilievo, con l'obiettivo di raggiungere le migliori prestazioni possibili”.

Questo vi ha permesso di crescere anche in un periodo così difficile?

“Devo dire che anche in Italia è andata sorprendentemente bene considerando il quadro economico in cui dobbiamo

muoverci. Abbiamo naturalmente perso vendite nel primo equipaggiamento visto il basso livello di nuove immatricolazioni, ma abbiamo abbastanza recuperato nelle sostituzioni, soprattutto nella seconda metà

dell'anno quando cioè i trasportatori sono arrivati al limite e quindi sono stati costretti a ricomprare delle nuove gomme a causa dell'usura. Per l'anno prossimo, siamo quasi in imbarazzo a dirlo, ma non ci aspettiamo grandi recuperi; il nostro marchio si focalizzerà quindi sui vantaggi economici concreti per i nostri clienti”.

Tra le ultime iniziative messe in campo da Continental c'è il centro per pneumatici ricostruiti di Hannover...

“Una struttura che per noi è molto più di una fabbrica e che in effetti non sembra neppure una fabbrica; è piuttosto simile a un laboratorio, talmente è moderna e pulita. Un laboratorio in cui è forte la componente legata alla formazione e allo sviluppo”.

Perché avete deciso di aprire la nuova struttura ad Hannover e non piuttosto in paesi in cui i costi sono minori?

“Perché si trova al centro dell'Europa e questo ci permette di ottimizzare sui costi di trasporto ricostruiti delle carcasse. E poi un progetto simile, di altissimo livello, lo si poteva fare soltanto dove disponevamo di un know-how ben preciso”.



La nuova linea di pneumatici della Generazione 3 è al centro dell'offensiva di mercato di Continental.

I COSTRUTTORI ITALIANI DI SEMIRIMORCHI E CARRELLI ELEVATORI SI CONFRONTANO SULLA CRISI

LA DURA BATTAGLIA PER LA SOPRAVVIVENZA

È un'occasione rara quelli di vederli tutti (quasi tutti) seduti fianco a fianco nella stessa stanza. Perché i costruttori italiani di semirimorchi e quelli di carrelli elevatori sono di solito molto più discreti e da un certo punto di vista solitari. Invece, in questo caso, all'incontro con Continental c'erano i rappresentanti di Compagnia Italiana Rimorchi, Menci, Teknocar, OMT, Acerbi, Ardor, A.T.L.A.S., Omar e O.M.E (per i carrellisti due i nomi: Mora e Montini). Tutti pronti a spiegare quel che succede in uno dei settori più in crisi nel disgraziato mondo del trasporto. E sono voci forti, concitate, quelle che spiegano come sia diventato difficile, forse

impossibile, tenere botta sul mercato nazionale. La soluzione? Esportare e anche verso località inconsuete, ad esempio l'Africa, quella del Nord, in cui sta crescendo una realtà industriale importante e dove i concorrenti sono principalmente i cinesi, con prodotti che non possono neppure lontanamente rivaleggiare con l'accuratezza delle realizzazioni italiane. Tornando invece all'Italia, poche le speranze per il prossimo futuro, con un mercato che anche quest'anno difficilmente raggiungerà i 6mila pezzi, nonostante la rottamazione, che ha aiutato qualche bilancio ma si è rivelata un mero palliativo. Invece, perché si possa parlare di un mercato maturo sul fronte nazionale, si dovrebbe arrivare perlomeno a 10mila pezzi, che sono molto lontani dai tempi migliori, ma consentirebbero comunque alle imprese italiane di sopravvivere. Perché, questo è emerso chiaramente, i costruttori nazionali vogliono continuare e sono pronti a lottare con le unghie e con i denti per restare sul mercato, nonostante difficoltà enormi e a volte incomprensibili, come i

costi di trasporto che sono molto maggiori di quelli che devono affrontare i concorrenti tedeschi o francesi, il che fa partire le trattative da una posizione di svantaggio palpabile (si tratta di 4mila euro per i veicoli diretti, tanto per fare un esempio, verso il mercato russo), a meno di non accettare una robusta riduzione dei margini, già del resto risicati. A tutto questo si aggiungono le proposte che arrivano, ogni mese, da paesi più ospitali; e non si tratta del solito Est che può contare su manodopera a basso prezzo e fiscalità favorevoli, ma anche della Carinzia, in Austria, oggi uno dei territori più aggressivi sotto il profilo del “reclutamento” di nuove imprese, a cui viene offerto soprattutto uno snellimento burocratico che fa decisamente gola. Vista la situazione non restava che chiedere agli imprenditori presenti: cosa vi spinge allora a restare in Italia? La risposta emerge scavando a fondo: c'è un certo orgoglio, una voglia di non darla vinta, di non lasciare a casa i propri dipendenti, di farcela nel proprio paese, nonostante il proprio paese.

GOODYEAR

Kmax e Fuelmax nella dotazione Daf

GIANCARLO TOSCANO
ASSAGO

Per la gamma di pneumatici Goodyear con bassi consumi e chilometraggio ottimizzato, Kmax e Fuelmax, è arrivato il momento di misurarsi sul campo. Daf Trucks è il primo costruttore del settore a montarli come primo equipaggiamento sui nuovi modelli XF, CF e LF Euro 6. Le gamme Goodyear Kmax e Fuelmax sono state lanciate lo scorso settembre. La linea Kmax è stata sviluppata per migliorare le prestazioni di chilometraggio, senza scendere a compromessi su altri criteri importanti come la riduzione dei consumi e la trazione. Analogamente, la gamma Fuelmax è pensata per gli operatori che cercano di ottimizzare i consumi di carburante, associandoli a buone prestazioni di chilometraggio.

Daf XF Euro 6 stato ottimizzato per fornire bassi consumi e un'efficienza ambientale. Goodyear Marathon+, i pneumatici della generazione precedente, equipaggiavano già le versioni di questi camion più efficienti dal punto di vista dei consumi e le nuove coperture ampliarono ulteriormente questi vantaggi. Le gamme CF e LF Euro 6 sono state sviluppate per offrire maggiore versatilità e sono disponibili in numerose versioni per coprire uno spettro completo di applicazioni. Gli acquirenti di questi modelli potranno scegliere i pneumatici Goodyear più



adatti alle loro esigenze operative specifiche. "Siamo molto contenti che Daf abbia scelto i nostri nuovi Kmax e Fuelmax per i suoi nuovissimi camion - afferma Luca Molgora, Direttore Business Unit Autocarro di Goodyear Dunlop Tires Italia - Con Daf abbiamo un rapporto di lunga data e abbiamo lavorato insieme molti anni per sviluppare prodotti che migliorino le prestazioni dei veicoli. La scelta

dei Kmax e Fuelmax come primo equipaggiamento significa che gli operatori che acquistano questi camion potranno beneficiare ulteriormente dei bassi consumi e dell'elevato chilometraggio offerti dai nostri nuovi pneumatici. Un altro vantaggio saranno le prestazioni invernali assicurate dalle versioni per asse motore dei pneumatici, approvati anche come coperture invernali, grazie alla marcatura

3PMSF, la quale indica che rispettano i requisiti di prestazioni per le severe condizioni invernali".

A partire dallo scorso dicembre, i pneumatici vengono forniti attraverso il Centro di Montaggio Goodyear di Lussemburgo (LMC), già pronti e montati e sono inviati alla linea di produzione di Daf in base ai requisiti della sua produzione "just-in-time". La struttura LMC è stata creata più di 11 anni fa e

monta circa 8mila pneumatici al giorno per i costruttori di camion di tutta Europa. Entrambe le linee sono state progettate da Goodyear con uno scopo ben preciso, oggi di strettissima attualità: aiutare le flotte a ridurre i loro costi d'esercizio. Le nuove gamme sostituiscono le coperture Goodyear per trasporto su lunghe distanze e per trasporto regionale, composte dai Regional RHS II, RHD II+ e RHT II nonché dai Marathon LHS II+ LHD II+ e LHT II.

Le tendenze del trasporto stradale europeo sono cambiate negli ultimi anni: in precedenza le flotte tendevano a specializzarsi nel trasporto su lunghe distanze o nel trasporto regionale, con veicoli dedicati alle due diverse tipologie; dunque i pneumatici ottimizzati

per offrire un chilometraggio nettamente superiore e migliori prestazioni tutto l'anno, rispetto ai pneumatici Goodyear precedenti. La gamma comprende il pneumatico per asse sterzante Kmax S, quello per asse motore Kmax D e quello per rimorchio Kmax T. Rispetto ai Goodyear RHS II e RHD II+, i Kmax offrono un chilometraggio superiore, il che permette agli operatori delle flotte di coprire distanze maggiori. I test hanno evidenziato che, rispetto al pneumatico per asse sterzante RHS II, il Kmax S registra un miglioramento del chilometraggio fino al 30 per cento, mentre il Kmax D, paragonato al pneumatico per asse motore RHD II+, migliora il chilometraggio fino al 35 per cento.

