Fiat Professional / Radiografia completa del nuovo Ducato

ZF / Minori costi operativi con Openmatics

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATO E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXI - N. 200 - GIUGNO 2011

€ 5,00

YELLOW by VEGA EDITRICE

Da marzo a dicembre il venerdì alle ore 20.30

ODEON SKY Canale 827

AI VERTICI DI IVECO

Nuova sfida di Enzo Gioachin

Paolo Altieri

TORINO - "Non posso nascondere il mio grande entusiasmo nel ritornare nell'azienda nella quale avevo maturato tutta la mia esperienza professionale". Così si espresse Enzo Gioachin quando, nel novembre 2005, dopo una proficua esperienza di circa tre anni in Fiat Auto come responsabile del Mercato Italia Business Unit Fiat, Lancia e Veicoli Commerciali Leggeri, venne nominato responsabile del Customer Service di Iveco. Entusiasmo ma anche passione, competenza, esperienza: doti che Gioachin ha sempre messo al servizio del mondo automotive, in particolare dello specifico settore

Enzo Gioachin

dei truck, e che ora troveranno un'altra straordinaria occasione per dare nuovi frutti. Il manager veneto ha infatti assunto un nuovo prestigioso incarico all'interno della "sua" Iveco, diventandone di fatto il numero 2 al fianco dell'Amministratore delegato Alfredo Altavilla: Enzo Gioachin è il nuovo senior Vice President Sales & Marketing di Iveco, in sostituzione di Franco Miniero, un manager altrettanto appassionato e competente che aveva assunto quel ruolo nell'ottobre del 2008.

Nato il 1° maggio 1952 a Santa Margherita d'Adige, in provincia di Padova, sposato e padre di Chiara, 29 anni, Enzo Gioachin si trasferisce a Torino in tenerissima età, quando aveva solo 2 anni. "Sono un piemontese d'adozione", ripete a chi gli chiede informazioni sulle sue origini, di cui è ovviamente orgoglioso, e sul suo personalissimo rapporto con il Piemonte e il relativo capoluogo. Giochin inizia prestissimo a relazionarsi con il gruppo industriale torinese. Laureato in Economia, nel 1975 entra in Fiat Auto presso la Direzione Assistenza Tecnica. È un primo fondamentale assaggio delle dinamiche che ruotano attorno a quel mondo che il

segue a pagina 3

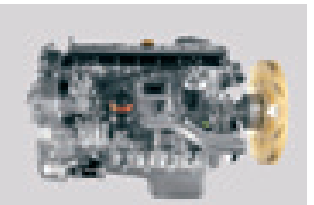
IVECO ANTICIPA LA NORMATIVA EURO 6

Il Cursor diventa ecologico

Come anche il Tector, il Cursor sarà caratterizzato da sistemi ottimizzati di combustione e di post-trattamento dei gas di scarico. "SCR Only" è il nome.

Fabio Basilico

TORINO - Quando le sinergie danno buoni frutti. Iveco e FPT Industrial, la società di Fiat Industrial dedicata alla progettazione, produzione e vendita di



motopropulsori per applicazioni su veicoli industriali, on e off road, nonché di motori per applicazioni marine e power generation, hanno messo insieme le loro competenze per garantire la conformità con la prossima normativa Euro 6. Protagonista dell'operazione un'esclusiva tecnologia SCR che sarà introdotta sulle due gamme di nuovi motori Cursor 9, 11 e 13 e Tector 4 e 6 per veicoli pesanti e autobus.

Servizio a pagina 8

PRIMO PIANO

Parla Starace nuovo Ad di Daf Trucks

MISANO ADRIATICO - Consuetudine vuole che in periodi di crisi il timone del comando venga affidato a manager con vocazione strettamente commerciale, mentre invece quando si naviga in acque più tranquille sia preferibile qualcuno di estrazione finanziaria. Se questo è vero, la nomina di Paolo A. Starace ad Amministratore delegato della filiale italiana di Daf Trucks va vista come un segnale decisamente positivo, vista la sua carriera fatta per gran parte all'interno di strutture finanziarie.

Zola a pagina 16

IL PERSONAGGIO

Una signora di ferro al marketing Renault Trucks

Catherine Bach, in Renault Trucks dal 2005, è stata nominata dallo scorso 1° maggio Direttore Marketing Operations per l'Europa.

Paolo Altieri

LIONE - Una donna al comando del settore Marketing Operations Europa in Renault Trucks a partire dallo scorso primo maggio. È Catherine Bach, che Stefano Chmielewski, Presidente di Renault Trucks, ha voluto come uno degli elementi di punta della sua squadra, avendone già apprezzato le sue straordinarie qualità professionali nel lungo periodo che l'ha avuta come segretaria executive, addetta a tenere i delicati fili dell'intera attività della presidenza a livello internazionali e nei gravosi e altrettanto delicati compiti legati alle riunioni del board. Quella che ha voluto cortesemente rilasciarci è la sua prima intervista nella veste del nuovo e importante incarico.

Servizio a pagina 4

L'AMMIRAGLIA MERCEDES-BENZ IN LIVREA EURO 6

Actros alla conquista di nuovi primati

A fine 2011 sarà disponibile sul mercato italiano il nuovo Actros della generazione Blue Efficiency Power, destinato a raccogliere la prestigiosa eredità del bestseller della Stella e rinnovarne il favore del mercato. Al centro della proposta la modernissima gamma di motorizzazioni che soddisfano i più severi limiti sulle emissioni che entreranno in vigore dal 2014.

Servizio a pagina 6

VW, MAN E SCANIA

La "telenovela" giunge al termine?

Mattia Eccheli

FRANCOFORTE - L'assalto decisivo. Quasi sicuramente. Forse. Volkswagen ha sciolto gli indugi annunciando di essere salita dal 29,9 al 30,47 per cento di Man (un'operazione da circa 80 milioni di euro) "costringendosi" così a lanciare un'offerta pubblica di acquisto sull'intero capitale, secondo quanto stabilisce la normativa tedesca.

Da anni il costruttore germanico di automobili e veicoli commerciali insegue anche il segmento dei mezzi industriali e, contrariamente a Fiat che ha diviso i "rami", sfida gli altri colossi sul terreno proprio puntando sulla concentrazione. In particolare, i connazionali di Daimler e i franco-svedesi di Renault-Volvo. "Una scalata imperiale all'intero mondo delle ruote costruita con teutonica tenacia anno dopo anno", rileva Massimo Mucchetti sul Corriere della Sera. L'obiettivo dichiarato è quello di consentire sinergie tra Man e la scandinava Scania della quale la casa di Wolfsburg possiede poco meno del 46 per cento del pacchetto azionario, ma grazie al quale dispone di oltre due terzi dei voti. Insomma: Volkswagen è già determinante nelle strategie di Scania. Adesso, con l'Opa (95 euro per azione ordinarie, pochini secondo gli analisti dato che già il giorno dell'ufficializzazione del progetto il valore era oltre quota 97, e 60 per le privilegiate) Ferdinand Piëch vuole essere decisivo anche nel cda di Man, per controllare il quale dovrebbe bastare il 35-40 per cento del capitale.

Intanto Volkswagen fa propria un'altra piccola quota di Man.

L'eventuale collaborazione tra i due colossi dei trasporti industriali spianerebbe di fatto la strada a un mega gruppo che, nella sola Europa, avrebbe quasi il 28 per cento di quota di mercato (nel mondo raggiungerebbe, almeno in teoria, la posizione numero 6). Un ipotetico duro colpo a Mercedes-Benz che, comunque, è già di poco sopra il 24 per cento e nel corso degli ultimi mesi ha annunciato

segue a pagina 10

Poste Italiane Spa -Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano

NUOVO PNEUMATICO MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D

PER GUIDARE IN SICUREZZA CON QUALUNQUE CONDIZIONE METEOROLOGICA.

IL NUOVO STANDARD PER LA POLIVALENZA D'IMPIEGO.

Rispettare i tempi di consegna, indipendentemente dalle condizioni meteorologiche, è una sfida quotidiana. Con il nuovo MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D, pneumatico polivalente che offre un'ottima aderenza con qualsiasi tempo, puoi essere sicuro di arrivare sempre puntuale.

Per l'assale motore, lo pneumatico MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D introduce, a completamento delle lamelle autorigeneranti, le nuove lamelle «Tower Pump».

Per l'assale direzionale beneficia delle innovative lamelle «Delta», che offrono un'ottimale aderenza con qualsiasi tempo. Queste innovazioni consentono un elevato rendimento chilometrico e contribuiscono a ridurre i consumi di carburante.

Nuovo pneumatico MICHELIN X® MULTIWAY™ 3D per guidare in sicurezza con qualunque condizione meteorologica.

Per saperne di più: www.michelintransport.it

MICHELIN

Il modo migliore di avanzare

FIAT INDUSTRIAL / NEL PRIMO TRIMESTRE DI ATTIVITÀ RICAVI IN SENSIBILE CRESCITA

Voglia di crescere

I guadagni di 5,3 miliardi di euro registrati nei primi tre mesi del 2011 sono stati ottenuti grazie a tassi di crescita a due cifre per tutti i settori del Gruppo.

Fabio Basilico

TORINO - La neonata Fiat Industrial ha chiuso il suo primo trimestre all'insegna dei risultati positivi. I ricavi sono pari a 5,3 miliardi di euro, in crescita del 19,3 per cento rispetto al primo trimestre del 2010 (4,5 miliardi euro), quando per il business del Gruppo si stavano manifestando i primi segnali di ripresa. Tassi di crescita a due cifre sono stati riscontrati in tutti i settori: CNH ha registrato maggiori volumi e, nel comparto delle macchine per l'agricoltura, un mix più favorevole; le consegne di Iveco sono aumentate in tutti i principali mercati, eccetto l'Italia; FPT Industrial ha realizzato una positiva performance delle vendite.

L'utile della gestione ordinaria è più che raddoppiato a 277 milioni di euro, con tutti i settori che hanno contribuito al miglioramento. L'utile prima delle imposte è stato di 192 milioni di euro, in crescita rispetto all'utile di 18 milioni di euro del primo trimestre 2010. Il miglioramento riflette l'aumento del risultato operativo (+156 milioni di euro) e del risultato delle partecipazioni (+21 milioni di euro), al netto di un incremento di 3 milioni di euro degli oneri finanziari netti (da 108 a 111 milioni di euro). Infine, l'utile netto è di 144 milioni di euro (-34 milioni di euro), l'indebitamento netto industriale è pari a 2,1 miliardi di euro (+0,2 miliardi) e la liquidità di 3,5 miliardi di euro (3,7 miliardi a fine 2010).

Tra i target che il Gruppo **Fiat Industrial** *intende raggiungere nel 2011 ci sono: ricavi per circa 22 miliardi di euro, utile della gestione ordinaria tra 1,2 e 1,4 miliardi di euro, utile netto di circa 0,6 miliardi, investimenti pari a circa 1,4 miliardi.*

+25,3 PER CENTO PER I VEICOLI INDUSTRIALI

Nel primo trimestre del 2011 Iveco ha conseguito ricavi per 2,1 miliardi di euro, con un incremento del 25,3 per cento. L'aumento è prevalentemente dovuto alla conferma della ripresa di tutti i principali mercati europei, ad eccezione di quello italiano. Iveco ha consegnato globalmente 34.392 veicoli, inclusi i bus e i veicoli speciali, con un incremento del 27,8 per cento rispetto allo stesso periodo del 2010. La crescita si è verificata in tutti i segmenti: veicoli leggeri (+28,4 per cento), veicoli medi (+39,9 per cento) e veicoli pesanti (+33,6 per cento). In Europa Occidentale sono stati consegnati 21.036 veicoli (+22 per cento), con incrementi nei maggiori mercati: Germania (+17,8 per cento), Spagna (+55,3 per cento), Francia (+39,1 per cento) e Gran Bretagna (+93 per cento), mentre si è registrato ancora un calo in Italia (-8,6 per cento). Una crescita significativa delle consegne è stata rilevata in Europa Orientale (+66,5 per cento) e in America Latina (+40 per cento).

In Europa Occidentale le immatricolazioni di veicoli commerciali e industriali con peso uguale o superiore alle 3,5 tonnellate hanno registrato un aumento del 25,8 per cento, grazie a una buona ripresa in quasi tutti i mercati, che però restano ben al di sotto della media del 2007/2008. La crescita più consistente ha riguardato la gamma dei veicoli pesanti (+52,9 per cento), grazie al rinnovo delle flotte da parte di molti operatori che, a causa della crisi, avevano in precedenza posticipato l'acquisto di nuovi veicoli.

In aumento anche i segmenti dei veicoli leggeri (+16,1 per cento) e dei medi (+14 per cento). Sempre nel primo trimestre la quota mercato di Iveco in Europa Occidentale si è attestata al 12,2 per cento, in calo di 2 punti percentuali rispetto al primo trimestre del 2010.

La quota dei veicoli leggeri ha registrato una flessione (-1,6 punti percentuali) mentre è risultata in lieve crescita la quota nel segmento dei veicoli medi, consolidatasi al 24,9 per cento (+0,3 punti percentuali). Nel segmento dei pesanti la quota è calata di 2,3 punti percentuali soprattutto per effetto di un mix mercato meno favorevole attribuibile al permanere di deboli condizioni di mercato in Italia. Segnali di una positiva inversione di tendenza si sono invece manifestati nell'ultimo periodo del trimestre in Germania, Spagna, Austria e Svizzera, dove mediamente Iveco ha registrato un incremento medio di un punto percentuale rispetto al marzo 2010.

UNITÀ DI BUSINESS IN BRASILE

A seguito del contratto di oltre 2 miliardi di euro per la fornitura di veicoli anfibi blindati per il trasporto truppe (VBTP-MR), che il costruttore sta sviluppando in collaborazione con l'Esercito brasiliano, Iveco ha annunciato che darà vita a un'unità di business dedicata ai veicoli per la difesa in Brasile. Il primo atto della "Iveco Veículos de Defesa" sarà la realizzazione, con un investimento di 23 milioni di euro, di un impianto produttivo all'interno del complesso industriale di Iveco a Sete Lagoas (Minas Gerais), dove sarà prodotto il nuovo VBTP-MR.

I target che il Gruppo Fiat Industrial intende raggiungere nel 2011 sono diversi. Innanzitutto consuntivare ricavi per circa 22 miliardi di euro, un utile della gestione ordinaria tra 1,2 e 1,4 miliardi di euro, un utile netto di circa 0,6 miliardi, indebitamento netto industriale tra 1,8 e 2 miliardi, investimenti pari a circa 1,4 miliardi.