DAF TRUCKS È IL PRIMO COSTRUTTORE DEL SETTORE

A MONTARE I NUOVI PNEUMATICI COME PRIMO

EQUIPAGGIAMENTO SUI NUOVI MODELLI XF, CF E LF EURO 6.

per un tipo di attività specifica rappresentavano una scelta ovvia. Oggi l'attività del trasporto è diventata più flessibile e spesso richiede veicoli in grado di svolgere varie attività, dalla distribuzione urbana al trasporto su lunghe distanze. Le gamme Kmax e Fuelmax sono idonee per entrambe le applicazioni. Un altro cambiamento riguarda le condizioni delle strade invernali e le relative legislazioni. Condizioni invernali imprevedibili, praticamente in tutta Europa, e regolamenti sempre più severi riguardo ai pneumatici invernali, hanno portato a una forte domanda di coperture standard, in grado di garantire la mobilità nelle condizioni invernali. I nuovi Kmax e Fuelmax sono stati sviluppati tenendo conto anche di questa necessità e possono essere utilizzati tutto l'anno, perché i pneumatici per asse motore sono conformi a tutti i requisiti richiesti a coperture invernali e hanno il simbolo delle tre montagne con fiocco di neve (marcatura Alpina), oltre alla marcatura M+S.

Kmax è una gamma per applicazioni stradali progettata specifi-

La gamma Fuelmax, focalizzata sulla riduzione dei consumi, offre la migliore resistenza al rotolamento tra tutti i pneumatici Goodyear per applicazioni stradali, e prestazioni globali equilibrate. La famiglia comprende il pneumatico per asse sterzante Fuelmax S, quello per asse motore Fuelmax D e il pneumatico per rimorchio Fuelmax T. Grazie a un miglioramento della resistenza al rotolamento fino al 10 per cento questi pneumatici permettono di risparmiare sui costi del carburante e di ridurre le emissioni di CO₂; inoltre, offrono un aumento del chilometraggio fino al 15 per cento e una maggiore versatilità grazie a una migliore trazione. Rispetto ai pneumatici precedenti Goodyear LHS II+ e LHD II+, i Fuelmax S e D registrano un miglioramento del chilometraggio rispettivamente del 15 e del 10 per cento. Inoltre, da un raffronto tra i Fuelmax S e i Fuelmax D e gli LHS II+ e LHD II+ ai fini della resistenza al rotolamento, emerge che i nuovi pneumatici registrano un miglioramento rispettivamente del 6 e del 10 per cento.

BANDAG BDU2

Prova di resistenza

Gli autobus e gli automezzi destinati al lavoro nelle aree urbane, come ad esempio i camion di raccolta dei rifiuti, vengono sottoposti nel corso del loro ciclo di utilizzo a un elevato stress operativo. Bandag, marchio del Gruppo Bridgestone, pensa a loro e alle loro condizioni d'impiego proponendo sul mercato il battistrada BDU2 che identifica nuovi pneumatici Urban nati per assicurare massime prestazioni senza rinunciare a sicurezza e comfort; tornanti brevi e ravvicinati, frequenti stop-and-go, marciapiedi, strade strette, buche, carichi irregolari e frequenti cambiamenti del fondo stradale impongono infatti l'utilizzo di pneumatici in grado di rispondere a specifici requisiti per quanto riguarda qualità e resistenza. I pneumatici devono inoltre far fronte alle richieste di sicurezza e comfort dei passeggeri, garantendo un'ottima tenuta di strada su asciutto e bagnato e un funzionamento stabile e silenzioso.

Rispetto al modello precedente, il BDU(E), il nuovo Bandag BDU2 garantisce fino al 20 per cento di durata in più. Il disegno M+S genera una trazione ottimale, assicurando valide prestazioni di frenata sia su asciutto che su bagnato e offrendo sicurezza totale in tutte le stagioni. L'extracomfort a bordo viene as-

sicurato dallo speciale low-noise design con il quale è stato progettato il nuovo disegno del pneumatico. La rumorosità è stata ridotta del 20 per cento rispetto al BDU(E). Inoltre, grazie al codice di velocità J (100 km/h), i BDU2 sono adatti anche ai mezzi di trasporto extraurbano che viaggiano a velocità maggiori.

"Con il nuovo Bandag BDU2, i gestori di flotte urbane hanno ora accesso a uno dei pneumatici ricostruiti più avanzati sul mercato, in grado di soddisfare tutti i requisiti tecnici e le esigenze degli utilizzatori, come la straordinaria sicurezza e il comfort dei passeggeri, le grandi performance in tutte le stagioni e una lunga durata del pneumatico", ha dichiarato Harald Van Ooteghem, Senior Manager Marketing Planning Commercial Business Unit di Bridgestone Europe.

I battistrada BDU2 sono progettati specificamente per le carcasse Bridgestone e altri marchi di qualità. Attualmente è disponibile la misura 250, a cui presto si aggiungeranno le misure 220, 230 e 240, permettendo così la ricostruzione delle carcasse delle misure più comuni utilizzate nel segmento. Queste caratteristiche peculiari rendono il Bandag BDU2 uno dei battistrada



per la guida urbana più avanzati del mercato, in grado di offrire eccezionali livelli di sicurezza e comfort per i passeggeri, una trazione in tutte le condizioni e, naturalmente, una maggior vita del pneumatico.

La ricostruzione è un metodo sicuro e affidabile per ridurre i costi dei pneumatici di un parco veicoli nel massimo rispetto dell'ambiente. Oggi in Europa oltre un terzo dei pneumatici da camion venduti sul mercato del ricambio sono ricostruiti. Bandag è il punto di riferimento della ricostruzione in casa Bridgestone. A livello mondiale Bandag produce ogni anno oltre 10 milioni di ricostruiti in 95 paesi diversi: dati che fanno di Bandag una soluzione di ricostruzione realmente affidabile. In Europa, Bandag è rappresentata da oltre 140 rivenditori presenti in tutti i principali paesi.

GAMMA FUELMAX

CLASSIFICAZIONE A SU ASSE STERZANTE E RIMORCHIO

Risparmiare fino a 256mila euro all'anno? Goodyear assicura che è possibile. Basta dotare la propria flotta dei pneumatici della nuova gamma Fuelmax ad elevata efficienza nei consumi. Una gamma che è ora disponibile in tutta Europa. Delle tre famiglie Fuelmax - i pneumatici per asse sterzante Fuelmax S, quelli per asse motore Fuelmax D e quelli per rimorchio Fuelmax T - entrambe le gamme per asse sterzante e per rimorchio hanno coperture con la classificazione A per l'efficienza nei consumi, stabilita in base ai severi requisiti dell'etichetta europea. Il Fuelmax S 385/55R22.5 è uno dei primi pneumatici per asse sterzante sul mercato a ottenere questa classificazione. Lettera A anche per il pneumatico rimorchio Fuelmax T 435/50R19.5 mentre per le altre coperture della gamma prevale la classificazione B. I risparmi economici ed ecologici offerti dai Fuelmax sono considerevoli. Un operatore con una flotta di 50 camion può risparmiare fino a 256mila euro all'anno utilizzando i Fuelmax al posto di pneumatici della stessa dimensione, ma con una classificazione dell'etichetta europea D per l'efficienza dei consumi. Questo risparmio comporta una riduzione dei costi del carburante di 5.120 euro e una riduzione delle emissioni di CO₂ di 8.975 kg all'anno per ogni camion. Ci sono anche altri importanti vantaggi, non ultimo l'elevato chilometraggio e la versatilità nelle prestazioni invernali dei pneumatici per asse motore. La gamma Fuelmax è stata presentata nel settembre 2013 insieme alla gamma Kmax e offre la più bassa resistenza al rotolamento di tutti i pneumatici autocarro Goodyear per applicazioni stradali nonché prestazioni complessive equilibrate. Con un miglioramento della resistenza al rotolamento fino al 10 per cento rispetto ai loro predecessori, questi

pneumatici permettono di ridurre i costi del carburante e le emissioni di CO₂; inoltre offrono un aumento del chilometraggio fino al 15 per cento e assicurano al contempo una maggiore versatilità grazie alla maggiore trazione.

Lo scorso settembre sono state lanciate anche le versioni di ricostruiti TreadMax delle gamme Fuelmax D e T. Sono disponibili da allora e sono costruite basandosi sulle nuove tecnologie delle carcasse usate da Goodyear. Utilizzando materiali, disegni del battistrada e tecnologie uguali a quelli dei pneumatici nuovi corrispondenti e come conseguenza hanno prestazioni molto simili.

Come tutti i pneumatici Goodyear per veicoli commerciali, i Fuelmax possono essere riscolti e ricostruiti. Lanciata contemporaneamente alla gamma Fuelmax e disponibile da allora, la Kmax è una gamma per applicazioni stradali pensata per migliorare il chilometraggio: offre un potenziale chilometrico massimizzato e trazione, senza scendere a compromessi nelle altre aree di prestazioni. La famiglia comprende il pneumatico per asse sterzante Kmax S, quello per asse motore Kmax D e per rimorchio Kmax T. Offre un chilometraggio fino al 35 per cento superiore rispetto ai pneumatici Goodyear per trasporto regionale equivalenti e mantiene lo stesso livello di efficienza nei consumi.





EMANUELE GALIMBERTI
BATILLY

RENAULT TECH

La versatilità del Renault Master ha avuto l'ennesima conferma sul finire dello scorso anno. Presso la fabbrica Sovab di Batilly, in Francia, il Direttore di Renault Tech, Eric Lemonnier, ha consegnato le chiavi del 100millesimo Master trasformato a Philippe Lebreton, responsabile acquisti veicoli di EDF, principale fornitore francese di soluzioni energetiche a bassa emissione di anidride carbonica, che produce e commercializza elettricità.