IL MONDO DEI TRASPORTI
MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri
DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE
Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103
e-mail: info@vegaeditrice.it
SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano
EDITORE Vega Editrice
PRESIDENTE Luisella Crobu
DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri
CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia
PUBBLICITÀ
Vega Editrice srl: Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103
PROMOZIONE Piero Ferrari
ART DIRECTOR Renato Montino
IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)
STAMPA
Graphicscalve, Vilminore di Scalve (BG)

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

Nuova sfida di Enzo Gioachin

segue dalla prima pagina

manager avrebbe poi imparato a conoscere nei minimi dettagli e ad apprezzare fino in fondo. Un anno dopo, nel 1976, passa a Iveco, praticamente nel periodo in cui la Casa costruttrice inizia a muovere i primi passi. In Iveco ricopre diverse posizioni in area commerciale, svolgendo attività di marketing e vendite.

UN PROMETTENTE TALENTO

Già da allora era chiaro che Enzo Gioachin avrebbe fatto molta strada, dimostrando a tutti le sue qualità umane e professionali. È così che negli anni matura un consistente know-how, occupandosi delle attività più diverse, dal marketing centrale alla pianificazione, dall'usato alle grandi flotte e alle vendite dirette. Una vera e propria full immersion a 360 gradi nel pianeta truck, in tutte le sue sfaccettature e da ogni angolazione.

Con la nascita delle Business Unit, per Enzo Gioachin si apre una nuova fase. Nel 1996 è responsabile di quella dedicata ai veicoli commerciali leggeri nell'ambito del Mercato Italia. Un ambito specializzato di intervento, quello dei commerciali leggeri, che negli anni ha assunto un ruolo sempre più importante nel mercato dei veicoli professionali, diventando asse strategico di tutti i maggiori costruttori. Gioachin ci mette tutto il suo impegno, consapevole dell'importanza di salvaguardare l'equilibrio tra innovazione di prodotto e soddisfazione del cliente, in un'ottica che, oggi più che mai, vede delinearsi per un grande costruttore il ruolo di fornitore di un servizio completo di trasporto più che quello di semplice venditore di un prodotto.

Del Mercato Italia, Gioachin diviene General Manager nel 1999. Un incarico che gli consente di fare un ulteriore salto di qualità nel processo di acquisizione di tutte le conoscenze inerenti le dinamiche del mercato, soprattutto delle aspettative e delle esigenze della clientela che quotidianamente per svolgere il proprio lavoro necessità del mezzo giusto al momento giusto. Quello della soddisfazione del cliente è il leit motiv che continua a tenere insieme i vari pezzi del puzzle professionale che Gioachin progressivamente compone. E lo sarà ancora di più ora che avrà la responsabilità della gestione e della pianificazione di tutte le attività sales & marketing di Iveco.

Gioachin mantiene l'incarico di General Manager fino al 2002, quando Giancarlo Boschetti lo vuole in Fiat Auto, anche in questo caso per occuparsi del mercato nazionale, verso il quale Gioachin ha accumulato ormai una preziosa e vasta competenza che può essere messa a frutto anche nel mondo delle automobili. Il legame con il mondo dei professionisti del trasporto in realtà non si interrompe del tutto, visto che in Fiat Auto Gioachin si occuperà non solo dei brand Fiat e Lancia ma anche dei veicoli commerciali Fiat.

Il rientro in Iveco sei anni fa coincide con l'assunzione di un incarico complesso e nel contempo entusiasmante per un manager abituato alle sfide come Gioachin: responsabile del Customer Service. I servizi di post vendita sono cruciali nel quadro strategico dei grandi costruttori. Sono fonte di business ma anche il modo più pratico e redditizio per fidelizzare la clientela. In Iveco a reggere le sorti di questo crocevia di opportunità è chiamato appunto Enzo Gioachin. Fresco di nomina, Gioachin dichiarava: "In Iveco mi è stato affidato ora un settore, il Customer Service, con le relative realtà collegate come i ricambi e l'assistenza, che è sicuramente strategico per il successo dell'azienda. Sì, perché è importante offrire ai clienti degli ottimi prodotti ma è altrettanto determinante che gli stessi clienti siano continuamente soddisfatti sotto il profilo dei ricambi e dell'assistenza".

COMUNICARE CON IL CLIENTE

Il concetto chiave per Enzo Gioachin è "dare un servizio migliore". E anche in qualità di responsabile del Customer Service, Giochin sa bene che il marketing è una componente importante anche nel settore dei servizi post vendita: "Molto importante - precisa - Non si tratta soltanto di vendere prodotti e servizi, a fare la differenza è il modo in cui sai comunicare con il cliente. Nel caso dell'after sales questo vuol dire saper sempre dire al cliente a che punto è la riparazione della sua macchina. Quello che fa sentire un cliente molto soddisfatto è reagire meglio di come si aspetta".

Comunicazione e reazione, trasparenza e massima rispondenza alle necessità del cliente. Per Enzo Gioachin, l'affidabilità e l'immagine di un costruttore passa attraverso la sua capacità di misurarsi ad armi pari con la realtà di coloro che sono i principali destinatari della mission aziendale. Una filosofia che, nel suo nuovo incarico, Enzo Gioachin sente più valida che mai.

“

Una lunga esperienza sotto varie bandiere, con attività svolte oltre che in Francia anche in Inghilterra, Cina e Canada, poliglotta, Catherine Bach entra in Renault Trucks sei anni fa e dallo scorso primo maggio ha assunto la carica di Direttore Marketing Operations Europa. Con precisi e ambiziosi obiettivi.

CATHERINE BACH

DIRETTORE MARKETING OPERATIONS EUROPA RENAULT TRUCKS

Una signora di ferro al timone del marketing

Paolo Altieri

Lione - Una donna al comando del settore Marketing Operations Europa in Renault Trucks a partire dallo scorso primo maggio. È Catherine Bach, che Stefano Chmielewski, Presidente di Renault Trucks, ha voluto come uno degli elementi di punta della sua squadra, avendone già apprezzato le sue straordinarie qualità professionali nei lunghi periodi che l'ha avuta come segretaria executive, addetta a tenere i delicati fili dell'intera attività della presidenza a livello internazionali e nei gravosi e altrettanto delicati compiti legati alle riunioni del board. Quella che ha voluto cortesemente rilasciarci è la sua prima intervista nella veste del nuovo e importante incarico. L'avevamo già incontrata in Cechia due mesi fa in occasione del nuovo team Renault Trucks in lizza nel Truck Racing. Ci aveva fatto, già allora, un'ottima impressione.

Quarantacinque anni ben portati, sicuramente una bella donna, un sorriso accattivante, pronta però ad assumere un'aria seriosa e professionale non appena il dialogo si concentra su questioni di lavoro, sicura nei gesti e nelle parole, Catherine Bach non ha difficoltà a far intuire che l'attuale incarico è soltanto la tappa più recente di un lungo cammino professionale. Che, con ogni probabilità, gli riserverà ancora molte soddisfazioni.

DOTI UMANE E PROFESSIONALI

La incontriamo nel suo nuovo ufficio nella sede di Renault Trucks a Saint Priest Cedez alle porte di Lione. Cordialissima, si presta volentieri a raccontarci la sua storia per poi toccare gli argomenti legati alla sua nuova attività. Così scopriamo subito che è originaria di Dakar, in Senegal, dove papà Frederik, francese, era trasferito per motivi di lavoro con la moglie Nadine, lui impegnato nell'attività distribuzione dell'acqua, lei insegnante di spagnolo. Qui la piccola Catherine frequenta le scuole elementari e si capisce subito che lo studio diventerà una vera passione, con grande soddisfazione dei genitori. Ha appena terminato le elementari (in una scuola francese ma con insegnanti senegalesi dai quali apprende anche cultura e storia africana, compresa la lingua del posto) che la famiglia Bach, sempre per ragioni di lavoro, si trasferisce in Tunisia nella città di Cartagine, dove Catherine ancora in una scuola francese completa le scuole medie aggiungendo alle sue conoscenze anche la lingua araba. Siamo nel 1978, anno che segna il ritorno della famiglia Bach ancora a Dakar, dove Catherine avrà la possibilità di frequentare i primi tre anni delle scuole superiori, sempre con grande profitto, da vera studentessa modello. Frequenta poi gli ultimi due anni delle scuole superiori in Francia, a Versaille, per poi iscriversi a Parigi alla HEC, famosa scuola superiore di economia, in testa alle classifiche mondiali per la formazione di manager e dirigenti pubblici. La ragazza nata a Dakar ha stoffa da vendere. Ha solo 23 anni quando può festeggiare la laurea! È il 1988 e quello stesso anno si vede già catapultata - né poteva essere diversamente per il brillante corso degli studi - nel mondo del lavoro. Che la obbliga a trasferirsi a Londra chiamata dalla London Metallic Exchange, la più importante Borsa dei metalli, dove la giovane Bach imparerà a dare del tu al rame e al nichel.

Catherine Bach, *Direttore marketing Europa* **Renault Trucks**

Questa prima esperienza durerà solo un anno perché nel 1989 affianca, sempre a Londra, un importante broker, specializzato in acquisizioni e fusioni di aziende, che le affida un progetto di acquisizione in Cile. Sono, queste, le prime due esperienze di lavoro per la giovane Bach, che la rendono ancora più consapevole delle sue qualità, che la fanno crescere e che alla fine la proietteranno verso traguardi ancora più importanti. Nel 1990, infatti, torna in Francia dove viene assunta da Pechiney, gruppo industriale attivo nel settore dell'alluminio (produzione e trasformazione), dell'elettrometallurgia, dell'imballaggio. L'ex studentessa dell'HEC vi rimarrà per nove anni con vari incarichi di responsabilità nel settore commerciale e in quello del marketing, seguendo importanti clienti come Nestlé, Danone, Unilever.

ESPLORARE NUOVI ORIZZONTI

La giovane manager si fa presto apprezzare dai vertici della società che nel 1995 la giudica matura e preparata per inviarla in Cina a Shanghai, quale direttore commerciale di una joint venture realizzata con un'azienda cinese di packaging. “È stata finora - dice - la mia più bella esperienza professionale, avendo creato da zero un team di 50 persone, che ho formato e fatto crescere per lavorare la prima volta con clienti stranieri. In pratica, ho costruito non solo una squadra ma anche e soprattutto degli individui, un lavoro duro e appassionante che mi ha dato molte soddisfazioni sia come business sia dal punto di vista umano”.

L'avventura cinese per Catherine Bach si conclude nel 1998, quando decide di “chiudere” con la Pechiney e di trasferirsi addirittura in Canada, questa volta per dare vita a una attività in proprio, “un'esperienza - ricorda - che si rivelò estremamente positiva per saggiare le mie capacità imprenditoriali. In pratica, mi dedicai all'importazione dal Cile di componenti per mobili e alla distribuzione sul mercato canadese, attività che per alcuni anni ha funzionato molto bene”.

In linea con la sua inclinazione a esplorare sempre nuovi orizzonti e ad affrontare nuove esperienze lavorative, nel 2003 sente di nuovo il richiamo della Francia dove si stabilisce con la famiglia che comprende ora, oltre che il marito Olivier, anche i figli Lucille, nata in Cina e oggi 14enne, e Felix, venuto al mondo in Canada e che oggi ha 10 anni. “Per oltre un anno - racconta - ho seguito corsi per la gestione di risorse umane ed è stata proprio questa preparazione che mi ha aperto le porte del Gruppo Volvo Ab che, nel 2005 qui a Lione presso la sede di Renault Trucks, mi ha voluto come responsabile delle risorse umane nel settore sviluppo prodotto”.

Il resto della carriera professionale di Catherine Bach l'abbiamo già accennato. Nel 2008 diventa la “fata morgana” del Presidente Chmielewski, attenta, precisa, puntuale, professionale nel seguire tutti i suoi passi più importanti. “È stato per quattro anni - confida - un grande maestro, dal quale ho imparato molto e soprattutto

"Per un marchio come **Renault Trucks** *e i suoi veicoli il marketing ha una sua precisa identità", afferma Catherine Bach.*

ho imparato a conoscere i molti segreti del camion".

Ecco, è questa Catherine Bach, il neo Direttore Marketing Operations Europa di Renault Trucks. Della quale nel corso dell'intervista abbiamo appreso molto altro che disegna ancora meglio il personaggio. Per esempio: che con le bambole ha giocato al massimo fino all'età di 5 anni, che nel corso degli studi le sue materie preferite sono state soprattutto storia, filosofia, fisica, biologia, lingue e mai la matematica, che conosce e parla correttamente francese, inglese, spagnolo, cinese, mandarino, arabo e varie lingue e dialetti africani, che da ragazza ha sempre sognato di lavorare nel mondo del business e dell'industria, che il suo focus è stato concentrato sempre sul settore economico, che suona il pianoforte quando deve distrarre la mente, che è ambiziosa, caparbia, decisa, determinata, che vede e agisce sempre da positiva, che nella sua escalation professionale non ha mai sofferto la sua condizione di donna, nonostante abbia lavorato in settori prettamente maschili ("è fondamentale - afferma - conquistarsi la credibilità con le capacità e la serietà"), che la sua prima automobile è stata una Renault 5 di colore blu, che non gli piacciono le critiche perché abitualmente cerca di assolvere al meglio i suoi compiti, che il suo credo sta in tre concetti: ascoltare, guardare lontano e decidere, che per lei non esistono problemi ma solo soluzioni, che i risultati si ottengono con l'unità di intenti e con l'entusiasmo di ciascun componente del team.

Cosa è dunque il marketing per Catherine Bach? "Anzitutto - risponde - è un'attività che trovo quanto mai piacevole e appagante. Che impone una profonda conoscenza sia del prodotto che si vuole vendere sia dei clienti e delle loro necessità. L'attività di marketing deve tradursi in un valore per il cliente ed è su questa base che si costruisce il prodotto, i servizi e la comunicazione. Per quanto riguarda un marchio come Renault Trucks e i suoi veicoli, il marketing ha ovviamente una sua precisa identità. Stiamo parlando di oggetti, i veicoli, intorno ai quali si muove un mondo molto vasto. Ebbene, nel nostro business è importante costruire e mantenere un'identità di marca intorno alla quale costruire le varie attività di marketing. La sfida del marketing è quella di comprendere quali sono le necessità dei clienti e tradurle in prodotti e servizi che li possano soddisfare al meglio. Rispetto al passato molto è cambiato e molto sta cambiando. Cambiano, infatti, le condizioni economiche, si modificano le esigenze dal punto di vista ambientale e queste sono sfide nuove di cui non è ancora del tutto chiara l'evoluzione".