Il furgone è stato adattato ai requisiti specifici di ERDF, ovvero il gestore della rete pubblica di distribuzione dell'energia elettrica sul 95 per cento del territorio francese continentale, presso l'officina Renault Tech che si trova proprio all'interno dello stabilimento di produzione del veicolo commerciale della Losanga. Il Master viene quindi impiegato nelle attività di gestione e manutenzione e assistenza della rete elettrica. Renault Tech progetta, produce e vende veicoli trasformati e offre servizi correlati per soddisfare le esigenze specifiche di privati e aziende, in conformità agli standard qualitativi del Gruppo Renault. È una business unit interamente controllata da Renault ed è parte di Renault Sport Technologies.

Con sede a Heudebouville, in Francia, la business unit specializzata in allestimenti speciali opera all'interno di 11 impianti di carrozzeria e montaggio del Gruppo, compreso Batilly. Questa organizzazione consente a Renault di produrre veicoli personalizzati per i suoi clienti senza perdite di tempo e nel rispetto degli standard qualitativi del Gruppo. Nel 2012, Renault Tech ha realizzato in

Master in alta specializzazione

LA BUSINESS UNIT DI RENAULT SPECIALIZZATA IN ALLESTIMENTI SPECIALI HA CONSEGNA TO CENTOMILLESIMO MASTER TRASFORMATO A EDF ERDF, PRINCIPALE FORNITORE FRANCESE DI ELETTRICITÀ.



La sede di Renault Tech a Batilly. La business unit progetta, produce e vende veicoli trasformati e offre servizi correlati per privati e aziende.

totale 118.500 trasformazioni, di cui 29.900 del modello Master. L'adattamento dei veicoli destinati alle flotte aziendali rappresenta il 19 per cento dell'attività della business unit. Renault Tech offre veicoli commerciali leggeri (doppia cabina, cassone, rivestimenti interni in legno, sospensioni pneumatiche), autovetture (allarmi, Gpl, allestimenti per autoscuole secondo la legislazione locale, con riferimento alle gamme Clio, Twizy, Mégane e Scénic, anche per quanto riguarda la reversibilità autovettura/veicolo commerciale/autovettura), flotte (produzioni speciali basate sulle specifiche del cliente e trasformazioni speciali per flotte composte da cinquanta o più veicoli).

Particolarmente importante anche gli adattamenti TPMR, ovvero Trasporto passeggeri su sedia a rotelle, che coinvolgono i veicoli Renault Master, Traffic e Kangoo e Dacia Dokker: in questo caso si parla di ausili alla guida, come ad esempio cambio automatico + acceleratore al volante, e di sistemi di ausilio per l'accesso al veicolo, come i sedili ruotanti per agevolare l'uscita.

ERDF è il gestore della rete pubblica di distribuzione dell'energia elettrica sul 95 per cento del territorio francese continentale. La rete pubblica francese di distribuzione dell'energia elettrica gestita da ERDF, società interamente controllata dal Gruppo EDF, appartiene agli enti locali (comuni o gruppi di comuni) che appunto subappaltano la gestione del servizio pubblico a ERDF. ERDF è pertanto responsabile di due importanti compiti di servizio pubblico: continuità e qualità del servizio, accesso senza alcuna discriminazione alla rete di distribuzione.

BASSI CONSUMI ED EMISSIONI RIDOTTE GRAZIE AL 1.4 T-JET A DOPPIA ALIMENTAZIONE BENZINA/METANO

DOBLÒ CARGO ESALTATO
DAL MODERNO BI-FUEL

Già apprezzato "Van of the Year 2011", Doblò Cargo sorprende anche in versione Natural Power. Merito del modernissimo 1.4 T-Jet a doppia alimentazione benzina/metano appartenente alla nuova famiglia di motori a benzina sovralimentati T-jet caratterizzati da semplicità costruttiva, robustezza e affidabilità. L'unità bi-fuel assicura prestazioni brillanti, bassi consumi e rispetto per l'ambiente: lo dimostrano i 172 km/h di velocità massima e i 134

g/Km di CO₂ emessa.

Grazie alla sovralimentazione con intercooler e alla presenza della valvola Wastegate, il nuovo motore sviluppa una potenza massima di 120 cv a 5.000 giri/min, sia a benzina che a metano, e valori di coppia progressivi (206 Nm a 3.000 giri/min) che gli permettono "spunti e riprese" anche con carichi gravosi. Prestazioni che ben si armonizzano con valori di consumo interessanti - 4,9 kg/100 Km di metano nel ciclo combinato - nonché costi di esercizio bassi: ad esempio, con 10 euro di metano carburante si percorrono oltre 200 km (quasi il doppio rispetto alla motorizzazione 1.6 Multijet). Attualmente, il costo di un pieno di metano è di circa 16 euro nella versione standard.

Il nuovo Doblò Cargo CNG offre due tipi di impianto con bom-

bole poste sotto il pianale al fine di mantenere invariata la volumetria utile del vano di carico (da 3,4 a 4,2 metri cubi, incrementabili di 0,4 mc sulle versioni con paratia girevole e sedile passeggero abbattibile). L'impianto standard, con quattro bombole, ha una capacità totale di 95 litri pari a circa 16 kg di metano che assicurano un'autonomia di 325 km, a cui si sommano 300 km di autonomia a benzina grazie al serbatoio di 22 litri.

Con una ulteriore bombola di 35 litri, il Doblò Cargo offre un impianto complessivo da 130 litri, disponibile come optional sulle versioni passo lungo. Le 5 bombole garantiscono un'autonomia di 450 km che diventano 750 km considerando anche l'autonomia a benzina. Doblò Cargo Natural Power vanta portate da record che variano da 910 a 980 kg a seconda delle versioni.

LINO SINARI
TORINO

La Green Mobility fa passi da gigante. Fiat Professional, che alla mobilità alternativa ed ecologica crede fermamente da anni, è protagonista di un'operazione commerciale che ha segnato il 2013. Prima della fine dello scorso anno è stata completata la consegna di oltre 530 nuovi veicoli Fiat Professional alla Sirti, società di tecnologia leader in Italia nella progettazione, realizzazione, integrazione e manutenzione di infrastrutture di rete e sistemi nei settori telecomunicazioni, ICT, trasporti, energia e sistemi speciali. La fornitura è frutto di un accordo siglato nel 2013 tra Sirti e Corporate Fleet Solutions FGA, cioè la divisione dedicata alle flotte aziendali di Fiat Group Automobiles, che consolida una partnership basata su due concetti significativi: la comune volontà di creare sinergie forti fra aziende italiane impegnate nel "fare sistema", creando così un circolo virtuoso di crescita e ripresa economica sul piano nazionale, e la condivisione di valori importanti come l'ecologia e la qualità. Non a caso, per la seconda volta consecutiva, Fiat Professional è stato nominato "Produttore di LCV dell'anno" ai Green-Fleet Awards 2013, il prestigioso titolo internazionale che riconosce gli sforzi compiuti dai produttori per ridurre le emissioni di CO₂ e migliorare l'economia dei consumi nel settore dei veicoli commerciali leggeri.

Un dato su tutti dimostra la bontà dell'operazione con Sirti: circa il 30 per cento della nuova flotta è costituita da versioni Natural Power a doppia alimentazione benzina/metano, messe a disposizione delle squadre operative della Sirti che operano nelle aree ZTL delle città italiane. Nella lista dei veicoli ci sono Panda Van, Doblò Cargo, Fio-



FIAT PROFESSIONAL

Libero accesso nelle ZTL

LO SCORSO ANNO OLTRE 530 VEICOLI FIAT PROFESSIONAL SONO ENTRATI A FAR PARTE DELLA FLOTTA SIRTI, LA SOCIETÀ DI TECNOLOGIA LEADER IN ITALIA NELLE INFRASTRUTTURE DI RETE E SISTEMI. PER CIRCA IL 30 PER CENTO SONO VEICOLI A DOPPIA ALIMENTAZIONE BENZINA/METANO CHE POTRANNO ACCEDERE SENZA PROBLEMI NELLE ZONE A TRAFFICO LIMITATO DELLA CITTÀ.

rino e Ducato e tra i veicoli "green" spiccano Doblò Natural Power 1.4 T-Jet da 120 cv e la nuova Panda Van equipaggiata con il pluripremiato 0.9 TwinAir Turbo a metano da 80 cv.

Lo stesso impegno verso l'ambiente caratterizza la Sirti che sente forte la responsabilità di continuare a creare valore economico per il mer-

cato e anche valore sociale per la collettività, dedicando particolare attenzione alla dimensione della sostenibilità. Le attività di Sirti sono volte a contribuire allo sviluppo della "digital economy", alla definizione di metodologie, tecnologie e soluzioni innovative per le "smart city" nel rispetto dell'ecosistema in cui opera. La salvaguardia del-

l'ambiente infatti è obiettivo strettamente connesso al posizionamento dell'azienda. L'attuale flotta Sirti annovera complessivamente circa 2.300 veicoli, dei quali quasi la totalità appartengono a Fiat Group Automobiles, riconosciuto dalla società di tecnologia come partner tecnico affidabile.

In particolare per quanto

riguarda la mobilità alternativa. Pioniere oltre 15 anni fa della tecnologia a metano, oggi Fiat è leader europeo nel campo delle vetture di primo impianto a metano con oltre 560 mila unità vendute dal 1997 a oggi, tra vetture e veicoli commerciali. Fiat Professional offre la più ampia gamma di veicoli commerciali di primo impianto a meta-

no, composta dai modelli Punto Van 1.4 Fire 70 cv, Doblò Cargo 1.4 Fire T-jet 120 cv, Fiorino 1.4 Fire 70 cv e Ducato 3.0 F1C 16v 140 cv. Tutti i propulsori sono a doppia alimentazione metano e benzina e di norma funzionano a metano e il passaggio alla benzina è richiesto solo quando il gas nelle bombole è prossimo all'esaurimento.



Ducato, grande protagonista della gamma Fiat Professional.

NUOVA PANDA VAN CON MOTORE 0.9 TWINAIR TURBO A METANO

LE PRODEZZE DEL PRIMO DUE CILINDRI TURBOCOMPRESSO

Da un motore eletto "Best Green Engine of the Year 2013" ci aspettiamo cose grandi. E così è se parliamo del 0.9 TwinAir Turbo disponibile sulla nuova Panda Van. L'unità da 80 cv è il primo due cilindri turbocompresso a metano del mercato che assicura ridotti livelli di emissione CO₂ (86 g/km) e consumi contenuti (3,1 kg/100 km sul ciclo combinato) con alimentazione a gas compresso. Lo 0.9 TwinAir Turbo bi-fuel combina l'innovazione del MultiAir, le architetture del turbo, il downsizing del TwinAir e le tecnologie specifiche per l'alimentazione a metano. In questo modo è possibile godere dei vantaggi ecologici dell'alimentazione a metano senza rinunciare al divertimento di guida e alla potenza assicurati dalla tecnologia Turbo TwinAir. Lo 0.9 TwinAir Turbo a metano è diventato il fiore all'occhiello del programma Metano di Fiat, di recente insignito del prestigioso premio "Ecobest 2013" assegnatogli dalla giuria internazionale di Autobest poiché ritenuta la soluzione più semplice, economica e con il più basso impatto ambientale tra i combustibili oggi disponibili.



SE VUOI VIAGGIARE E RISPARMIARE HAI DUE ALTERNATIVE.



E LA MIGLIORE HA 120 CAVALLI.

**DOBLÒ CARGO A METANO EURO 6 CONVIENE OGNI GIORNO:
COSÌ RISPARMI OLTRE 1.000 EURO ALL'ANNO.**

Il metano è il grande alleato del tuo lavoro: è il carburante più economico perché **ti fa risparmiare oltre 1.000 euro all'anno**, ti permette di parcheggiare ovunque e circolare sempre, anche in Ztl. In più, le bombole non portano via spazio e puoi fare rifornimento in una rete di distributori sempre più comodi e diffusi. Vieni a scoprire la gamma a metano Fiat Professional, la più vasta e completa del mercato.

PARLIAMO CON I FATTI.



PROFESSIONAL

MERCEDENSBENZ

Alleato perfetto per il trasporto off-road



DEDICATO AI PROFESSIONISTI CHE AFFRONTANO IMPEGNATIVE APPLICAZIONI FUORISTRADA, IL VAN CON LA STELLA DÀ IL MEGLIO DOVE GLI ALTRI SI FERMANO: SUPERA CON DISINVOLTURA PERCORSI FANGOSI, ANCHE IN INVERNO E IN CONDIZIONI ESTREME. E SI TROVA A SUO AGIO SU STRADE DI SABBIA E GHIAIA.

EMANUELE GALIMBERTI
STOCCARDA

In generale, i modelli off-road sono sinonimo di passaggi lungo sentieri fuori porta, dove chi ama l'avventura scopre nuova vitalità da consumare nei weekend invernali. Per questi modelli, acqua, pioggia, fango o asciutto fanno poca differenza. Ma uomini e mezzi affrontano impegnative applicazioni off-road anche nel trasporto professionale. A questa esigenza, di professionisti che nel contempo devono essere (o non vogliono rinunciare a essere) fuoristradisti, risponde un veicolo, Mercedes-Benz Sprinter, che sul settore stradale è sinonimo di alleato insuperabile di chi trasporta per lavoro: così come Sprinter si difende più che bene sulla strada, nuovo Sprinter 4x4, grazie alla maggiore trazione disponibile nelle condizioni d'impiego più gravose, dà il meglio dove gli altri si fermano. Condizioni difficili o addirittura critiche possono creare ben presto qualche difficoltà a un veicolo commerciale di tipo tradizionale: non è il caso di Sprinter 4x4, che supera con di-



Il funzionale e attrezzato posto di guida dello Sprinter 4x4. In primo piano alcuni dettagli del cruscotto.

sinvoltura i valichi più impegnativi, anche in inverno e in condizioni estreme, è instancabile sui percorsi fangosi e si trova a suo agio su strade di sabbia e ghiaia. Sprinter 4x4 è perfetto in cantieri e zone montuose, regioni innevate e grandi spazi aperti. I settori d'impiego

sono i più disparati: edilizia e indotto cantieristico, industria energetica e silvicoltura, industria alberghiera e, ultimo ma non meno importante, il mondo dell'avventura. Sprinter 4x4 in versione Kombi, ad esempio, accompagna con stile i professionisti degli alberghi fino alle

loro destinazioni sulle montagne innevate, il Furgone può trasportare operai, materiali e attrezzature per raggiungere pale eoliche installate su terreni impervi. La versione a cabina singola o doppia traina macchine edili fuori dallo scavo e la versione Autotelaio per autoca-

ravan e motorhome assicura agli appassionati dell'avventura tutta la libertà di movimento che desiderano.

Da vero professionista, Sprinter 4x4 supporta al meglio chi lo guida. È sufficiente la semplice pressione di un tasto per inserire la trazione integrale, dopodiché interviene il sistema di trazione elettronica 4ETS. Al conducente non rimane che sterzare e accelerare quanto basta, la tecnologia provvede al resto. La trazione integrale, integrata nel controllo elettronico di stabilità (ESP) di serie, interagisce perfettamente con i sistemi di sicurezza. A richiesta, Sprinter 4x4 può essere dotato di ausilio alla marcia in discesa: il Downhill Speed Regulation (DSR) assicura il mantenimento costante della velocità preimpostata grazie all'interazione di motore, cambio e interventi di frenata mirati. Il DSR viene attivato attraverso un tasto sulla plancia, mentre la velocità viene regolata tramite la leva del Tempomat, presupposto indispensabile per la disponibilità della funzione stessa. Sempre a richiesta, Sprinter 4x4 può essere equipaggiato

con un sistema di ausilio alla partenza in salita. Inoltre Sprinter 4x4 può come sempre essere personalizzato con numerosi equipaggiamenti a richiesta.

Dato il tipo d'impiego del van, la trazione integrale di Sprinter 4x4 vanta una concezione basata sul sistema di controllo elettronico della trazione 4ETS di Mercedes-Benz, soluzione comune a Vito 4x4 e Classi ML e GL. Tuttavia, diversamente da quanto accade su altri modelli, la trazione integrale di Sprinter è inseribile. Questa soluzione favorisce la versatilità d'impiego e consente di ridurre al minimo i consumi nell'impiego quotidiano. La trazione integrale viene inserita a motore acceso tramite un pulsante sulla plancia, a veicolo fermo oppure in movimento a velocità inferiori a 10 km/h. In questo caso un motore elettrico inserisce un ingranaggio cilindrico nel ripartitore di coppia. Una spia di controllo nell'interruttore indica al conducente l'effettivo inserimento della trazione integrale. Nella marcia normale, come su ogni Sprinter, la trazione è al posteriore; quando viene inserita la trazio-

INTEGRAZIONE COMPLETA NELL'ADAPTIVE ESP PESO SUPPLEMENTARE RIDOTTO PER STRAORDINARIA MANEGGEVOLEZZA

Su Sprinter 4x4 il peso supplementare dovuto alla trazione integrale è di circa 150 kg. Il ridotto aumento di peso è da attribuire al sistema 4ETS, che consente di fare a meno di pesanti differenziali autobloccanti meccanici. Su strada Sprinter 4x4 convince per eccezionale maneggevolezza e massima trazione, grazie alle quali il veicolo garantisce la sicurezza e la superiorità tipiche del marchio nonché il comfort caratteristico del fratello a trazione posteriore. Il sistema elettronico di controllo della trazione 4ETS è completamente integrato nell'Adaptive ESP e la sua caratteristica di regolazione è adattata specificamente alla trazione integrale. Tutte le

funzioni dell'Adaptive ESP sono mantenute: sistema antibloccaggio (ABS), regolazione antislittamento (ASR), ripartizione elettronica della forza frenante (EBV), Brake Assist (BAS) e sistema di assistenza in fase di spunto (AAS). Date le numerose varianti di carrozzeria e sovrastruttura di Sprinter, di particolare importanza risulta il sistema di riconoscimento del carico e del baricentro (Load Adaptive Control). In caso di sovrastrutture speciali, ad esempio, l'Adaptive ESP registra attraverso i movimenti del veicolo un baricentro elevato e adegua le caratteristiche di regolazione del sistema. L'Adaptive ESP accresce il livello di sicurezza offerto soprattutto nei percorsi off-road, ad esempio in caso forte inclinazione laterale del veicolo quando questo procede lungo scarpate. In combinazione con un gancio di traino fornito da fabbrica, il sistema è integrato da una funzione di stabilizzazione del rimorchio che contrasta le oscillazioni del rimorchio con interventi frenanti mirati sulle singole ruote. L'interazione di trazione integrale e ESP è perfetta: l'insieme di veicolo e rimorchio viene stabilizzato immediatamente e riportato in traiettoria.