LA SFIDA DI CONTENERE I COSTI

"La crisi economica, per esempio, ha messo in evidenza - prosegue Catherine Bach - la necessità assoluta che la gestione del camion abbia dei costi il più possibile contenuti, tenuto anche conto dei margini di guadagno sempre più risicati degli autotrasportatori. Di qui le nuove risposte di Renault Trucks, come per esempio, l'Optifuel teso a ridurre sensibilmente i consumi il risparmio del carburante ma anche attraverso i corsi di formazione alla guida economica per gli autisti. Tocca al marketing in ogni caso studiare e spiegare i nuovi strumenti messi a disposizione della clientela per migliorare la loro attività. E per questo utilizziamo anche nuovi media come Internet per illustrare i vantaggi e i benefici delle nostre nuove soluzioni".

"Naturalmente la linea principale del marketing - aggiunge - è quella del Gruppo, che viene poi adatta ai vari Paesi, tenendo conto che i comportamenti dei clienti sono diversi da Paese a Paese. In Germania, per esempio, basta una visita al cliente per affrontare tutte le problematiche legate all'acquisto del veicolo; in Italia ce ne vogliono anche sette prima di raggiungere eventualmente un accordo. È fondamentale, in ogni caso, che i venditori conoscano al meglio caratteristiche e benefici dei nuovi strumenti di marketing con i quali approcciarsi al meglio al cliente e convincerlo della bontà della scelta Renault Trucks. Sono state anche le precise strategie di marketing, basate su nuovi concetti, su una nuova comunicazione, su nuove iniziative, tutte finalizzate a spiegare il salto di qualità dei prodotti, che hanno consentito a Renault Trucks di migliorare sensibilmente la sua immagine nei confronti della clientela. E lo sarà ancora di più quando introdurremo la nuova gamma pesante, che costituisce un vero e proprio salto nel futuro del camion".

INNOVAZIONE ED EFFICIENZA

Insomma, anche il marketing in casa Renault Trucks si muove, come il prodotto, all'insegna dell'innovazione. "La mia precisa missione - afferma Catherine Bach - è contribuire con la mia squadra di 50 elementi e con le squadre delle varie filiali in Europa, allo sviluppo del business Renault Trucks cercando di migliorare in due aree ben precise, quella dell'innovazione e quella dell'efficienza".

In chiusura un cenno alle attività promozionali come la partecipazione con un team ben agguerrito al Truck Racing, il campionato europeo per camion che l'anno scorso ha visto Renault Trucks vincere la classifica costruttori e che "quest'anno - conclude convinta Catherine Bach - puntiamo a chiudere con una splendida doppia corona, quella dei costruttori e quella dei piloti".

"La sfida del marketing - spiega il neo Direttore Marketing Operations Europa di **Renault Trucks** *- è comprendere le necessità dei clienti e tradurle in prodotti e servizi che li soddisfino al meglio".*

Tra sogno e realtà

IL NUOVO GUERRIERO DI LIONE

I sogni son desideri… Chi non conosce la celebre canzone di Cenerentola nell'indimenticata trasposizione cinematografica firmata da Walt Disney nel 1950 della popolarissima fiaba dei Fratelli Grimm? Sigmund Freud nel '900 spiegò il sogno descrivendo la psicologia dei processi onirici e suddivise il funzionamento dell'apparato psichico in due forme che chiamò processo primario e processo secondario. Secondo tale teoria psicoanalitica classica, il sogno sarebbe la realizzazione allucinatoria durante il sonno di un desiderio inappagato durante la vita diurna.

I sogni son desideri, dunque. Lo sappiamo tutti. Una regola che vale per le più disparate aspettative, in ogni aspetto legato alla vita umana. Anche in quello, affascinante e supertecnologico dei trucks, dove sognare è un ingrediente fondamentale, insieme alla competenza e all'esperienza, per arrivare a ideare, progettare, produrre modelli, accessori, soluzioni di mobilità. Oppure per immaginarsi alla guida di un mezzo davvero straordinario, capace di condensare in un unico modello, fisicamente ed emotivamente a portata di mano, tutto ciò che un autotrasportatore pensa sia il suo camion ideale. Design bello e avveniristico, tecnologia di altissimo livello, guidabilità e praticità ottimizzate, comfort senza rivali, redditività concorrenziale, consumi ed emissioni ridotte al minimo.

Vogliamo qui tentare di immaginare cosa si aspetta un cliente di Renault Trucks dalla annunciata nuova gamma pesante, prossima (quanto?) al debutto. Le aspettative sono tante, visto che la Casa francese ci ha abituato da tempo alle piacevoli sorprese. Così è stato con il Magnum, ma anche con un veicolo dall'identità chiaramente "future oriented" come il concept Radiance, che nel 2004 sorprese pubblico e addetti ai lavori al Salone di Hannover. Look dichiaratamente dinamico e una sapiente mescolanza di tre degli ingredienti basilari della ricetta Renault Trucks - efficienza, calore e innovazione: Radiance apparve subito come la concretizzazione di ciò che il marchio della Losanga immagina essere un "dream truck" che esprime il linguaggio stilistico Renault Trucks dei camion del futuro. Potenza e purezza di linea, dinamismo di forme, forza e personalità del frontale, fluidità. Il design è per Renault Trucks un'imprescindibile necessità, grazie alla quale è possibile donare a ciascuno dei modelli proposti sul mercato il suo proprio carattere. Ma non c'è solo lo stile. Creare il camion del futuro, ma sempre pratico e funzionale alla sua missione di trasporto, è un'operazione complessa che necessita di una stretta collaborazione fra design, ingegneria e prodotto.

Quel che si sa già è che la nuova gamma pesante messa in cantiere da Renault Trucks andrà a sostituire contemporaneamente, in varie configurazioni, gli attuali Magnum, Premium e Kerax. Si sa anche che si tratta della più importante sfida del Presidente di Renault Trucks, Stefano Chmielewski, che ha seguito personalmente tutte le varie fasi dello sviluppo, mettendo a frutto la sua vasta e riconosciuta competenza per quanto riguarda l'oggetto camion. Si sa anche - e non poteva essere diversamente - che nella progettazione della nuova gamma molto hanno contato i preziosi consigli di clienti importanti di tutta Europa, anche italiani. Ed è anche evidente - lo stesso Chmielewski ce lo aveva sottolineato nell'intervista che gli abbiamo fatto alla fine dello scorso anno - che la nuova gamma doveva rappresentare una radicale rottura con il passato e il presente non solo di Renault Trucks ma dell'intero panorama dei trucks, e che tenesse conto soprattutto delle nuove e future esigenze dell'autotrasporto, sotto il profilo dei costi d'esercizio, dei consumi, delle emissioni, della guidabilità, della sicurezza, del comfort per l'autista. Se la sfida rappresentata dalla nuova normativa Euro 6 sulle emissioni inquinanti interessa tutti i costruttori, è lecito e auspicabile pensare che i "sognatori" di casa a Renault Trucks sappiano fare la differenza, combinando in maniera originale e funzionale design, tecnologia e praticità, avendo come mission dichiarata quella "consumer satisfaction" che, come a Lione sanno bene, non è un concetto vuoto ma pratica quotidiana che nasce dal contatto diretto con gli utilizzatori finali, i trasportatori.

Quale dunque il risultato del lavoro di progettisti, tecnici e collaboratori vari nella definizione della nuova gamma pesante Renault Trucks? Il cliente Renault Trucks di domani sicuramente immagina il nuovo campione della Losanga, destinato a percorrere le rotte nazionali e internazionali, ancora più imponente di quanto non sia stato il Magnum al suo debutto, quasi un guerriero tipo i bronzi di Riace, pronto a dominare con sicurezza la strada ma anche ad affermare nuovi valori di forza, robustezza e nel contempo di agilità, con una personalità tale da inorgoglire chi si metterà al volante per gestirlo. Nell'immaginazione del cliente Renault Trucks di domani, ma anche nella nostra, c'è la convinzione che il nuovo "Bisonte della Strada" sarà l'incarnazione di uno splendido cocktail, capace di esaltare non solo i migliori contenuti della tradizione Renault Trucks in fatto di design e di soluzioni legate al comfort, ma anche e soprattutto di contemperare al meglio le nuove esigenze dell'autotrasportatore sotto il profilo dei costi di esercizio, in primo luogo della riduzione dei consumi e dell'affidabilità. Uguale curiosità è naturalmente per la cabina. Sotto questo profilo quella del Magnum aveva fatto scuola. A maggior ragione lo deve essere la nuova, che certo rappresenterà la nuova frontiera per vivere e lavorare comodamente, con ergonomia e massima funzionalità come parole d'ordine. E ci si chiede anche come avranno fatto tecnici e progettisti a sviluppare un camion di assoluta innovazione ma migliorando nello stesso tempo ciò che più sta a cuore al cliente (affidabilità, sicurezza, comfort, consumi contenuti, bassi costi d'esercizio), pur dovendo misurarsi con i severi limiti Euro 6. Ecco, sono queste le sensazioni che accompagnano la vigilia del debutto del nuovo campione di Lione. Devono passare ancora molti mesi, prima di toccarlo con mano il camion lanciato nel futuro.

MERCEDES-BENZ / A FINE ANNO L'AMMIRAGLIA TEDESCA IN LIVREA EURO 6

Actros punta a nuovi primati

A fine 2011 sarà disponibile sul mercato italiano il nuovo Actros della generazione Blue Efficiency Power, destinato a raccogliere la prestigiosa eredità del bestseller della Stella e rinnovarne il favore del mercato. Nuova l'offerta di cabine di guida, tutte caratterizzate da grande spazio. I motori, all'avanguardia per prestazioni e riduzione di consumi ed emissioni inquinanti, soddisfano i nuovi limiti antinquinamento che entreranno in vigore dal 2014.

Nils Ricky

L'inedito design del nuovo **Actros** *si intuisce già dai prototipi camuffati e si caratterizza per i raffinati accorgimenti aerodinamici.*

Stoccarda - Al momento sono in corso i test del nuovo Actros per i trasporti di linea ma già a fine 2011 verrà avviata l'introduzione sul mercato italiano. Grandi sorprese dunque in Casa Mercedes-Benz che incrementa il potenziale di successo della sua ammiraglia truck proponendo un modello Blue Efficiency Power. Destinato a raccogliere la prestigiosa eredità del bestseller con la Stella e a rinnovarne il favore del mercato, il nuovo Actros assicura maggiore redditività, dinamica di marcia e comfort per gli autisti. L'offerta delle cabine di guida è stata totalmente rinnovata e oggi sono disponibili ben sette versioni base. L'inedito e incisivo design del nuovo Actros si intuisce già dai prototipi camuffati e si caratterizza per i raffinati accorgimenti aerodinamici. Dimensioni esterne generose riservano ampio spazio alla postazione di lavoro, alla zona giorno e alla zona letto dell'autista.

Sotto la cabina trovano posto i motori Mercedes-Benz della New Engine Generation di Mannheim, appena presentati. I propulsori sei cilindri in linea OM 471 da 12,8 litri sono disponibili in quattro livelli di potenza da 310 kW/421 cv a 375 kW/510 cv con un range di coppia massima che varia da 2.100 a 2.500 Nm. Grazie a tecnologie avanzate che includono l'esclusivo sistema di iniezione X-Pulse, ricircolo dei gas di scarico, post-trattamento delle emissioni tramite la tecnologia diesel BlueTec e filtro antiparticolato, questi motori sono i primi in Europa a soddisfare i valori limite che entreranno in vigore dal 2014 in base alla normativa Euro 6. Negli ultimi sette anni, i nuovi autocarri Mercedes-Benz Actros sono stati oggetto di severe sperimentazioni ed estenuanti test, passando dal caldo estremo della Sierra Nevada al freddo glaciale dei test invernali al Circolo Polare Artico.

Da Mannheim, lo stabilimento madre per la produzione dei motori per i veicoli pesanti Daimler Trucks, viene dunque dato il via alla nuova era Blue Efficiency Power, con una nuova generazione di motori all'avanguardia per prestazioni e riduzione dei consumi e delle emissioni inquinanti. Il primo esemplare della nuova famiglia è appunto il sei cilindri in linea da 12,8 litri.

Nella loro struttura di base questi propulsori riprendono la nuova piattaforma dei motori heavy duty Daimler Trucks prodotti da Detroit Diesel, appartenente al Gruppo Daimler. La piattaforma prevede una struttura di base uguale per tutti i propulsori, che può poi assumere configurazioni molto diverse. I nuovi motori riescono così a coniugare il duplice obiettivo di soddisfare da un lato le più svariate esigenze dei mercati internazionali e dall'altro di assicurare un elevato grado di personalizzazione e un altissimo standard qualitativo a fronte della massima unificazione possibile dei componenti. In totale sono più di 200 i componenti che differenziano i propulsori europei da quelli destinati ai mercati nordamericano e giapponese.

La generazione Blue Efficiency Power intende venire incontro alle esigenze dei trasportatori che chiedono motori potenti e capaci di grande accelerazione, che consumino poco e siano caratterizzati da un'elevata redditività complessiva, ottime prestazioni, un funzionamento brillante e silenzioso e basse emissioni allo scarico. Il merito va alla robusta struttura e a una tecnologia di alto livello con quattro valvole per cilindro, due alberi a camme in testa, un sistema d'iniezione con amplificatore di pressione unico al mondo (X-Pulse) - è possibile variare non soltanto pressione, punto e quantità d'iniezione ma anche l'andamento dell'iniezione - e la gestione completamente elettronica. A queste caratteristiche si aggiungono la tecnologia a turbocompressore e le basse emissioni allo scarico ottenute grazie all'azione congiunta di catalizzatore SCR, ricircolo dei gas di scarico raffreddato EGR e filtro antiparticolato. Massima qualità ottenuta anche grazie al nuovo e potente freno motore a tre stadi, alla ridotta necessità di manutenzione (gli intervalli possono arrivare anche fino a 150mila chilometri) e alla durata.

DAIMLER / Continua la crescita in Europa di Mitsubishi Fuso

Il Canter dei desideri

Vendite in aumento del 31 per cento nel primo trimestre del 2011. Nel 2010 venduti il 48,5 per cento in più di truck rispetto all'anno precedente. Un successo in gran parte dovuto alla forte domanda di Canter rispettosi delle normative Euro 5 ed EEV.