ASR DISINSERIBILE

SPRINTER 4x4 IN VERSIONE EURO 6: VALORE AGGIUNTO

In alcune situazioni di guida è consigliabile disattivare temporaneamente la regolazione antiscivolo ASR di Sprinter 4x4 premendo l'apposito tasto. In questo caso le soglie di regolazione vengono innalzate per breve tempo al fine di aumentare la trazione, ad esempio se sono montate le catene da neve oppure per contrastare il maggiore slittamento su strade coperte di ghiaia.

Nel range di velocità compreso tra 40 e 60 km/h la funzione ASR viene riattivata automaticamente. Lo stesso accade in caso di slittamento eccessivo e dopo più di dieci secondi in modalità ASR Off. L'ESP resta sempre attivo in ogni situazione. Il sistema 4ETS evita comunque situazioni di guida critiche. Ad esempio, all'aumentare della velocità viene ridotto l'effetto di bloccaggio a livello di un assale, per evitare movimenti di imbardata (rotazioni attorno all'asse verticale) a vantaggio della stabilità di marcia.

Il surriscaldamento dell'impianto frenante è escluso, nonostante gli interventi del sistema: se in caso d'impiego estremo fuoristrada la temperatura dei freni aumenta fino a valori non ammessi, il sistema 4ETS riduce automaticamente l'effetto di bloccaggio finché i freni non si sono raffreddati. Tale situazione viene segnalata a chi guida da un'apposita spia di controllo.

Sprinter 4x4 è dotato della nuova gamma di motorizzazioni Euro 6, valore aggiunto essenziale per questo van che, grazie alla trazione integrale, viene spesso impiegato in zone sensibili dal punto di vista ambientale. Sprinter soddisfa i rigorosi valori limite grazie alla tecnologia dei motori BlueTec e all'SCR con iniezione di AdBlue nei gas di scarico. I progettisti hanno sfruttato il post-trattamento supplementare dei gas di scarico per ottimizzare andamento dell'iniezione, combustione e pressione di sovralimentazione. Ne risultano minore consumo di carburante e combustione più silenziosa. Anche la messa a punto di gruppi motore e prese di forza è mirata alla riduzione dei consumi.

Tali interventi riguardano cambio, asse posteriore e gestione intelligente dell'alternatore.

ne integrale, la forza motrice di Sprinter 4x4 viene ripartita tra asse anteriore e posteriore in rapporto 35:65. In questo modo viene garantito un comportamento di marcia ideale su asfalto e perfetto in off-road.

Al posto dei bloccaggi meccanici del differenziale, la trazione integrale di Sprinter 4x4 utilizza il sistema elettronico di controllo della trazione 4ETS: se una o più ruote perdono trazione su fondo sdruciolevole, il sistema frena automaticamente le ruote interessate tramite brevi impulsi aumentando nel

contempo la coppia motrice su quelle con maggiore aderenza. A tal fine il sistema 4ETS si avvale dei sensori radar ABS. Con il suo intervento frenante automatico, il sistema 4ETS può sostituire fino a tre bloccaggi del differenziale: centrale, anteriore e posteriore. Il ripartitore di coppia è flangiato direttamente sul cambio principale. Il gruppo trazione anteriore è estremamente compatto e prevede un riempimento olio long life esente da manutenzione, come avviene per gli alberi di presa diretta supplementari dell'asse

anteriore.

Che Sprinter 4x4 sia un veicolo per veri professionisti è evidente anche per un'altra eccezionale caratteristica off-road: il van può essere richiesto con riduttore supplementare Low Range. Questo dispositivo, che viene attivato premendo un tasto a veicolo fermo e con motore in funzione, trazione 4x4 attivata e frizione premuta, accorcia il rapporto di trasmissione con un fattore di 1,42, vale a dire del 42 per cento. Le velocità massime nelle singole marce si riducono di conseguenza garantendo nel contempo un aumento della forza di trazione. Sprinter può essere guidato a basse velocità su terreni fuoristrada senza eccessive sollecitazioni del veicolo che si tradurrebbero in una maggiore usura della frizione. L'impiego del rapporto di riduzione è consigliabile in caso di manovre ripetute per ridurre le sollecitazioni a carico della frizione, traghetti in zone montane caratterizzati da pendenze estreme, spostamenti a pieno carico o traino di un rimorchio su terreni non asfaltati. Per ottenere il massimo carico meccanico possibile, il riduttore è dotato di denti diritti risultando estremamente robusto. Se Sprinter 4x4 dispone della funzione Downhill Speed Regulation, questa si attiva automaticamente all'inserimento del rapporto di riduzione.

Di base Sprinter 4x4 non è un fuoristrada ma, grazie alla carrozzeria più alta di 110 mm davanti e di 80 mm dietro, dimostra di avere tutte le carte in



regola per affrontare percorsi off-road anche già solo dall'aspetto. Ad esempio, Sprinter con peso massimo ammesso di 3,5 t ha un angolo di sbalzo anteriore di 28° rispetto ai 18° di Sprinter con trazione posteriore convenzionale, mentre posteriormente la versione Furgone con sbalzo corto ha un angolo di 27° anziché di 22°. Sprinter 4x4 con passo standard ha un angolo di rampa, importante per il superamento di dossi, di 25° anziché 17°. A seconda della motorizzazione la capacità di superamento delle pendenze è superiore del 20 per cento circa rispetto a quella di Sprinter a trazione convenzionale. La profondità di guado è poi di ben 610 mm (Sprinter 4x2: 500 mm). Data la carrozzeria più alta, i consueti indicatori di direzione supplementari nei retrovisori esterni si trovano oltre l'altezza massima fissata per legge, pertanto Sprinter 4x4 dispone di indicatori di direzione laterali in corrispondenza dei componenti laterali anteriori della carrozzeria. Per lo stesso motivo nelle versioni Furgone e Kombi retronebbia e fari di retromarcia sono integrati nei paraurti posteriore.

Nonostante le vendite siano ovviamente limitate dal fatto che Sprinter 4x4 si rivolge principalmente a un target di professionisti, in tutto il mondo nel 2012 hanno superato di gran lunga le 2mila unità. Il principale mercato di vendita è quello tedesco, seguito da Svizzera, Australia, Austria, Francia, Gran Bretagna, Paesi Bassi e Finlandia.

MERCEDES-BENZ VITO 4x4

L'EVOLUZIONE CONTINUA DELLA TRAZIONE INTEGRALE PERMANENTE



Robustezza e affidabilità, qualità tipiche del Vito, caratterizzano anche il Vito 4x4 con trazione integrale, van ideale per le condizioni di impiego più gravose. Ad un sistema di trazione già eccellente si sostituisce uno di trazione integrale permanente efficace e semplicissimo da usare. La convenzionale trazione posteriore ha fatto di Mercedes-Benz Vito un punto di riferimento in termini di dinamica di marcia e maneggevolezza. Vito 4x4 amplifica queste qualità grazie alla trazione integrale permanente e quindi alla maggiore sicurezza anche in condizioni sfavorevoli. Vito 4x4 facilita al massimo il lavoro dell'autista, che deve limitarsi ad accelerare e sterzare quanto basta, mentre tutto il resto è gestito dal comando della trazione.

Come su Sprinter 4x4, la trazione integrale si basa sul sistema elettronico di controllo della trazione 4ETS di Mercedes-Benz. La differenza fondamentale tra i due è che su Vito 4x4 si tratta di una trazione integrale permanente. Con la trazione integrale questo van non si trasforma in un fuoristrada, ma in situazioni limite garantisce massima forza di trazione e quindi sicurezza a 360°. Come su Sprinter 4x4, in esercizio di marcia normale la trazione integrale permanente di Vito 4x4 ripartisce la forza motrice tra asse anteriore e posteriore in rapporto 35:65. Questa configurazione non differisce molto da quella consueta per la versione a trazione posteriore del veicolo per quanto riguarda il comportamento di marcia.

Al posto dei bloccaggi meccanici del differenziale, la trazione integrale utilizza il sistema elettronico di controllo della trazione 4ETS: se una o più ruote perdono trazione su fondo sdruciolevole, quest'ultimo frena automaticamente le ruote interessate tramite brevi impulsi aumentando nel contempo la coppia motrice su quelle con maggiore aderenza. A tal fine il sistema 4ETS si avvale dei sensori radar ABS. Con il suo intervento frenante automatico, il sistema 4ETS può simulare fino a tre bloccaggi del differenziale: bloccaggio longitudinale oltre ai bloccaggi sull'asse posteriore e anteriore.

QUATTRO E SEI CILINDRI PERFORMANTI

BLUETEC, L'EFFICIENZA SENZA COMPROMESSI È UN CONCENTRATO DI POTENZA HIGH-TECH

Il motore diesel scelto per Sprinter è il quattro cilindri OM 651 da 2,15 l di cilindrata. Questo propulsore, con 83 mm di alesaggio per 99 mm di corsa, è concepito per regalare trazione ancora più elevata: un evidente valore aggiunto soprattutto quando si affrontano percorsi più impegnativi. La sovralimentazione è come sempre affidata a un turbocompressore a gas di scarico a due stadi. La coppia massima è disponibile già a bassi numeri di giri e su un'ampia gamma di regime. La combinazione di motori BlueTec con ricircolo dei gas di scarico e raffreddamento a due stadi, tecnologia SCR con iniezione di AdBlue e filtro antiparticolato assicura bassi livelli di emissioni.

Per Sprinter 4x4 il quattro cilindri è disponibile in due varianti di potenza: Sprinter 313/413/513 BlueTec 4x4 95 kW (129 cv) a 3.800 giri/min, 305 Nm di coppia a 1.200-2.400 giri/min e Sprinter 316/416/516 BlueTec 4x4 120 kW (163 cv) a 3.800 giri/min, 360 Nm di coppia a 1.400-2.400 giri/min. A parità di coppia e potenza, per le varianti scoperte e Autoteleia di Sprinter 4x4 il quattro cilindri è disponibile in alternativa anche nella versione che soddisfa i requisiti della normativa Euro 5b+. In questo caso viene a mancare la tecnologia SCR

con iniezione di AdBlue, presupposto fondamentale per la conformità alla severa norma Euro 6.

Per chi ha bisogno della massima potenza, Sprinter 4x4 con motore V6 OM 642 da 3 litri di cilindrata è la scelta ideale. Questo motore a corsa lunga (alesaggio x corsa: 83 x 92 mm) con basamento in alluminio è molto silenzioso grazie a perni di biella disassati e contralbero di bilanciamento. Tra le peculiarità tecniche del propulsore spiccano i quattro alberi a camme in testa.

Per Sprinter 4x4 il sei cilindri è disponibile nella variante di potenza Sprinter 319/419/519 BlueTec 4x4 140 kW (190 cv) a 3.800 giri/min, 440 Nm di coppia a 1.600-1.800 giri/min. Di serie tutte le motorizzazioni vengono fornite in abbinamento al cambio manuale a 6 marce Eco Gear che, grazie a un'ampia spaziatura dei rapporti e al riempimento con olio leggero, funziona in modo particolarmente efficace. In alternativa è disponibile un cambio automatico con convertitore di coppia a cinque rapporti particolarmente confortevole, che semplifica la guida nelle condizioni più difficili consentendo al conducente di concentrarsi esclusivamente su volante, acceleratore e freno.



La trazione integrale dello Sprinter 4x4 è basata sul sistema elettronico 4ETS di Mercedes-Benz.



FIAT PROFESSIONAL

Ducato per spedizioni green

PIETRO VINCI
TORINO

Inizia nel migliore dei modi il 2014 di Fiat Professional. È stato infatti siglato l'accordo quadro tra Fiat Group Automobiles e DHL Express Italy per la fornitura di ben 820 esemplari di Fiat Ducato che rappresenteranno nel 2014 l'intero fabbisogno di veicoli acquistati dall'operatore leader della logistica nel nostro Paese. È la prima volta che il Gruppo DHL compie in Italia un investimento così ingente sul parco veicoli direttamente con una casa automobilistica. Disponibili nelle configurazioni furgone e cabinato, i Ducato di DHL Express Italy saranno equipaggiati con il turbodiesel 2.3 Multijet da 130 e 150 cv o con il 3 litri da 136 cv con alimentazione a metano.

La scelta del metano trova giustificazione nell'essenza stessa della partnership tra i due Gruppi che intendono

IMPORTANTE ACCORDO TRA FIAT PROFESSIONAL E DHL EXPRESS ITALY PER LA FORNITURA DI 820 ESEMPLARI DI DUCATO CHE RAPPRESENTERANNO NEL 2014 L'INTERO FABBISOGNO DI VEICOLI ACQUISTATI DALL'OPERATORE DELLA LOGISTICA.



Henrik Starup, CEO di Fiat Professional, e Alberto Nobis, Amministratore delegato DHL Express, in occasione dell'accordo per la fornitura di 820 esemplari di Fiat Ducato.

condividere valori importanti quali il rispetto ambientale. Per Fiat Professional, i meriti acquisiti in campo ambientale sono sottolineati dal titolo di "Produttore di LCV dell'anno 2013" vinto per il secondo anno consecutivo ai GreenFleet Awards 2013, il prestigioso riconoscimento inglese che premia gli sforzi compiuti dai produttori per ridurre le emissioni di CO2 e migliorare l'economia dei consumi nel settore dei veicoli commerciali leggeri. Massiccio anche l'impegno ecologico di DHL Express Italy che nel corso del 2014 proseguirà il piano di rinnovamento della propria flotta, iniziato nel 2010, con l'obiettivo di diventare la prima azienda "green" di trasporto espresso in Italia con un parco composto esclusivamente da veicoli Euro 5.

L'accordo con DHL include un esclusivo pacchetto di servizi di manutenzione realizzato ad hoc dal brand Mopar, la Divisione Parts & Service e Customer Care dei Gruppi Fiat e Chrysler. La fornitura prevede "Total Care Mopar Vehicle Protection", un pacchetto di assistenza che include, per la durata di 5 anni/150mila chilometri, i servizi di garanzia convenzionale, la manutenzione ordinaria e la sostituzione dei componenti soggetti a usura.

DHL Express Italy, appartenente al Gruppo Deutsche Post DHL, ha scelto di viaggiare a bordo di Ducato, storico best seller di Fiat Professional che ha conquistato oltre 2,6 milioni di clienti nel mondo dal 1981 a oggi. L'importante accordo mette in risalto le caratteristiche vincenti di Ducato, oggi uno dei veicoli maggiormente scelti dalle grandi flotte in vari settori specifici. Leader certamente per la sua flessibilità ed eleva-

ta produttività, è altresì scelto da aziende nel trasporto espresso internazionale per i bassi livelli di emissioni e per i contenuti costi di gestione e mantenimento. In più, hanno contribuito alla nascita della collaborazione tra i due Gruppi anche la qualità dei servizi post-vendita e la copertura capillare della rete Fiat Professional con più di 1.700 punti assistenziali specializzati in Italia gestiti dal Mopar.

Contraddistinti dalla famosa livrea gialla e dai loghi della società DHL Express Italy, i veicoli in dotazione sono furgoni e cabinati da 3,5 tonnellate dotati di un pianale in multistrato marino per un impiego prolungato e sicuro. In dettaglio, il furgone (passo medio e tetto medio) offre un volume di carico di 11,5 metri cubi ed è allestito all'interno con doppia scaffalatura a ripiani ripieghevoli mentre il cabinato (passo extra lungo) vanta un volume di carico di oltre 19 metri cubi ottenuto con l'utilizzo di una "furgonatura" in alluminio.

Per entrambe le configurazioni, i partner della società DHL Express Italy potranno scegliere tra due differenti potenze del turbodiesel 2.3 Multijet di seconda generazione che ottimizza consumi ed emissioni grazie alle sue 8 micro fasi di iniezione diretta del combustibile. Omologato Euro 5, il propulsore è "best in class" per rapporto prestazioni/consumi, oltre a contraddistinguersi per silenziosità di marcia, peso ottimizzato (un fattore questo sempre rilevante in un veicolo commerciale dove la portata è uno dei parametri fondamentali) ed elevati intervalli di manutenzione (48mila km).

In alternativa, l'accordo siglato tra Fiat Group Automobiles e DHL Express Italy contempla anche la versione Ducato a metano Natural Power equipaggiata con il 3 litri da 136 cv che fa registrare un consumo combinato di soli 8,8 kg di metano ogni 100 km e un'autonomia di circa 400 km. Pioniere oltre 15 anni fa di questa tecnologia, oggi Fiat è leader europeo nel campo dei veicoli di primo impianto a metano con oltre 560mila unità vendute dal 1997 a oggi, tra vetture e veicoli commerciali. Sia il pacchetto di manutenzione che l'allestimento sono finanziabili con un leasing a tasso agevolato studiato appositamente per questa fornitura insieme a FGA Capital, società finanziaria joint venture tra Fiat Group Automobiles e Crédit Agricole Consumer Finance specializzata nel settore automobilistico. Tutto ciò per garantire maggiore tranquillità al cliente che potrà limitare al massimo il suo impegno economico al momento dell'acquisto.

FIAT GROUP PROSEGUE CON DECISIONE SULLA STRADA DELLA MOBILITÀ ALTERNATIVA

CORE BUSINESS A IMPATTO AMBIENTALE RIDOTTO

È sempre più incisivo l'intervento di Fiat Group nel settore del metano, carburante alternativo ed ecologico ormai parte integrante anche dell'offensiva di prodotto nel settore dei veicoli commerciali Fiat Professional.