Stoccarda - Pari a 1.325 unità, le vendite di Mitsubishi Fuso in Europa sono cresciute del 31 per cento nel primo trimestre rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Nel 2010 nel suo complesso Mitsubishi Fuso ha venduto circa 5.900 camion in Europa, con un incremento del 48,5 per cento rispetto all'anno precedente.

Nel 2010, la Germania per la prima volta ha rappresentato il principale mercato di vendita in Europa, con un fatturato in aumento di circa il 30 per cento e circa 1.100 unità. Inoltre, Fuso ha registrato un sostanziale aumento delle vendite in altri suoi principali mercati europei come Francia, Italia e Regno Unito. "Gli ultimi risultati di vendita - ha detto Alexander Müller, responsabile Sales & Marketing Mitsubishi Fuso Truck Europa - confermano la crescente popolarità del Fuso Canter sul mercato europeo. Il Fuso Canter è realizzato in Portogallo con un tasso di approvvigionamento locale di oltre il 70 per cento. In considerazione degli eventi in Giappone, abbiamo ovviamente dovuto valutare la disponibilità delle parti del veicolo tutti i giorni, ma finora non ci aspettiamo difficoltà di approvvigionamento".

Fuso è riuscita a guadagnare quote di mercato in Europa principalmente per la grande richiesta del nuovo Canter Euro 5 con tecnologia di trattamento del gas di scarico EEV, che ora è di serie sul leggero del marchio nipponico. Come risultato, la quota di mercato del Canter nel segmento degli autocarri leggeri in Europa è salita al 14,4 per cento nel 2010. Questo è il livello più alto mai raggiunto nella storia del veicolo e con un aumento di un punto percentuale rispetto al dato dell'anno precedente.

Il primo Mitsubishi Fuso Canter a essere prodotto in Europa è uscito dalla catena di montaggio a Tramagal, in Portogallo, nel 1980. Il Canter è giunto alla sua settima generazione. Situato a 150 km a nord est di Lisbona, l'impianto in Tramagal era stato originariamente aperto nel 1964 da una joint venture portoghese-francese per la produzione di veicoli per l'esercito portoghese. L'impianto è di proprietà della Daimler Trucks dal 2003.

Mario Ferrari Aggradi, Marketing Manager Trucks di Mercedes-Benz Italia

Nuove motorizzazioni, il verdetto tra pochi mesi

Roma - "Naturalmente abbiamo una strategia di implementazione delle nuove motorizzazioni Euro 6 ma al momento è prematuro parlarne nei minimi dettagli visto che le unità sei cilindri in linea da 12,8 saranno disponibili a partire dalla fine dell'anno". Mario Ferrari Aggradi, Marketing Manager Trucks di Mercedes-Benz Italia, non ammette deroghe alla legittima riservatezza in merito all'introduzione della nuova famiglia di propulsori Euro 6 che andranno dagli ultimi mesi del 2011 ad arricchire la già altamente concorrenziale gamma Mercedes-Benz Actros. Nel contempo, il manager indica chiaramente il livello di attenzione che il management della Stella riserva ai nuovi motori della generazione Blue Efficiency Power, in grado di coniugare prestazioni di alto livello e sostanziale riduzione dei consumi e delle emissioni inquinanti. Il tutto con un notevole anticipo rispetto alla data di introduzione della nuova normativa Euro 6 sulle emissioni inquinanti, prevista per il 2014. "I nuovi motori - continua Mario Ferrari Aggradi - sono stati oggetto di uno scrupoloso processo di progettazione ingegneristica nonché di lunghe e severe sperimentazioni ed estenuanti test. Mercedes-Benz è dunque in grado di immettere sul mercato una generazione di propulsori all'avanguardia della tecnica per redditività, comfort e risparmio energetico, perfettamente in linea con quello che oggi richiede il mercato. Gli elementi che ne costituiscono l'ossatura sono un'ulteriore dimostrazione del prezioso know-how tecnologico accumulato da Mercedes-Benz in decenni di produzione motoristica. La lista delle tecnologie avanzate comprendono l'avveniristico sistema di iniezione X-Pulse, ricircolo dei gas di scarico, post-trattamento delle emissioni tramite tecnologia diesel BlueTec e filtro antiparticolato". Una tecnologia che continuerà a stupire anche in futuro, visto che la nuova famiglia Blue Efficiency Power sarà costituita da più membri: "In effetti - conclude il dottor Ferrari Aggradi - quando si parla di una nuova famiglia di motori è logico che siano programmate diverse unità differenti per cilindrata e potenza erogata. Il primo esemplare è il 12,8 litri disponibile in quattro livelli di potenza da 310 kW/421 cv a 375 kW/510 cv e con un range di coppia massima da 2.100 a 2.500 Nm. Altri ne seguiranno nel prossimo futuro, per soddisfare sempre più le esigenze della clientela".

Al Sicuro da ogni rischio di tamponamento.

Actros. Ora con il nuovo Active Brake Assist 2.

Il nuovo Active Brake Assist 2 rende la marcia ancora più sicura: L'unico veicolo industriale capace di riconoscere ostacoli fermi in carreggiata. Attraverso un segnale acustico avverte il conducente; se l'autista non reagisce, il sistema avvia automaticamente una frenata parziale. In questo modo l'autista può guadagnare tempo prezioso per intervenire ed evitare un possibile tamponamento, mettendo al sicuro se stesso, il proprio carico e gli altri utenti della strada. Per la sicurezza facciamo di tutto. **www.mercedes-benz.it/truck**

Un marchio della Daimler AG

125! anni di innovazione

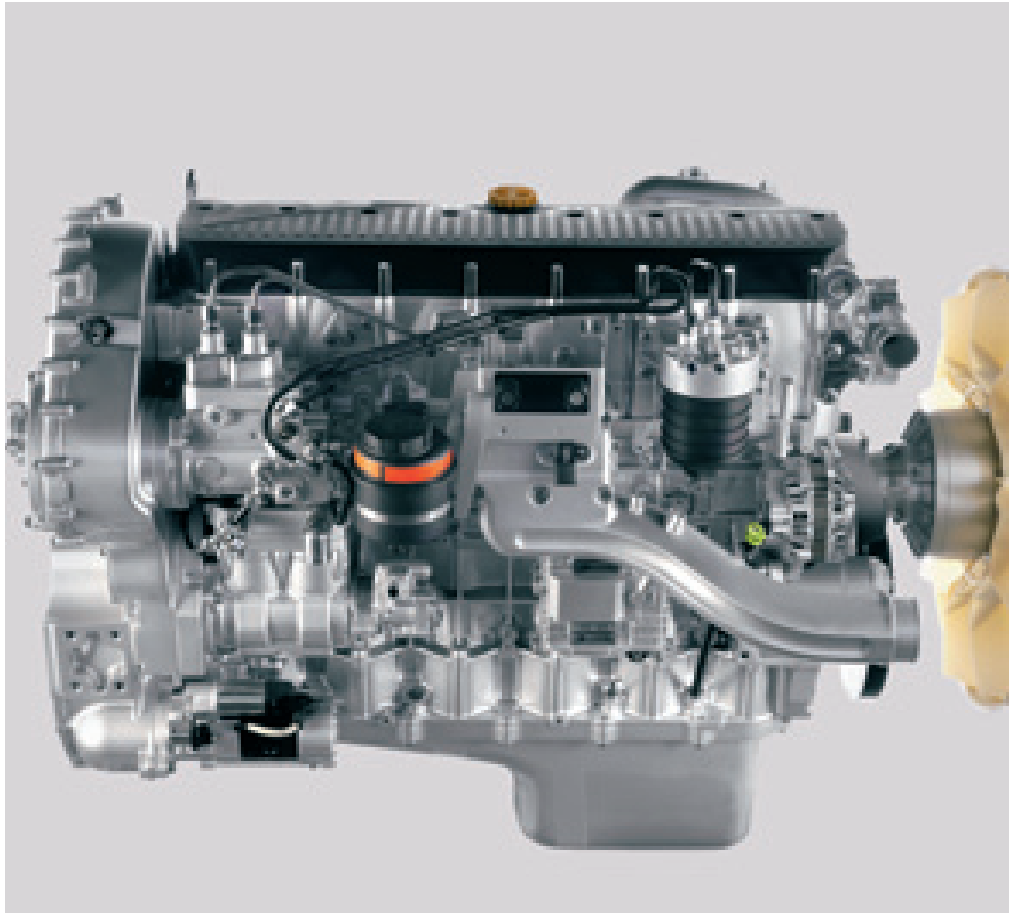
Mercedes-Benz
Trucks you can trust

IVECO / TECNOLOGIA "SCR ONLY" PROGETTATA CON IL CONTRIBUTO DI FTP INDUSTRIAL

Frontiera Euro 6 per Cursor e Tector

Fabio Basilico

TORINO - Quando le sinergie danno buoni frutti. Iveco e FPT Industrial, la società di Fiat Industrial dedicata alla progettazione, produzione e vendita di motopropulsori per applicazioni su veicoli industriali, on e off road, nonché di motori per applicazioni marine e power generation, hanno messo insieme le loro competenze per garantire la conformità con la prossima normativa antinquinamento Euro 6. Protagonista dell'operazione un'esclusiva tecnologia SCR che sarà introdotta sulle due gamme di nuovi motori Cursor 9, 11 e 13 e Tector 4 e 6 per veicoli pesanti e autobus. Si tratta ovviamente di propulsori all'avanguardia della tecnica: dotati della tecnologia di post-trattamento "SCR Only" progettata da FPT Industrial, saranno infatti caratterizzati da sistemi ottimizzati di combustione e di post-trattamento dei gas di scarico, al fine di garantire a Iveco un asset strategico di primaria importanza, ovvero mantenere la posizione di leadership nel campo del contenimento dei consumi, migliorando al tempo stesso l'aspetto ecologico. Un risultato che sarà raggiunto grazie a una tecnologia di controllo molto efficiente e brevettata dalla stessa FPT Industrial, che consentirà di ottenere un'efficienza di conversione delle emissioni di NOx (ossidi di azoto) estremamente elevata, pari a oltre il 95 per cento (e in specifiche circostanze assai prossima al 100 per cento) contro i concorrenziali 80-85 per cento.



Il **Cursor 11** *a sei cilindri fa parte della nuova proposta* **Iveco** *di propulsori in grado di rispettare pienamente la normativa Euro 6 sul controllo delle emissioni di ormai prossima introduzione.*

La riduzione degli ossidi di azoto è superiore al 95 per cento con punte molto vicine al 100 per cento in determinate circostanze.

IN LINEA CON LA CLIENTELA

Per gli standard Euro 4/5 introdotti nel 2005, Iveco scelse il percorso della tecnologia di post-trattamento delle emissioni SCR. Ciò tenendo esclusivamente in considerazione il miglioramento del costo di gestione, dal momento che quel sistema consente di ottimizzare la combustione dei motori verso la massima efficienza e, di conseguenza, verso il risparmio di combustibile, senza dover prestare attenzione all'elevato quantitativo di emissioni di ossidi di azoto, rese conformi ai limiti dal sistema di post-trattamento SCR.

Per i veicoli Euro 6, Iveco non ha cambiato né la sue strategia, così come non sono cambiate le richieste dei clienti di avere veicoli estremamente efficienti dal punto di vista dei consumi. Il costruttore torinese puntualizza che "nonostante si pensi comunemente che sia necessario far ricorso sia al ricircolo dei gas di scarico sia al sistema di post-trattamento SCR, Iveco è in grado di utilizzare i progressi compiuti da FPT Industrial per migliorare ulteriormente l'efficienza della tecnologia SCR. Queste attività di sviluppo hanno condotto a un sistema di controllo SCR totalmente brevettato che consente il raggiungimento di efficienze di conversione senza precedenti. Il risultato è la tecnologia 'SCR Only' per motori medi e pesanti".

Il nuovo miracolo tecnico, la tecnologia di post-trattamento "SCR Only", è esclusiva perché è in grado di rispettare i limiti estremamente severi di emissione degli NOx utilizzando il solo sistema di riduzione catalitica selettivo verso tali inquinanti, senza bisogno di dover ricorrere al ricircolo dei gas di scarico EGR.

La realizzazione di un SCR dall'efficienza così elevata è stata possibile essenzialmente grazie a un sistema di gestione nel quale il dosaggio dell'AdBlue e le proprietà termiche del sistema di post-trattamento sono controllati in modo estremamente accurato e preciso. Il sistema "SCR Only" prevede l'introduzione di un hardware di nuova generazione per il post-trattamento delle emissioni, risultato delle intense attività di ricerca di FPT Industrial che hanno dato vita a numerosi e importanti brevetti: l'ottimizzazione della fluido-dinamica dei gas di scarico e dell'iniezione dell'AdBlue all'interno del catalizzatore SCR; il controllo "chiuso" per consentire un preciso dosaggio dell'AdBlue per abbattere il livello di emissioni di ossidi di azoto in ingresso al catalizzatore SCR; dosaggio adattativo dell'AdBlue grazie alla tecnologia di controllo derivante dall'utilizzo di sensori NOx e ammoniaca in grado di analizzare accuratamente i gas di scarico; miscelatore ad alta turbolenza, isolato termicamente, per consentire una idrolisi omogenea dell'urea e una corretta distribuzione nel flusso dei gas di scarico.

Sulla tecnologia "SCR Only" si sono espressi sia l'Amministratore delegato di FPT Industrial, Giovanni Bartoli, che Alfredo Altavilla, Amministratore delegato di Iveco: "La nostra attività - ha detto Bartoli - è costantemente rivolta a incrementare la produttività del cliente e la riduzione delle emissioni, e a tale scopo siamo alla continua ricerca di ogni soluzione che ci permetta di raggiungere questi obiettivi. L'approccio 'SCR Only' è un'ulteriore prova della nostra leadership tecnologica e del nostro impegno a soddisfare le necessità di un mercato sempre più esigente".

> "I nuovi motori Tector e Cursor saranno caratterizzati da sistemi ottimizzati di combustione e di post-trattamento dei gas di scarico. "SCR Only" utilizza solo il sistema di riduzione catalitica selettivo senza bisogno di ricorrere al ricircolo dei gas di scarico EGR.

"Siamo stati i primi ad annunciare la nostra strategia tecnologica per i motori Euro 6 già nell'aprile 2010 a Torino, durante l'Analyst and Investor Day della Fiat - gli fa eco il numero uno di Iveco - In quell'occasione, affermai che avremmo rispettato gli standard Euro 6 senza ricorrere al ricircolo dei gas di scarico EGR. L'EGR è una tecnologia che ha una sua ragion d'essere nel settore dei trasporti ma per i veicoli commerciali che nel corso della loro vita percorrono più di un milione di chilometri la scelta tecnologica corretta è quella che riduce al minimo i consumi di combustibile e gli altri costi operativi. La tecnologia 'SCR Only' di FPT Industrial soddisfa in pieno questa necessità. È chiaro che i veicoli Euro 6 costeranno di più, la tecnologia ha un prezzo e un valore. E noi in-

Cosa dobbiamo attenderci dal 1° gennaio 2014

REGOLE SEMPRE PIÙ STRINGENTI

TORINO - Dal 1° gennaio 2014 niente sarà più come prima. Verrà infatti introdotta la nuova normativa Euro 6 sulle emissioni allo scarico, da applicarsi su tutti i nuovi veicoli pesanti e autobus immatricolati a partire proprio da quella data. Il mondo dei trasporti deve dunque già da ora prendere dimestichezza con significative riduzioni delle emissioni e altri aspetti operativi. Sono previsti nuovi cicli transitori e stazionari che includono l'avviamento a freddo : in particolare, il ciclo transitorio è costituito da due fasi, una prima in cui viene utilizzato il motore con partenza a freddo e una seconda con motore regimato.

Rispetto all'Euro 5 attualmente in vigore, la riduzione delle emissioni di ossidi di azoto è dell'80 per cento e della massa di particolato del 66 per cento; inoltre, è contemplata l'introduzione di un ulteriore limite relativo al numero di particelle che si tradurrà in una riduzione complessiva del particolato superiore al 95 per cento. Viene anche prevista l'introduzione di un limite alle emissioni di ammoniaca. L'Euro 6 comporterà anche l'inclusione delle emissioni di blow-by (termine con cui si indica il trafilamento gassoso che ha luogo tra i segmenti e la canna del cilindro, in aumento progressivamente all'usura) se non viene utilizzato il ricircolo di aspirazione dei gas di blow-by.

Fondamentale è anche il miglioramento dei requisiti di durata in materia di emissioni, fino a 700mila chilometri o 7 anni per i veicoli con massa di riferimento più elevata (oltre le 7,5 tonnellate). Così come l'ulteriore miglioramento della performance del sistema di diagnostica OBD (On-Board Diagnostic). L'introduzione della norma Euro 6 rappresenta una tappa fondamentale nello sviluppo di standard mondiali sulle emissioni, poiché per la prima volta viene introdotto il ciclo World Harmonised Test Cycle (WHTC) per la certificazione dei motori.

L'esclusiva tecnologia "SCR Only" di **FPT Industrial** *sarà introdotta sulle due gamme di nuovi motori* **Cursor** *e* **Tector** *non solo per veicoli pesanti ma anche per gli autobus.*

trodurremo i veicoli adeguati quando il mercato lo richiederà".

Dal punto di vista tecnico la combustione di un motore Diesel provoca l'emissione di ossidi di azoto e particolato, sostenze molto difficili da eliminare in camera di combustione. Il carburante che alimenta un Diesel il realtà non contiene né azoto né ossigeno; la creazione di ossidi di azoto deriva da reazioni chimiche nell'aria di combustione causate dall'alta pressione nei cilindri e dalla temperatura raggiunta durante il processo di combustione.

Come è possibile quindi ridurre le emissioni NOx in camera di combustione? La riposta è essenzialmente fornita dalla tecnologia di ricircolo dei gas di scarico EGR che però aumenta la produzione di particolato e riduce l'efficienza di combustione, con conseguente un maggiore consumo di carburante. Ricorrendo invece al sistema di post-trattamento a valle del motore, nel caso dei limiti Euro 6, è necessario sfruttare il sistema al massimo delle prestazioni per non compromettere il processo di combustione del motore.

L'opzione scelta da Iveco e FPT Industrial è ridurre al minimo il particolato prodotto in camera di combustione, senza curarsi dell'aumento delle emissioni di ossidi di azoto causato dall'elevata efficienza di combustione. Questi sono tuttavia successivamente ridotti grazie alla tecnologia "SCR only" nel sistema di scarico. Le modeste quantità di PM vengono ridotte al livello necessario mediante l'utilizzo di un filtro DPF completamente passivo: in condizioni normali d'esercizio non è quindi necessaria una rigenerazione forzata del filtro antiparticolato.

I propulsori Euro 6 di **Iveco** *danno il loro contributo all'ottimizzazione dei costi di gestione.*

I PREGI DELLA COMPATTEZZA

Gli sforzi dei tecnici Iveco e FPT Industrial hanno portato alla progettazione di un sistema SCR di nuova generazione, basato su un catalizzatore con zeoliti. Le zeoliti (dal greco zein, "bollire", e lithos, "pietra", per il motivo che se le zeoliti vengono riscaldate si rigonfiano) sono minerali con una struttura cristallina regolare e microporosa caratterizzati da un'enorme quantità di volumi vuoti interni ai cristalli. La parola zeolite "pietra che bolle" fu coniata dallo studioso svedese Axel Fredrik Cronstedt che osservò il liberarsi di vapore acqueo (dovuto all'acqua intrappolata nelle cavità) scaldando uno di questi minerali.

Grazie all'integrazione di tutti i suoi componenti, il sistema SCR è estremamente compatto e consente di ottimizzare gli ingombri e minimizzare l'impatto legato al peso.

Una singola unità contiene i catalizzatori DOC (Diesel Oxidation Catalyst), DPF (Diesel Particulate Filter), SCR (Selective Catalyst Reduction) CUC (Clean Up Catalyst): questi sono installati con estrema compattezza per raggiungere efficienze di conversione elevate verso tutti gli inquinanti coinvolti nel processo di combustione. All'interno dello stesso contenitore sono anche integrati i dispositivi d'iniezione/miscelazione dell'AdBlue e i sensori dei gas di scarico necessari per la gestione del post-trattamento.

L'intero sistema di post-trattamento è quindi contenuto in una struttura compatta che facilita le attività di allestimento del veicolo.

Gli ingegneri hanno raggiunto i livelli di emissione previsti dalla normativa Euro 6 attraverso significativi apporti progettuali come il design innovativo e un processo di testing accurato. Il risultato è la perfetta integrazione di DOC, DPF, SCR e CUC per garantire il massimo livello di conversione.

Un dettagliato design e posizionamento dei substrati interni rende agevole l'installazione del catalizzatore in un volume ridotto, includendo l'iniezione di AdBlue ad alta turbolenza. Inoltre, grazie all'accurata localizzazione dei sensori di gas di scarico è possibile ottenere un rapido e preciso controllo di tutti i substrati catalitici e delle reazioni chimiche che si svolgono al loro interno.

SEMPRE PIÙ ECO-SOSTENIBILI

In definitiva, l'introduzione dei nuovi motori Euro 6 testimonia in modo chiaro il costante impegno di Iveco e FPT Industrial per il raggiungimento di una mobilità sempre più sostenibile, gettando le basi di quelli che saranno i trasporti del prossimo futuro. Consumo di combustibile, facilità di manutenzione, impatto ambientale e immagine aziendale: in tutti questi aspetti Iveco pone al centro della sua azione i clienti, producendo veicoli che migliorano significativamente i costi di gestione rispettando i requisiti del nuovo standard di tutela ambientale che entrerà in vigore tra meno di tre anni.

Tector e Cursor: i propulsori che sposano l'Euro 6

PROGREDIRE RISPARMIANDO

TORINO - Sono già all'avanguardia ma grazie all'introduzione della normativa Euro 6 lo saranno ancora di più. Stiamo parlando dei nuovi motori della famiglia Tector e Cursor, oggetto di un processo di avanzamento tecnologico il cui fine è il contenimento di consumi ed emissioni inquinanti. Un ruolo chiave per l'ottimizzazione dell'efficienza della combustione è giocato dall'elevata pressione media in camera di combustione e da un'alta pressione di iniezione. Per raggiungere questi obiettivi sono stati apportati significativi cambiamenti al basamento e alla testa cilindri, aumentando la rigidezza, la capacità di raffreddamento e la cilindrata. I nuovi Tector e Cursor sono entrambi equipaggiati con sistema common rail di ultima generazione con massima pressione di iniezione fino a 2.200 bar.

È stata anche introdotta una nuova centralina che garantisce un controllo accurato del sistema di post-trattamento. Essa è stata progettata per ottimizzare la compattezza e per integrare il controllo motore con le funzioni relative al catalizzatore SCR e al filtro DPF. Per le versioni del motore Cursor che utilizzano una turbina a geometria variabile è stato previsto il controllo ad attuazione elettrica, per ottimizzare la risposta ai carichi a bassi regimi e per aumentare l'efficienza del freno motore. Inoltre, tutti i propulsori utilizzeranno ora una valvola allo scarico per supportare la rigenerazione passiva del DPF e incrementare la performance del freno motore fino al 30 per cento in più rispetto agli attuali motori Euro 5.

È bene ricordare che già in configurazione Euro 4/5 i propulsori Tector e Cursor erano dotati di un efficiente sistema di ricircolo dei vapori per garantire un ridotto impatto ambientale che è stato mantenuto in configurazione Euro 6. Al fine di evitare la dispersione di vapori d'olio nei gas di blow-by sono stati introdotti sistemi di separazione dell'olio ad alte prestazioni per ridurre al minimo il rischio che l'olio possa contaminare il DPF. Per i motori Cursor viene utilizzato un sistema di separazione olio centrifugo, mentre per il Tector viene utilizzato un filtro blow-by a coalescenza ad alta efficienza integrato nel coperchio punterie.

Grazie all'ottimizzazione del processo di combustione, le emissioni di particolato del motore sono estremamente basse, permettendo la rigenerazione naturale e spontanea del filtro DPF. Un aspetto di non poco conto sul fronte dei consumi di combustibile e della durata dell'olio lubrificante. Inoltre, poiché il motore non utilizza gas di scarico ricircolati in aspirazione, la sua usura è ridotta con conseguenti intervalli di cambio olio molto elevati, fino a 150mila km. Questi aspetti assicurano vantaggi anche in termini di costi di gestione e di riduzione dei fermi-veicolo.

La gamma Tector comprende l'unità Tector 4 a quattro cilindri e 4,5 litri con potenza di 160, 186 e 206 cavalli nonché l'unità Tector 6 a sei cilindri e 6,7 litri con potenza di 220, 250, 280 e 320 cavalli.

La famiglia Cursor è composta da Cursor 9 a sei cilindri e 8,7 litri con potenza di 310, 330. 360 e 400 cavalli; Cursor 11 a sei cilindri e 11,1 litri che eroga 420, 460 e 480 cavalli; Cursor 13 a sei cilindri e 12,9 litri con potenza di 410, 450, 500 e 560 cavalli.

Innovazione firmata da Glider, EcoDaily elettrico e ibrido, EuroCargo ibrido e Stralis CNG

IVECO DA PROTAGONISTA AL CHALLENGE BIBENDUM 2011

BERLINO - Iveco ha partecipato lo scorso mese a Berlino al Challenge Bibendum 2011, l'evento mondiale sulla mobilità sostenibile organizzato da Michelin. Il forum annuale affronta, attraverso conferenze e test drive, le problematiche del trasporto stradale e delle tecnologie future per una mobilità sostenibile. Dopo il successo dell'edizione 2010 svoltasi in Brasile a Rio de Janeiro, il Challenge Bibendum 2011 è tornato in Europa con i riflettori puntati sulla mobilità "Clean-Safe-Connected", tre concetti chiave della mobilità del futuro, e tre aree di innovazione nelle quali sono impegnati tutti gli attori del trasporto. Infatti, Clean sta a significare una mobilità pulita e, tendenzialmente, a zero emissioni, Safe una mobilità senza incidenti e Connected una mobilità intelligente ed interconnessa.

Iveco, facendo propri questi obiettivi, si è presentata al Challenge Bibendum 2011 proponendo soluzioni tecnologiche all'avanguardia, per rispondere alle molteplici esigenze dei professionisti del trasporto con un'offerta tra le più vaste e articolate. L'obiettivo dell'azienda di Via Puglie a Torino è di immettere sul mercato prodotti sempre più innovativi, in linea con gli obiettivi di una mobilità sempre più sostenibile, ma continuando comunque a mantenere un approccio realistico e pragmatico.

Così, ecco Iveco Glider, il concept truck sinonimo di produttività, risparmio energetico e comfort di guida. Attraverso il concept Glider, Iveco vuole sottolineare la sua ricerca continua verso nuove soluzioni tecnologiche del futuro, perseguendo in modo costante il proprio impegno nella ricerca e nell'innovazione considerandolo il miglior investimento per costruire la "realtà del futuro". Inoltre, Glider raggruppa una serie di soluzioni innovative per la produttività, l'efficienza energetica e la vivibilità del trasporto pesante stradale di lunga percorrenza. Il rilevante potenziale di riduzione dei consumi di questo concept (stimato fino al 40 per cento rispetto alle motorizzazioni tradizionali Diesel) è ottenuto attraverso la generazione a bordo di energia rinnovabile mediante pannelli fotovoltaici, il recupero dell'energia cinetica del veicolo e dell'energia termica dei gas di scarico, un'architettura ad altissima efficienza che consta di soluzioni come il beltless-engine e sistemi termici e ausiliari di nuova generazione. Infine, è posto particolare accento sulla riduzione delle resistenze al moto con particolare riferimento ad aerodinamica e resistenza al rotolamento.

Ma in casa Iveco non è solo Glider a rispondere al meglio ai tre concetti "Clean-Safe-Connected". Per le missioni urbane, ecco l'EcoDaily Electric 35S da 60 kW (in collaborazione con DHL Deutsche Post), l'EcoDaily Hybrid Diesel-elettrico (motore Diesel FPT Industrial da 85 kW e motore elettrico da 32 kW), l'Eurocargo Hybrid Diesel-elettrico da 7,5 t (motore Diesel FPT Industrial Tector Euro 5 con potenza massima di 118 kW in combinazione con una potenza massima di 44 kW del moto-generatore elettrico) mentre il più pesante dei veicoli urbani ecologici è uno Stralis CNG 6x2 da 26 t, dotato di motore a gas naturale FPT Industrial Cursor 8 da 270 cv. Infine, per il trasporto merci di lunga distanza Iveco ha richiamato l'attenzione sull'EcoStralis AS440S46 T/P equipaggiato con motore Diesel FPT Industrial Cursor 10 da 460 cavalli.

VOLKSWAGEN / IL PUNTO SULLA CONCENTRAZIONE CON SCANIA E MAN

Attacco decisivo

Da anni il costruttore germanico di automobili e veicoli commerciali insegue anche il segmento dei mezzi industriali e, contrariamente a Fiat che ha diviso i "rami", sfida gli altri colossi sul terreno proprio puntando sulla concentrazione. Intanto rosicchiata da Wolfsburg un'altra quota di Man.