La gamma Natural Power di Fiat Professional si compone di esemplari delle famiglie Doblò Cargo, Ducato, Fiorino, Panda Van e Punto Van. Il programma Metano di Fiat è stato insignito di recente del prestigioso premio "Ecobest 2013" assegnato dalla giuria inter-

nazionale di "Autobest" che ha ritenuto il gas naturale la soluzione più semplice, economica e con il più basso impatto ambientale tra i combustibili oggi disponibili. L'intera gamma Fiat Professional offre numerose tecnologie che aumentano l'efficienza dei veicoli come lo Start&Stop, che gestisce lo spegnimento temporaneo del motore in caso di sosta, e il "Traction+" che incrementa la motricità del veicolo su terreni a scarsa aderenza senza la necessità di sistemi 4x4. Entrambe le tecnologie, in abbinamento ai nuovi motori turbodiesel MultiJet II, assicurano alle diverse categorie di clienti professionali i migliori livelli di consumi ed emissioni dei rispettivi segmenti.

Anche eco:Drive Professional ed eco:Drive Fleet aiutano i conducenti a raggiungere la massima efficienza nei consumi. Entrambi i software sono l'evoluzione dell'applicazione eco:Drive.

Eco:Drive Fleet permette ai gestori di flotte di monitorare i dati dei veicoli tramite un quadro di controllo online, per un aggiornamento automatico del database dei costi d'esercizio e del chilometraggio per gli intervalli di manutenzione.

Ancora più innovativo il sistema eco:Drive Professional che permette ai guidatori di veicoli commerciali di inserire vari parametri, come il carico trasportato e l'area frontale del veicolo; il software permette di analizzare l'impatto del carico sull'efficienza del veicolo e suggerisce il comportamento più appropriato per conseguire la migliore economia dei consumi. Influire sul comportamento di guida non solo fornisce un contributo significativo alla riduzione delle emissioni di un'azienda ma può avere anche un impatto considerevole sui costi di esercizio dell'operatore grazie al taglio dei costi del carburante e alla riduzione dell'usura dei veicoli.

Hai bisogno di un furgone? Scegli il leader, noleggia AmicoBlu.



amicoblu.it

Telesales AmicoBlu
06 22935453
amicoblu@maggiore.it

Seguici su   

Con un partner come AmicoBlu, anche i lavori pesanti diventano più leggeri. Chiama lo 06 22935453 e richiedi una convenzione, con l'aiuto dei nostri consulenti dedicati potrai scegliere nella vasta flotta di veicoli commerciali quelli più adatti alle tue necessità di lavoro e sostituirli con mezzi differenti ogni volta che le esigenze della tua azienda lo richiedono. Che sia per un giorno, un weekend o un anno, scegli la flessibilità del noleggio AmicoBlu in alternativa all'acquisto; l'accesso ai nostri servizi è rapidissimo ed ogni volta hai tutta l'affidabilità che solo un leader ti può dare.

AmicoBlu

IL PIÙ NOLEGGIATO DAGLI ITALIANI





BREDAMENARINIBUS

Scommessa sull'urbano

FABIO BASILICO
BOLOGNA

BredaMenarinibus ha scelto gli storici impianti produttivi di Bologna per ospitare la preview della sua nuova gamma di autobus costituita da modelli Euro 6 ed elettrici. L'azienda del Gruppo Finmeccanica che da oltre quasi un secolo progetta e produce mezzi per il trasporto pubblico su gomma, ha dimostrato una sorprendente vitalità nel proporre al pubblico modelli avveniristici e in linea con le più attuali esigenze del mercato. I protagonisti della preview bolognese sono Citymood, Vivacity, Zeus ed e-Vivacity. Un

IMPONENTE PREVIEW DELLA NUOVA GAMMA DI AUTOBUS EURO 6 ED ELETTRICI DEL MARCHIO DEL GRUPPO FINMECCANICA: CITYMOOD, VIVACITY, ZEUS ED E-VIVACITY LANCIANO LA SFIDA AL MERCATO DEL TRASPORTO PUBBLICO URBANO SU GOMMA PROPONENDOSI COME ALTERNATIVA EFFICIENTE E VERSATILE.

primo assaggio di un 2014 che in primavera li vedrà impegnati in un roadshow CityToCity Days che toccherà nove città italiane: Milano, Padova, Genova, Firenze, Grosseto, Roma, Ancona, Napoli e Bari. Il Presidente Esecutivo di BredaMenarinibus, Giovanni Pontecorvo, ha sottolineato nel suo intervento "l'investimento coraggioso da parte dell'azienda, l'unica in Italia a produrre una gamma

completa di autobus per il trasporto urbano, deciso in un momento di forte crisi del trasporto pubblico locale. Oggi, dopo anni di assoluta carenza finanziaria, il mercato vede una prospettiva interessante grazie allo stanziamento annuale aggiuntivo di 100 milioni di euro per l'acquisto di mezzi su gomma per il triennio 2014/2016, previsto dalla legge di stabilità". È poi toccato a Nunzio Saporoso,

Direttore Generale, introdurre la parte tecnica sui nuovi autobus, evidenziandone le chiavi per il loro successo: qualità, innovazione, sostenibilità ambientale e design tutto italiano.

Al centro dell'attenzione la nuova piattaforma Citymood composta da veicoli diesel e metano CNG Euro 6 da 10,6, 12 e 18 metri di lunghezza e larghezza di 2.550 m. Qui sono state sfruttate al massimo le di-

mensioni previste per la categoria, al fine di garantire la migliore abitabilità in tutte le configurazioni richieste dal mercato, sia per quanto riguarda i posti a sedere che per quanto concerne i corridoi, le aree di transito di uscita ed entrate nonché l'alloggiamento carrozzine e disabili. Il posto di guida è stato studiato per ottenere una migliore visibilità da parte del conducente e migliorare l'interazione uomo/macchina. A questo contribuisce la strumentazione innovativa con doppio display a colori multifunzione dall'aspetto accattivante oltreché dalla pratica funzionalità. Citymood coniuga stile italiano

e un approccio tecnologico d'avanguardia per conseguire insieme gli obiettivi Euro 6 e una maggiore sostenibilità ambientale. Lo standard Euro 6 è raggiunto tramite una singola unità di post-trattamento denominata HI-eSCR che non richiede il ricircolo dei gas EGR e quindi migliora le performance del motore. "La nuova gamma di veicoli - ha precisato Lorenzo Minelli, Capo dell'Ufficio Tecnico - è concepita in modo modulare per una più efficiente gestione della flotta. L'ingegneria BredaMenarinibus ha standardizzato componentistica e sistemi per permettere a chi sceglie la gamma Citymood di ottimizzare le operazioni di smontaggio/montaggio in assistenza e l'ottimizzazione del magazzino ricambi. Le attività manutentive risultano quindi agevolate in termini di tempi e costi orari dei committenti. Il vano motore è unico per tutte le lunghezze e motorizzazioni, da cui deriva un'unica strategia di assistenza e manutenzione". Il Citymood 10.6 tre porte da 17 posti a sedere è equipaggiato con il motore diesel FPT Cursor 9 da 228 kW/310 cv (optional 243 kW/330 cv) e cambio ZF Ecolife 6 marce di serie o Voith Diwa 4 marce in optional. A bordo del Citymood 12 a tre porte i posti a sedere salgono a 21; il propulsore Cursor 9 eroga anche in questo caso 228 kW/310 cv con l'optional 243 kW/330 cv. L'offerta di cambi è la stessa del modello da 10,6 metri e viene confermata anche per il Citymood da 18 m che ha 33 posti a sedere e un motore Cursor 9 che eroga di base 330 cv con l'optional 265 kW/360 cv. L'offerta a metano dei modelli Citymood 10.6 e 12 CNG si avvale di motore Cursor 8 da 213 kW/290 cv o in alternativa 243 kW/330 cv nonché cambio ZF Ecolife 6 marce o a richiesta Voith Diwa 4 marce. Sul modello Citymood 18 CNG il Cursor 8 viene proposta nella sola configurazione da 330 cv.

Fa parte delle novità BredaMenarinibus anche la rivisitazione di un modello di grande successo, il Vivacity, presentato nelle versioni 8 e 9,4 m con motorizzazioni Euro 6 diesel e CNG nonché - ed è la prima volta - in una versione full electric da 8 m denominata e-Vivacity. Vivacity rappresenta la gamma ideale per transitare nei centri storici e nelle città di piccole e medie dimensioni e in genere in ogni contesto urbano caratterizzato da difficile viabilità. Il modello unisce alle di-



Da sinistra, Nunzio Saporoso, Giovanni Pontecorvo e Lorenzo Minelli durante la conferenza stampa organizzata alla preview bolognese di BredaMenarinibus. A sinistra, un esemplare dell'e-Vivacity.



Il minibus elettrico Zeus a 9 posti e a destra un esemplare della nuova piattaforma Citymood.

mensioni contenute elevate capacità di carico e bassi consumi grazie alle nuove motorizzazioni FPT 6 cilindri Euro 6. Il Vivacity 8 due porte e 11 posti a sedere è equipaggiato con un'unità diesel da 6.728 cc e potenza massima di 185 kW/252 cv. Il cambio è ZF Ecolife a 6 marce. Il posto di guida sviluppato secondo gli standard ergonomici ISO-VDV facilita la conduzione del mezzo, migliorando comfort, visibilità e sicurez-

za. "Il progetto Vivacity da 8 m - ha detto ancora Minelli - ben si adatta a una evoluzione a trazione elettrica a batteria in quanto concepito all'origine come un vero autobus 'heavy duty' in cui tutti i componenti di carrozzeria e meccanica sono correttamente dimensionati e lungamente testati per svolgere questo tipo di missione. Un veicolo di questa taglia nell'ambito di un tipico profilo di missione percorre circa 200 km al

giorno raggiungibili con un'unica carica di batteria". Sono queste in sintesi le caratteristiche salienti di e-Vivacity, l'alternativa elettrica a due porte e 11 posti a sedere, alimentato da un motore elettrico a corrente alternata, posizionato posteriormente, raffreddato a liquido. La potenza nominale è di 80 kW, che diventano 140 di picco. La coppia massima è di 850 Nm e la velocità di punta arriva a 80 km/h.