L'eventuale collaborazione tra **Man** *e* **Scania** *spianerebbe di fatto la strada a un mega gruppo con quasi il 28 per cento di quota in Europa.*

segue dalla prima pagina

numeri da capogiro anche grazie alla ripresa degli ordini. Anche se non in Italia.

L'operazione è stata annunciata da Hans Dieter Pötsch, il direttore finanziario, il quale ha anche definito i contorni del "quadro", cioè un esborso stimato tra il miliardo e il miliardo e mezzo di euro. Una cifra decisamente impegnativa ma che a Wolfsburg non spaventa dato che le casse traboccano di liquidità: almeno 20 miliardi di euro grazie alla congiuntura favorevole.

Volendo "italianizzare" il progetto, non si può non rilevare che la strada imboccata (e non da qualche giorno) da Volkswagen è esattamente opposta a quella percorsa da Marchionne.

Mentre il manager italo-canadese ha dovuto lottare per salvare Fiat, in Germania si punta al traguardo più ambizioso: diventare il primo costruttore di auto al mondo nel 2018. E, con il controllo totale anche di Scania e Man, diventare il leader planetario nel campo dei veicoli, inclusi commerciali e industriali. Quasi un obiettivo da "Risiko". Il terremoto giapponese (con il conseguente tsunami, anche nucleare) potrebbe aver accelerato i tempi di un possibile sorpasso, anche se la ripresa di General Motors può intralciare i piani.

FORTI ECONOMIE DI SCALA

Secondo Pötsch la forte sinergia tra i due costruttori di mezzi pesanti dovrebbe consentire economie di scala stimati in circa 200 milioni di euro l'anno: "Ma in futuro saranno anche maggiori". Il quotidiano economico tedesco "Handelsblatt" valuta, grazie all'analista Aleksej Wunrau (Bhf Bank), come realistica l'ipotesi di risparmio nell'ordine del miliardo con una integrazione completa tra Man e Scania. Soprattutto grazie alle intese non solo nella fase di produzione, ma anche di ricerca e sviluppo e di acquisti congiunti.

Ma non è tutto oro quello che sembra luccicare. Intanto perché, dopo le indiscrezioni degli ultimi mesi e il tentativo di Man di acquisire Scania (nel 2006), tra i board dei due marchi regna una notevole diffidenza e certamente non sarà facile far accettare, anche per gli efficienti manager di Volkswagen, un'eventuale matrimonio. Che non solo non è combinato da alcuno dei due potenziali contraenti, ma è imposto da soggetto terzo. E poi, si fa notare in Germania, grandi fusioni e acquisizioni negli ultimi tempi non hanno mai portato bene: tra le dieci più grandi operazioni degli ultimi anni (e questa rientrerebbe nel novero), soltanto una ha fruttato i risultati sperati con un incremento del valore delle azioni in mano (anche) ai risparmiatori. Le altre hanno finito con il penalizzarlo.

Nel 2010 il giro di affari di **Volkswagen** *è stato di 126,88 miliardi di euro, il 20 per cento in più.*

La capitalizzazione di Volkswagen è di 56,59 miliardi di euro, mentre quella di Man si ferma a 14,3. Il risultato operativo della prima è stato pari a 1,59 miliardi ed è ammontato a 0,56 per il secondo. In ogni caso le due società sono sane. Volkswagen scoppia addirittura di salute. I buoni risultati ottenuti sul mercato asiatico (in Cina Volkswagen conta di ampliare ulteriormente l'offerta con nuove joint-venture) hanno fatto affluire fiumi di denaro sui conti del colosso tedesco. Che ha il 100 per cento dei marchi Volkswagen (incluso il ramo dei veicoli commerciali), Audi, Skoda, Seat, Bugatti e Lamborghini, cui si somma il 49,9 per cento di Porsche nonché le quote di Scania e Man. Nel 2010 il giro d'affari è stato di 126,88 miliardi di euro con una crescita del 20 per cento rispetto all'esercizio precedente (addirittura meglio della "miracolosa" Bmw schizzata del 19,3 per cento a quota 60,48 miliardi e solo pochissimo peggio di Daimler salita del 23,9 per cento ma ferma sotto i 98 miliardi). Per quanto riguarda i profitti, Volkswagen è in testa fra le cento più grandi aziende tedesche con 7,2 miliardi; Daimler è quarta a 4,7.

Per Man sembra "fatta". Nel senso che Volkswagen ha i fondi per rispettare l'Opa imposta dalla normativa tedesca e, nel caso gli azionisti respingessero l'operazione ritenendola economicamente non troppo vantaggiosa, il colosso di Wolfsburg sarebbe automaticamente autorizzato a rastrellare in borsa quello che gli serve per ottenere il controllo della società. Per Martin Winterkorn, presidente del consiglio di gestione di Volkswagen, quello dei veicoli industriali è "un business estremamente interessante e strategico. Vogliamo spianare la strada a una collaborazione più stretta tra Man, Scania e Volkswagen per aumentare le sinergie a vantaggio di tutti gli azionisti".

Piëch lavora da anni a questa operazione che si è rivelata assai più complessa del previsto ed è stata rallentata da diversi ostacoli. Intanto perché Hakan Samuelsson, dimissionario ex Ceo di Man, aveva tentato nel 2006 una sortita opposta, puntando cioè al controllo di Scania (società per la quale aveva lavorato per 23 anni) all'insaputa (veramente?) di Volkswagen. Samuelsson era poi stato sostanzialmente costretto a lasciare a causa della reazione dell'azionista automobilistico, spianando di fatto la strada alla Casa di Wolfsburg che, nel frattempo, aveva ceduto il ramo camion in Brasile. L'ipotesi era stata così ribaltata, cercando di far acquisire Man da Scania: un'operazione ancora più complessa perché intralciata da una inchiesta dalla magistratura tedesca su un grave caso di corruzione.

INDAGINI IN CORSO

L'indagine riguarda vendite di camion e autobus: secondo gli inquirenti tedeschi, sarebbero state pagate mazzette per favorire l'acquisto di veicoli Man da parte di aziende clienti. I fatti risalirebbero a diversi anni fa, tra il 2001 e il 2005. Da accertare sono le responsabilità: dei singoli o dell'intera società. Man, appellandosi al codice di condotta interno, rifiuta la seconda tesi, ma il milione di euro versato in nero stimato dalla procura potrebbe avere conseguenze serie. Per questo, considerate le dimensioni delle società, non era possibile ipotizzare per Scania un'acquisizione così rischiosa. Di più: un'eventuale condanna potrebbe annullare la cessione di Ferrostaal (che si occupa di macchinari industriali) al fondo arabo Ipic, aggravando così i bilanci di Man in modo insostenibile per Scania che si troverebbe ad aver ingoiato il classico boccone avvelenato. Per effetto dello scandalo, Piëch e Volkswagen sono riusciti a mettere Samuelsson sulla graticola, imponendogli di fatto le dimissioni.

Un ulteriore ostacolo alla concentrazione è la verifica dell'Antitrust europea su un possibile "cartello" in fatto di prezzi e pratiche anticoncorrenziali. La procedura, scattata all'inizio dell'anno, sarebbe stata aperta in seguito all'interessamento dell'Office of Fair Trading del Regno Unito. Ispezioni e controlli sono scattati in diversi Paesi europei e, fra i costruttori coinvolti, ci sono sia Scania sia Man, oltre a Daimler, Iveco e Volvo. Quella di "abuso di posizione dominante" è uno dei possibili capi di accusa che pende sui vari costruttori. Non esistono tempi certi sull'indagine che potrebbe rivelarsi assai lunga e complessa. La normativa comunitaria "premia" tuttavia il primo indagato che collabori con gli inquirenti. Un'incognita che potrebbe pesare sulla vicenda.

Mattia Eccheli

Tata stringe i tempi con il lancio sul mercato inglese

IN ARRIVO L'ACE ELETTRICO

BOLZANO - Tata è pronta per l'introduzione dei veicoli elettrici sul mercato inglese. Dopo VISTA Electric Vehicle, mostrata al recente Salone di Ginevra, Tata Motors European Technical Centre - TMETC, il Centro d'Ingegneria di Tata Motors sito a Coventry - ha presentato la versione elettrica anche del mini truck ACE. L'occasione è stata fornita dalle due maggiori rassegne anglosassoni. La prima è la UK Environmental Association of Universities and Colleges (EAUC), svoltasi presso l'Università di York e frequentata ogni anno dai buyers di oltre 300 istituti scolastici, tra università e college inglesi. La seconda è l'International Commercial Vehicle Show di Birmingham, riservato alle proposte a basso impatto ambientale di tutti i produttori mondiali. In questa occasione TMETC ha esposto ACE EV con cassone ribaltabile e una versione a Box Van, entrambe disponibili entro l'anno in Inghilterra. ACE EV ha un'autonomia di circa 50 chilometri e velocità massima di 40 km/h. Il prezzo è molto competitivo e parte da 12.500 euro + Iva. Velocità, autonomia, prezzo di acquisto e di mantenimento lo rendono perfetto per utilizzi come consegne in centri urbani, tenute agricole e campus scolastici.

Il miglior partner per i vostri affari? Il vostro concessionario MAN.

SEMPLICEMENTE EFFICIENTE

MAN Truck & Bus Italia raccomanda Castrol

Scoprite le nostre soluzioni per un trasporto più efficiente

Al vostro fianco sulla strada di tutti i giorni. Sempre.

Qual è la strada più sicura per raggiungere il successo? È la strada della partnership, della collaborazione costruttiva. MAN vi è accanto sempre, con impegno, affidabilità e competenza. Ogni giorno ci ponete di fronte a nuove sfide: più efficienza, più rispetto per l'ambiente, soluzioni flessibili e personalizzate. Ma il nostro obiettivo resta sempre lo stesso: soddisfare i vostri desideri. Perchè non ci accontentiamo di trasportare ma vogliamo muovere in tutto il mondo merci e persone.

MAN

www.mantruckandbus.it

"Oggi - ha commentato Stefano Chmielewski, Presidente di Renault Trucks - è un giorno molto importante. Catone è un'azienda faro nella distribuzione in Italia. Ci siamo incontrati, ci siamo studiati e alla fine abbiamo costruito una relazione fatta di fiducia e di amicizia, che inevitabilmente ha portato all'importante commessa".

RENAULT TRUCKS / FORNITURA DI BEN 143 PREMIUM STRADA AL GRUPPO CATONE

Colpo grosso della Losanga in Campania

Mauro Zola

PASTORANO - Ci sono commesse destinate a far parlare molto. Commesse che, al di là del numero di camion che le riguarda, sono importanti perché segnano un momento di svolta. La fornitura che Renault Trucks ha fatto al Gruppo Catone è una di queste, sia per i numeri, perché si tratta di 143 Premium Strada, di cui 133 trattori da 460 cv e 10 motrici 380.26 6x2, sia perché l'azienda campana, che è oggi uno dei principali attori del mondo logistico nazionale, in questo caso ha deciso di cambiare dopo tanti anni il suo fornitore di veicoli industriali, rivolgendosi in toto al costruttore francese. Logico quindi che a festeggiare l'evento fosse presente anche il Presidente di Renault Trucks, Stefano Chmielewski, che nella definizione del contratto ci ha messo più di una mano.

"Oggi - ha commentato Chmielewski - è un giorno molto importante. Catone è un'azienda faro nella distribuzione, con cui ci siamo incontrati e con cui al di là dell'accordo commerciale abbiamo costruito una relazione fatta di fiducia e di amicizia. Naturalmente, alla base di tutte le relazioni commerciali ci deve essere la condizione che i mezzi devono soddisfare certi requisiti e che in più bisogna essere sempre presenti al fianco dei propri clienti".

PARTNER AFFIDABILI

"In questo - prosegue - posso garantire che Renault Trucks è un partner affidabile e così anche Carlo Catone, un esempio per tutti i clienti che sono nella zona del Casertano e in tutta Italia. Ma non solo, prima tutti i camion di questa azienda che passano la frontiera e portano in Europa il nome di Catone erano di un'altra marca, adesso invece ha dato a noi la possibilità di utilizzarlo come esempio di come si gestiscono le flotte. Speriamo di fare molti altri chilometri insieme".

La chiusura del Presidente di Renault Trucks è dedicata al mercato: "I clienti cercano mezzi che consumano poco, noi pensiamo in questo di avere un vantaggio strategico con il Premium e in generale con tutta la nostra offerta. È comunque un momento difficile, in cui tutti sono scatenati. C'è ancora qualcuno che ha dei veicoli degli anni scorsi sui piazzali e quindi butta giù i prezzi. Stiamo quindi aspettando che il mercato riprenda in maniera sana".

I motivi della scelta, che comprende non soltanto la fornitura di veicoli ma anche del pacchetto Optifuel, compresi i corsi di formazione per la guida razionale, vengono confermati da Castrese Catone, figlio del titolare, impegnato nella gestione delle aziende logistiche del gruppo. "L'acquisto dei Premium di Renault Trucks sicuramente è stato molto ponderato. Prima di trattare con il costruttore abbiamo testato a fondo il prodotto, per vedere se rispettava i nostri requisiti, in particolare sotto il profilo dei consumi. Ora posso confermare che si tratta di una bella macchina. L'accordo è quindi frutto di una scelta non improvvisata. Naturalmente il prodotto si deve testare a lungo termine, ma oggi ritengo che il Premium abbia i migliori requisiti".

Una parte degli acquisti va in sostituzione dei precedenti modelli e parte va a incrementare la flotta. La configurazione scelta prevede un unico motore, il Dxi 11 da 460 cv, abbinato al cambio automatizzato Optidriver.

I SEMIRIMORCHI SONO LAMBERET

"Veniamo da una storia di cambi automatizzati. La nostra flotta in termini di personale - conferma Catone - è nata con questo tipo di cambio. Inizialmente abbiamo avuto qualche problema con il passaggio traumatico dal cambio manuale all'automatizzato, per cui i consumi si facevano sentire. Con il tempo gli autisti hanno invece preso dimestichezza con questo tipo di trasmissione".

Per l'assistenza Catone si è affidato alla rete del marchio transalpino. "Abbiamo fatto un accordo chiavi in mano per la manutenzione, sia ordinaria che straordinaria. Continueremo invece a usare la nostra officina interna per le riparazioni dei semirimorchi e la manutenzione dei gruppi frigo".