Particolarmente attenta alla mobilità alternativa, BredaMenarinibus ha presentato anche il minibus elettrico Zeus a nove posti a sedere in una versione ancora più capiente e dalle pre-

stazioni incrementate. Lungo 5.890 mm e largo 2.070 mm, Zeus ha dimensioni contenute e si presenta come un mezzo maneggevole e brillante. Ideale per i centri storici delle città italia-

ne e non solo. L'apparato di trazione si avvale di un motore elettrico in corrente alternata raffreddato a liquido e di un sistema di controllo della trazione a inverter con tecnologia IGBT raffreddato a liquido. La potenza nominale è pari a 30 kW, quella di picco a 60 kW. La coppia massima è di 260 Nm a 2.200 giri/min. Il pacco batterie con celle di litio-polimeri, alloggiato nella parte posteriore del veicolo, è stato progettato per consentire la sostituzione in pochi minuti. Grazie alla tara contenuta, il veicolo raggiunge un'autonomia a medio carico su percorso urbano pianeggiante di 6/7 ore di utilizzo, equivalenti a circa 140 km, con velocità massima di 45 km/h.



PER LE AZIENDE DI TPL NON PIÙ UN SEMPLICE MEZZO DI TRASPORTO

BREDAMENARINIBUS METTE IN SCENA IL SISTEMA AUTOBUS

Per BredaMenarinibus i nuovi autobus sono concepiti non più come semplice mezzo di trasporto ma come "sistema autobus" che comprende il veicolo e i servizi, in grado di integrarsi con le infrastrutture e la gestione flotte delle aziende di TPL. Grazie alla collaborazione con Selex ES, altra società della galassia Finmeccanica, i veicoli possono essere equipaggiati con una suite di sistemi per la localizzazione dei mezzi, la videosorveglianza a bordo, la bigliettazione elettronica, il conteggio passeggeri, l'intrattenimento e le comunicazioni al pubblico, la trasmissione dati e voce tra veicolo e centrale operativa, la diagnostica e l'analisi delle emissio-

ni. "Gli equipaggiamenti Selex ES per i nuovi autobus - ha spiegato Lorenzo Minelli, Capo dell'Ufficio Tecnico BredaMenarinibus - consistono in una suite di sistemi automatizzati per la gestione dei veicoli, basata sull'offerta CITIESAVM di Selex ES. L'offerta Selex ES si completa con i moduli software installati presso il centro di controllo dell'azienda di trasporto pubblico, come il sistema di monitoraggio delle flotte, la centrale operativa, il sistema di gestione dei depositi e il sistema per l'ottimizzazione delle operazioni di manutenzione. Le soluzioni Selex ES sono già in uso in diverse città italiane, come Roma, Firenze, Genova, Milano e Torino, con più di 8 mila autobus equipaggiati".

INTERVISTA

Antonella Ballone, Vice presidente del Gruppo Baltour

"Primi in Italia nel lungo raggio"

EMANUELE GALIMBERTI
TERAMO

Il Gruppo Baltour si conferma al primo posto, in Italia, tra le realtà aziendali che si occupano di trasporto passeggeri su autobus per le lunghe distanze. Era stato così anche nel 2011, ma il nuovo report presentato a Roma dal prestigioso Laboratorio di Politica dei Trasporti (Traspol) del Politecnico di Milano unisce alla conferma del primato la constatazione che i tre marchi che fanno capo al Gruppo (Baltour, Sena e Eurolines) mantengono un trend di crescita sensibilmente superiore a tutto l'ampio novero degli altri operatori di settore.

Ma entriamo nel dettaglio di un anno di successo per l'azienda abruzzese. Quali sono per Baltour i primi dati di chiusura del 2013? Lo chiediamo a Antonella Ballone, dinamica Vice presidente del Gruppo, che ha sede a Teramo. "Il 2013 - ci ha detto Ballone - ha confermato il trend di crescita che ha caratterizzato gli ultimi anni della nostra attività. Il dato di crescita del 2013 sul 2012 è stato di circa il 12 per cento".

In un anno difficile come lo è stato il 2013 Baltour riesce non solo a difendersi ma a portare a casa un risultato di tutto rispetto: qual è il suo punto di forza? "La vera risposta - ha aggiunto

la Vice presidente - è che abbiamo messo in campo una serie di investimenti; invece di rinchiuderci in posizioni di 'attesa' abbiamo deciso di investire consapevoli che il momento non è dei migliori. Questa politica ci sta dando ragione. Inoltre, stiamo puntando sempre più sulla qualità degli autobus e sulla formazione del personale. Con un pizzico d'orgoglio, credo che a oggi la nostra azienda abbia nel suo interno dei professionisti che lavorano con passione e con la giusta consapevolezza che per essere presenti e leader nel mercato bisogna saperlo conquistare e consolidare ogni giorno, erogando sempre alti standard di servizio".

A questo punto quali sono le previsioni per il 2014?

"Abbiamo in programma ulteriori implementazioni della rete con l'apertura di nuove linee e quindi il dato di bilancio prevediamo che mantenga lo stesso trend di crescita fin qui registrato".

Il trasporto passeggeri a lungo raggio è divenuto "core business" di Baltour: questo segmento di mercato continuerà a crescere? Quali le motivazioni di quest'ascesa?

"Confermo il trend di crescita. A oggi, oltre il 90 per cento del fatturato del nostro Gruppo è dato dalle linee a media e lunga percorrenza in Italia e in Europa. È un segmento, quello delle linee ministeriali, che ha delle possibilità di sviluppo ma, per poter concorrere con successo a detto sviluppo, bisogna

che le aziende abbiano alti standard qualitativi, tecnologici, completezza di servizi e certamente capillarità della rete commerciale. La clientela individua in questa modalità di trasporto su gomma comodità, sicurezza sia sui viaggi diurni e in particolare sui notturni, capillarità delle città (anche di provincia) servite, prezzo".

Com'è composta l'attuale flotta Baltour? Nel 2014 sono previsti ulteriori inserimenti di veicoli?

"L'età media dei nostri mezzi è di due anni. La nostra flotta è composta da tutti autobus di classe tre; in particolare, abbiamo un gran numero di Neoplan modello Cityliner con tutti i comfort all'interno come toilette, prese corrente su ogni sedile,

wi-fi. Sulla qualità e la sicurezza dei veicoli abbiamo sempre rivolto una grande attenzione. Per il 2014 viene confermato il piano di acquisti che porterà al rinnovo di tutto il parco entrato in servizio nel 2010".

Nell'ampio ventaglio prodotti delle Case costruttrici, qual è il "veicolo tipo" che più si addice al business di Baltour?

"Il veicolo che calza più di altri alla tipologia dei servizi gestiti è il Cityliner della Neoplan, in quanto trattasi di veicolo di grande capienza con meccanica rispondente al rispetto dell'ambiente (Euro 5 e Euro 6), consumi di carburante accettabili per la dimensione del mezzo, bauliere proporzionate al numero di persone trasporta-



Antonella Ballone, Vice presidente del Gruppo Baltour

te e alla lunghezza dei percorsi serviti".

Cosa pensa del futuro delle alimentazioni alternative: bus elettrico, metano, ...?

"Sono ipotesi solo sperimentali che vediamo pressoché impossibili nel breve periodo; per ora ancora non ci sono sul mercato soluzioni adeguate nei segmenti del trasporto a lungo raggio".

Come pensa che cambierà il settore del TPL con il compimento del processo di liberalizzazione previsto per l'anno in corso?

"Il processo delle liberalizzazioni per il TPL resta ancora sulla carta per la gran parte dei territori nazionali e di fatto sta seguendo un percorso di proroghe su proroghe che rimandano continuamente l'attuazione della liberalizzazione stessa".

L'offerta del Gruppo Baltour è la più ampia e articolata del panorama nazionale, collegando ogni giorno, oltre alle 17 regioni italiane, 23 nazioni europee per oltre 500 destinazioni servite.



Una flotta sempre giovane: l'età media dei bus Baltour è di 2 anni.



In Italia Baltour è in grado di collegare ogni giorno 17 regioni.

Alte prestazioni. Bassi consumi.

Il nuovo Actros. Una nuova dimensione della redditività.

Riduzione dei consumi fino al 7% in Euro V e fino al 5% in Euro VI rispetto al predecessore con motorizzazione Euro V: grazie a numerose innovazioni tecniche il nuovo Actros permette di risparmiare sui costi di gestione ad ogni km di percorso. E con il FleetBoard®, ora di serie, potete ridurre ulteriormente i consumi anche del 10%. Il risultato: una soluzione completa per una redditività straordinaria. Ora presso il vostro Concessionario di fiducia Mercedes-Benz e all'indirizzo www.mercedes-benz.it/truck

BLUE EFFICIENCY
POWER