Anche in questo caso l'imprenditore campano ha fatto scelte ben precise. "Per i semirimorchi negli anni abbiamo consolidato il rapporto con Lamberet, mentre i gruppi frigo sono suddivisi tra Carrier e Thermo King, tutti con doppia temperatura e controllo della catena del freddo".

Stefano Chmielewski, *Presidente di* **Renault Trucks** *(a destra), e* **Carlo Catone**, *titolare dell'omonimo gruppo oggi una delle realtà più dinamiche sul panorama nazionale del trasporto.*

VERO COLOSSO DEL TRASPORTO E DELLA LOGISTICA

LA GALASSIA CATONE

Centocinquanta trattori e duecento semirimorchi per il trasporto refrigerato, dal fresco al surgelato. A questi si aggiungono una settantina di camion, già tutti Renault Trucks, in Ungheria. In più una flotta di 70 veicoli più piccoli adibiti alla consegna in città. Con il nuovo insediamento di Parma il gruppo campano punta a diventare uno dei primi operatori per la distribuzione in Italia.

Castrese Catone, *nell'azianda di famiglia si occupa sia del settore trasporto che di quello logistico.*

Una prima parte della fornitura di trattori **Premium** *è già stata consegnata, si tratta di mezzi che hanno in comune il motore da 460 cv.*

PASTORANO - Viste le dimensioni attuali è perfino difficile tratteggiare i confini della galassia Catone, che soltanto nel casertano da lavoro a 1.500 persone, cui si aggiungono numerosi terzisti. E si tratta sì del più corposo ma non dell'unico insediamento (che conta su magazzini a Pastorano per oltre 150mila mq, a Vitulazio e a Napoli nella zona del porto), infatti una sede fantascientifica è in corso di completamento nell'interporto di Parma, dove già sono attivi 40mila mq di magazzini refrigerati, con altrettanti in funzione a Budapest. Il che ne fa un colosso da 110 milioni di euro di fatturato, di cui 53 dovuti alla logistica, 29 milioni ai trasporti e i restanti 28 ad altre attività, in prevalenza nel campo del retail.

DAL TRASPORTO ALLA LOGISTICA

"La nostra storia - ci racconta Castrese Catone, braccio destro del padre Carlo, fondatore dell'azienda - inizia da trasportatori ma nel corso degli anni abbiamo molto diversificato le attività, dedicandoci all'outsourcing al servizio dell'industria, da qui la crescita dei nostri immobili, tutti dedicati alla logistica specializzata. Una scelta che ha pagato. In termini di fatturato siamo infatti in crescita. Volendo ampliare l'arco di attività, abbiamo fatto una valutazione approfondita su quello che richiedeva il mercato e quindi abbiamo scelto di posizionarci in un settore ben preciso, quello alimentare, dai prodotti freddi fino a quelli freschi o a temperatura ambiente. Questo ha dato uno slancio in più alla nostra crescita. Le industrie cercano da tempo di terziarizzare, e noi ci siamo proposti per soddisfare quelle che erano le loro richieste".

Voi offrite un servizio logistico completo? "Certo. Ritiriamo le merci dal loro fine linea, immagazziniamo il prodotto, lo portiamo in casa, lo gestiamo con i requisiti richiesti, fino ad arrivare alla consegna dell'ordine portando le merci sul mercato ai loro clienti. Naturalmente cercando di mantenere quella che è la logica dei tempi. A questo aggiungiamo anche un'attenzione particolare, oggi molto richiesta, all'impatto ambientale e di conseguenza ai consumi. Per questo in alternativa all'utilizzo dei camion stiamo richiedendo delle tracce ferroviarie".

Un concetto molto diverso da quello degli inizi. "Allora i numeri erano invertiti, nel nostro bilancio c'era una preponderanza di trasporto. A lungo andare ci siamo resi conto che il camion per noi è un optional al servizio dell'industria, lo devi tenere ma stando attenti ai canoni delle normative. E di conseguenza ai temi ecologici e dei consumi".

Come è composta la vostra flotta? "In Italia abbiamo all'incirca 150 trattori e duecento semirimorchi per il trasporto refrigerato, dal fresco al surgelato. A questi si aggiungono una settantina di camion, già tutti Renault Truck, in Ungheria. In più abbiamo una flotta di mezzi di dimensioni minori adibiti alla consegna in città. All'incirca 70 macchine, dal 35 q al 140 q, con cui copriamo tutto il Centro Sud, isole comprese. Con il nuovo insediamento di Parma vogliamo diventare uno dei primi operatori per la distribuzione sul territorio. Ci sarà quindi una flotta di mezzi leggeri anche su Parma".

Che percorrenze realizzate? "Siamo sui 140mila km l'anno per veicolo. Non sono lunghe percorrenze, del resto con le normative oggi in vigore non ti puoi permettere di fare viaggiare troppo le macchine, i tempi di guida vanno rispettati e mettere il doppio autista è troppo oneroso. L'obiettivo che ci siamo sempre dati è che il camion lo devi utilizzare soltanto per coprire un'esigenza del cliente. Diventando un operatore logistico che oltre ai magazzini da anche la garanzia di un trasporto diretto, senza l'utilizzo massiccio di strutture terze, il che rappresenta un'ulteriore garanzia per il cliente".

I CLIENTI SONO MULTINAZIONALI

Quanti terzisti utilizzate? "Fatto 100 nella movimentazione di merce il 70 per cento deve essere svolto dalla nostra flotta diretta, il resto da vettori terzi. Che servono quando l'industria in momenti stagionali prevede grossi spostamenti di materiali. Naturalmente più cresce il trend della logistica più devi proporzionalmente incrementare la flotta".

Che tipologia di clienti servite? "Parliamo di Unilever, Parmalat, Kraft. Di multinazionali che hanno la necessità di essere presenti sul territorio, tramite un operatore che conosce l'area. Il nostro Gruppo negli anni ha anche creato una rete di network distributivi per aree regionali. Abbiamo per questo una decina di filiali non dirette in Italia, a cui affidiamo le merci e che ci garantiscono tutti i requisiti necessari. Siamo nati con Parmalat e per loro come per altri brand ancora oggi siamo concessionari di area. Principalmente ci rivolgiamo alla piccola distribuzione, circa 2.500 punti vendita. Stiamo mettendo a punto un network regionale anche nel Nord Italia. Il nostro obiettivo è di arrivare nel 2013 alla saturazione dell'area. Per questo spingiamo forte sull'interporto di Parma, in cui stiamo costruendo il nostro nuovo magazzino per prodotti surgelati, il primo in Europa in termini di tecnologia, totalmente automatico".

Perché avete scelto Parma? "Per la presenza nell'interporto di uno scalo ferroviario. Per ora lo utilizziamo pochissimo ma adesso abbiamo avuto l'autorizzazione per portare uno scalo ferroviario nel nostro insediamento a Pastorano. Ciò avverrà nei prossimi sei mesi e ci permetterà di creare una traccia ferroviaria che parta da Pastorano per Parma e da lì per la nostra sede a Budapest".

IL FUTURO È NELLE FERROVIE

Questo cambierà totalmente il vostro modello di distribuzione. "Utilizzeremo il treno per lo spostamento delle merci sulle lunghe percorrenze. Mentre il camion servirà sempre per tragitti brevi, con la nostra flotta copriremo quindi la distribuzione. Del resto già oggi già usiamo le navi per le isole. È un passo che il cliente ci chiede, anche per la tutela dell'ambiente".

Come avete affrontato gli anni della crisi? "I momenti in cui il mercato è in difficoltà sono quelli in cui bisogna investire. Gli utili, se ce ne sono, vanno rimessi nell'azienda e così abbiamo fatto noi. Quando c'era crisi noi investivamo. C'è stato certo un calo fisiologico dei consumi, ma non per il nostro lavoro, perché nel momento in cui gli altri dismettevano noi acquisivamo, per cui c'è stato un incremento di fatturato dovuto ai nuovi clienti".

Quando sarà attivo il centro logistico di Parma? "La piattaforma è finita, stiamo rifinendo i dettagli e l'inaugurazione avverrà a luglio. Si tratta del polo più importante in Europa in termini di capienza di pallet: stiamo parlando di circa 60mila posti pallet, tutti a meno 25°. Il magazzino è di 22mila mq, alto 35 m, automatico, a 14 livelli, con 11 traslo automatici, più i robot per l'attività di picking".

State entrando direttamente anche nel mercato della distribuzione al dettaglio.

"Uno dei progetti futuri è quello di porci direttamente sul mercato della grande distribuzione. Abbiamo un accordo con Carrefur per la prossima apertura di punti vendita e supermercati, tramite l'acquisizione dei loro attuali esercizi, dai Carrefur Market agli Express, negozi dai mille ai settecento mq di superficie. Questo per cercare di diventare uno dei leader sul mercato campano. Tutto quello che facciamo deve mantenere un filo logico nel Gruppo. È tutto legato. Ci poniamo quindi noi stessi al servizio della nostra struttura. Un progetto ambizioso ma ci crediamo".

Grande soddisfazione anche per Antonio Di Cunzolo

LALPEMUNO PARTE BENE

PASTORANO - Protagonista ma un po' schivo, Antonio Di Cunzolo, titolare de Lalpemuno, la concessionaria Renault Trucks che copre l'intera Campania, si è tenuto in disparte nel corso della presentazione. D'obbligo è comunque un suo commento a poco più di un anno dall'apertura. "In Campania possiamo dire che va bene, ci siamo avviati con successo. Certo, il mercato non va ancora un granché, però l'operazione Catone insieme a qualche altra iniziativa che abbiamo in programma riusciranno a sostenerci, a far in modo di radicarci ulteriormente sul territorio. L'obiettivo di mercato che ci eravamo dati del resto è raggiunto. Abbiamo inoltre un bel portafoglio ordini per quel che riguarda la gamma pesante, trattori e motrici. Sui leggeri invece siamo ancora indietro di parecchio, ma cercheremo di recuperare, anche se il mercato si è abbassato. Oggi sono soltanto i flottisti a comprare, il cliente singolo fatica e aspetta".

Antonio Di Cunzolo, *titolare de* **Lalpemuno**

Meno positive le impressioni dell'imprenditore sull'altra concessionaria Renault Trucks aperta da poco in Sardegna. "Una regione pesantemente in crisi. Tanto che quest'anno non riuscirò come previsto ad ammortizzare l'investimento fatto. Quel mercato è ancora in caduta libera, del resto è l'intera economia dell'isola a essere ferma. È stato forse il momento sbagliato di fare un giusto investimento".

In quel caso non funziona neppure l'assistenza? "No, non c'è parco circolante. Si tratta in gran parte di mezzi vecchi, che inoltre non stanno lavorando e quindi non richiedono manutenzione. La Sardegna ha una produzione interna molto bassa, stanno chiudendo le aziende e quindi se lo Stato non prende posizione la situazione non potrà che peggiorare. L'unico trasporto che si muove è quello relativo al carburante".

Tornando a parlare della Campania, quanto conta avere un cliente come Catone? "È stato un investimento, oltre che una scommessa che i miei collaboratori hanno vinto. Ora stiamo ipotizzando di fare cose importanti con questa azienda. Carlo Catone è una grande persona, che può contare su di una squadra di familiari tutti messi nel giusto ruolo, per questo continuerà a crescere".

Più tardi nel corso del pranzo, sapremo nel dettaglio in cosa consiste la collaborazione: nella costruzione a Pastorano nei pressi del complesso Catone di una grande officina, in società tra le due realtà.

DAF TRUCKS / IMPONENTE PRESENZA ALL'AUTO SHANGHAI 2011

Esposizione premium

> All'ultima edizione dell'importante Salone dell'Auto della metropoli asiatica, l'americana Paccar ha presentato la linea di prodotti Daf Trucks premium, dimostrando una sempre maggiore attenzione al mercato cinese. Nel primo trimestre 2011 Paccar ha registrato un incremento dei ricavi e dell'utile netto a livello mondiale.

Marco Chinicò

Shanghai - Protagonista indiscusso del settore, simbolo della crescita dell'economia cinese anche nell'ambito automotive, l'Auto Show di Shanghai ha celebrato dal 21 al 28 aprile la sua edizione 2011. La multinazionale Paccar si è presentata all'appuntamento esponendo la sua linea di prodotti Daf Trucks premium, riconfermando l'attenzione da tempo riservata al mercato cinese. "Paccar ha ormai una storia centenaria in Cina - ha spiegato Dan Sobic, executive vice president - Il Salone dell'Auto di Shanghai offre eccellenti opportunità per mostrare i veicoli Daf, leader dell'industria, ai clienti cinesi del settore veicoli commerciali".

I veicoli Daf presentati includevano la serie LF per le applicazioni di distribuzione urbana, la versatile serie CF per applicazioni regionali e applicazioni specifiche, oltre al modello di punta XF105 per il trasporto internazionale a lungo raggio. "La Cina è il più vasto mercato a livello mondiale e Paccar è intenzionata a espandere la propria presenza in questo Paese", ha aggiunto Dan Sobic. Inoltre, al recente Bus World Asia di Shanghai, Paccar ha ricevuto per il quinto anno consecutivo il premio "Best Coach Engine Manufacturer", riconoscimento meritato per l'affidabilità, la durata e l'economia dei consumi dei sui motori da 12,9 e 9,2 litri, ormai leader di settore anche in Cina.

ECONOMIA IN RIPRESA

L'espansione sul mercato cinese è parte integrante della strategia di sviluppo di Paccar, che nel primo trimestre 2011 ha registrato un incremento dei ricavi e dell'utile netto. "I risultati conseguiti - ha dichiarato Mark Pigott, Presidente e Ceo dell'azienda americana - riflettono i benefici di un'attività di vendita di veicoli più efficace sia in Europa che in Nord America e di un miglioramento degli utili provenienti dai servizi finanziari e dei ricavi legati alla vendita di ricambi in tutto il mondo. Le economie di Nord America ed Europa sono in ripresa, a eccezione del comparto dell'edilizia commerciale e residenziale negli Stati Uniti. I nostri clienti, che utilizzano veicoli a lunga percorrenza, stanno beneficiando dell'incremento del volume delle merci trasportate e delle tariffe, che hanno generato un incremento della produttività delle flotte. Sono pertanto molto orgoglioso dei nostri 19mila dipendenti, che hanno dato eccellenti risultati ai nostri azionisti e ai nostri clienti. Lo stato patrimoniale in ottima salute di Paccar e i flussi di cassa positivi hanno consentito all'azienda di aumentare gli investimenti in conto capitale per migliorare sia l'efficienza produttiva sia i programmi di sviluppo prodotto. Questi investimenti contribuiranno alla crescita a lungo termine dell'azienda".

Paccar ha guadagnato 193,3 milioni di dollari nei primi tre mesi dell'anno, in aumento rispetto ai 68,3 milioni di dollari dello stesso periodo del 2010. Nel primo trimestre 2011 le vendite nette e i proventi derivanti dai servizi finanziari sono aumentati del 47 per cento arrivando a 3,28 miliardi di dollari contro i precedenti 2,23 miliardi. L'utile netto è stato di 93,3 milioni di dollari. "La quota di mercato Daf nel settore oltre le 15 tonnellate in Europa continua a crescere e ha raggiunto il 16 per cento all'inizio del 2011 - ha detto Harrie Schippers, Presidente di Daf - Si stima che le vendite al dettaglio nel mercato europeo dei carri oltre le 15 tonnellate quest'anno saranno comprese in un range che oscilla fra le 220mila e le 240mila unità. Daf è leader nel mercato oltre le 15 tonnellate in Paesi e aree geografiche come Regno Unito, Paesi Bassi, Belgio ed Europa Centrale. L'azienda sta facendo ottimi progressi verso il raggiungimento del suo obiettivo a medio termine del 20 per cento di quota di mercato".

Nel 2011 le vendite al dettaglio nel settore retail per la Classe 8 negli Usa e in Canada sono in costante miglioramento. Le previsioni di vendita retail sono aumentate fino a raggiungere una quota compresa fra 200mila e 220mila veicoli, segnando quindi l'annata migliore dal 2006. Rimanendo sempre al di là dell'Oceano Atlantico, da oltre 40 anni i veicoli Kenworth sono presenti nei Paesi andini del Sud America. "Per portare a pieno compimento il successo di Kenworth nella regione andina - ha affermato Bob Christensen, executive vice president di Paccar - abbiamo introdotto i veicoli Daf, per i quali nel 2011 le vendite attese in quest'area del Sud America nel segmento oltre le 15 tonnellate sono comprese fra 30-35mila unità". La società ha lanciato la gamma CF in Cile, Ecuador e Perù a marzo e sta procedendo alla valutazione di potenziali siti in Brasile per l'assemblaggio veicoli Daf. Il Brasile è un importante mercato per il settore camionistico, con vendite retail nel 2010 nel settore oltre le 10 tonnellate di 125mila unità. Questo mercato in crescita promette eccellenti opportunità per Daf nel lungo periodo".

AVANZATA AUSTRALIANA

Paccar Australia, che include i marchi Kenworth e Daf, ha rafforzato la propria leadership di mercato guadagnando una quota record del 25,7 per cento lo scorso anno nel settore heavy-duty. Nel marzo del 1971, il primo carro Kenworth prodotto in Australia usciva dallo stabilimento di Bayswater, vicino a Melbourne. Da quell'epoca, Kenworth si è confermata leader per l'innovazione in Australia nella produzione di veicoli commerciali, con vendite pari a 40mila trucks attraverso una rete di 49 concessionarie situate in Australia, Papua Nuova Guinea e Nuova Zelanda. A partire dal 1998, Paccar ha ampliato la propria gamma di prodotti con l'introduzione dei veicoli Daf.

Gli utili a lungo termine realizzati da Paccar, il solido stato patrimoniale e la forte attenzione agli aspetti qualitativi, tecnologici e produttivi hanno consentito all'azienda di investire 3,9 miliardi di dollari dal 2001 in progetti d'investimento complessi, nuovi prodotti e processi. I miglioramenti produttivi del 5-7 per cento all'anno e incrementi della capacità produttiva di oltre il 40 per cento negli ultimi cinque anni hanno consentito di potenziare le attività produttive e ricambistiche. Nel 2011 Paccar sta aumentando gli investimenti in conto capitale per dare slancio ai programmi globali di sviluppo prodotto. Secondo le previsioni, quest'anno le spese in conto capital sfioreranno i 400-500 milioni e quelle per la Ricerca e Sviluppo 275-300 milioni alla luce degli investimenti che Kenworth, Peterbilt e Daf stanno attivando in prodotti e servizi leader di mercato per consentire anche ai loro clienti di proseguire il trend di risultati profittevoli nei rispettivi settori di attività.

Nel 2011 festeggia cinquant'anni di attività Paccar Financial Corporation, fondata nel 1961 per facilitare la vendita di veicoli premium Kenworth e Peterbilt. Mezzo secolo dopo, Paccar Financial finanzia il 66 per cento dei trucks venduti dai concessionari Kenworth e Peterbilt e oltre il 30 per cento di quelli Kenworth e Peterbilt venduti o concessi in leasing negli Usa e in Canada.

STRATEGIE FINANZIARIE

Le aziende del ramo Financial Services conseguono buoni risultati. Paccar Financial Services (PFS) ha un portafoglio di 134mila veicoli e rimorchi, con attività totali per 8,15 miliardi di dollari. Paccar Leasing, una delle principali società di leasing full-service per il settore dei veicoli commerciali in North America, con una flotta di oltre 30mila veicoli, fa parte di questo segmento. Il reddito ante-imposte del primo trimestre 2011 è stato pari a 50,3 milioni di dollari contro i 28,1 milioni dello stesso trimestre dell'anno precedente.

I ricavi sono stati pari a 241 milioni rispetto ai 246,4 milioni del 2010. Durante i primi tre mesi dell'anno in corso gli utili sono aumentati grazie al miglioramento dei margini finanziari e degli accantonamenti per perdite su crediti, arrivati a 10,5 milioni di dollari rispetto ai 18,4 milioni dello stesso periodo del 2010. PFS è in grado di offrire ai concessionari Kenworth, Peterbilt e Daf e ai suoi clienti in 20 paesi del mondo in 3 continenti finanziamenti retail mirati. Maggiori volumi di carico e di trasporto hanno migliorato la redditività della clientela, portando a una minore incidenza dello scaduto e degli accantonamenti per perdite su crediti. Paccar sta inoltre beneficiando di prezzi più alti per la vendita dell'usato, che continuano ad aumentare, rispetto ai livelli dell'anno precedente, del 15-20 per cento.

"Il Salone dell'Auto di Shanghai - ha detto Dan Sobic, executive vice president di **Paccar** *- offre eccellenti opportunità per mostrare i veicoli* **Daf** *ai clienti cinesi del settore veicoli commerciali".*

MAN FINANCE ITALIA / IL TIMONE NELLE MANI DI MARION SCHWARZ

"Uno strumento decisivo per i clienti"

È la convinzione di Marion Schwarz, neo Amministratore delegato della finanziaria che affianca le attività di Man Truck & Bus sul nostro mercato. Le numerose iniziative al tappeto a sostegno del business degli autotrasportatori.

Marion Schwarz, *Amministratore delegato di* **Man Finance Italia**, *e* **Alberto Brambilla**, *Responsabile commerciale.*

Paolo Romani

Misano Adriatico - Da qualche mese ha assunto il ruolo di amministratore delegato di Man Finance Italia, ma non è la prima volta che Marion Schwarz affronta il mercato italiano, che anzi conosce molto bene. "Ho iniziato a lavorare per la Man nel '92 - spiega la manager - Sono quindi stata per cinque anni a Monaco, impegnata nel reparto personale e nel controlling delle filiali all'estero, poi in Ungheria come responsabile finanziario, con lo stesso ruolo in Belgio e poi anche in Italia per quasi cinque anni. Quindi sono stata trasferita in Russia per occuparmi di tutta la regione dell'ex Unione Sovietica. Dal gennaio dell'anno scorso sono tornata in Italia per la Man Finance, sempre come responsabile finanziario per tutta la Regione Sud dell'Europa e dal 1° aprile sono amministratore delegato della finanziaria".

Lavorare nella captive è molto diverso rispetto alla Man Truck & Bus?

"Gli obiettivi sono gli stessi, vendere i veicoli. Personalmente non vedo grandi differenze. La finanziaria è molto importante per raggiungere gli obiettivi, a patto che si lavori insieme al resto dell'azienda, siamo un team e come un team dobbiamo agire".

Le finanziarie sono oggi più che mai tra le componenti più importanti per un costruttore, cosa state studiando per supportare la vendita dei veicoli Man?

"Da poco abbiamo lanciato tre nuove campagne. A partire dalla Efficient Lease, per spingere le vendite della nostra serie Efficient Line, poi abbiamo voluto creare una campagna per tutti i trattori TGX con la cabina più grande, proposti a un tasso agevolato e infine stiamo lavorando sui modelli TGL e TGM per cercare di aumentare la quota di mercato. Scendendo nel dettaglio della Efficient Lease, questa comprende un'estensione di garanzia con una durata complessiva di 48 mesi, in modo che la catena cinematica sia coperta per tutta la durata del contratto dalla garanzia. Abbiamo poi aggiunto l'assicurazione incendio e furto e siamo arrivati a una rata mensile che ritengo attraente per i clienti. Nel futuro, per dare una mano ai colleghi nell'aumentare le vendite, abbiamo in cantiere i progetti Full Service Lease o Integrated Solutions, con cui vorremmo proporre al cliente una rata mensile che comprenda tutto, il contratto di manutenzione e riparazione oppure un'estensione di garanzia o ancora una combinazione delle due soluzioni. Il tutto completato da un'assicurazione a cui possono essere aggiunte diverse opzioni a scelta. Questo progetto inizierà a giugno e verrà gestito insieme alla Man Truck & Bus, non è infatti soltanto un'iniziativa della finanziaria ma di tutta la Man, seguito e soprattutto supportato direttamente dalla Casa madre".

Queste iniziative sono dedicate più alle flotte o più ai padroncini e alle piccole e medie imprese?

"A mio parere si tratta di prodotti convenienti per tutte le tipologie di clienti. La cosa importante è il vantaggio per il cliente, a tutti infatti fa comodo avere la certezza del costo mensile del veicolo".

Nel periodo di crisi appena trascorso, è stato necessario scendere a compromessi e finanziare anche aziende che prima invece avreste rifiutato?

"Direi che abbiamo fatto il contrario. Abbiamo infatti passato un momento molto difficile come finanziaria, ma proprio per questo abbiamo dovuto pensare attentamente a quali clienti accettare. È chiaro che il nostro scopo principale è dare un supporto alla Man, fornire un valore aggiunto per arrivare a volumi di vendita più elevati, ma non a ogni costo. Abbiamo un sistema di analisi del credito che usiamo indipendentemente rispetto ai colleghi. Certo, abbiamo più conoscenze rispetto a una banca in relazione al valore residuo del prodotto e possiamo dare soluzioni che una finanziaria esterna non può dare, ma non vogliamo accettare clienti finanziariamente deboli".

Mi ha parlato di un progetto relativo alle vostre gamme media e leggera, che in Italia hanno sempre avuto volumi più bassi. Cosa avete studiato per quel tipo di clientela molto diversa da quella del TGX?

"Proponiamo un tasso agevolato al 2,99. Questo dovrebbe aiutarci a sfondare su quel mercato".

Che percentuale delle vendite Man coprite come captive?

"Circa il 25 per cento".

È un risultato che vi soddisfa?

"Abbiamo per quest'anno in programma di raggiungere il 30 per cento, però già anche il 25 per cento può andar bene, se teniamo conto di tutta una serie di problemi avuti negli ultimi anni. L'importante è che siamo in crescita. Oggi siamo arrivati a un punto in cui abbiamo messo in pista la struttura commerciale giusta e aumentato i servizi a supporto dei nostri colleghi. In definitiva sì, posso dire che la nostra attuale quota al momento ci soddisfa".

Tra i vostri progetti c'è di seguire più da vicino le concessionarie dislocando agenti commerciali sul territorio?

"Sì. Dopo che a causa dei tanti problemi di insoluti e quindi di recupero crediti degli ultimi anni, abbiamo dovuto concentrare una parte della nostra forza proprio in quel settore. L'anno scorso abbiamo valutato che era una decisione azzeccata per quella fase del mercato ma che invece per spingere le vendite non era quella la strategia giusta. Quindi abbiamo cercato di cambiare rotta, rimettendo sul territorio i nostri area manager che sono più vicini che mai ai concessionari, in particolare a quelli più responsabili".

Quindi anche stando attenti alla clientela avete dovuto fra fronte a parecchi insoluti?

"Certo, era inevitabile con la crisi in atto".

Come giudica dal punto di vista finanziario il mercato italiano rispetto agli altri europei?

"Ho vissuto l'anno scorso un'esperienza in Spagna, Turchia, Austria e poi Germania, posso dire che i Paesi del Sud Europa hanno se paragonati agli altri una percentuale di insoluti molto più elevata".

Secondo lei per colpa della crisi o di mancanze strutturali delle aziende di trasporto di quei Paesi?

"Soprattutto è stata colpa della crisi. Che per fortuna sta passando".

In Germania è già successo.

"Anche là abbiamo dovuto far fronte a un serie di insoluti, ma non così pesante come in Italia. Certo, dipende anche dalla stabilità del settore, in Germania la crisi ha significato un calo del 35 per cento del trasporto, in Spagna per diversi motivi, come la crisi immobiliare, il mercato è calato dell'80 per cento e lo stesso è successo in Italia".

State lavorando con grandi flotte o soprattutto con clienti medio piccoli?

"Il primo dato positivo di quest'anno è la ripresa dei flottisti. Anche se devo dire che il nostro parco clienti è abbastanza variegato. In sostanza la clientela buona e sana c'è in ogni segmento. Se devo dare una percentuale quella delle flotte non supera il 40 per cento. Questo vuol dire che c'è stata una bella ripresa anche per i padroncini".

Com'è il rapporto con i concessionari?

"Buono, visto che in passato sono stata direttore finanziario e amministrativo ho lavorato molto con i dealer. Li conosco e loro conoscono me. Oggi sono contenti delle nostre scelte, del poter disporre della nostra struttura commerciale. Li ho incontrati di recente e mi sembrano pronti a ripartire col piede giusto".

Ci sono differenze tra Nord, Sud e Centro del Paese?

"Dal punto di vista finanziario i problemi li abbiamo avuti soprattutto al Sud, che è stato molto colpito dal momento di difficoltà".

Man Finance Italia *ha da poco lanciato tre nuove campagne rivolte alla clientela. A partire dalla Efficient Lease, utile strumento per promuovere le vendite della serie* **Efficient Line**. *Comprende un'estensione di garanzia con durata complessiva di 48 mesi.*

PAOLO A. STARACE

AMMINISTRATORER DELEGATO E MANAGING DIRECTOR DAF VEICOLI INDUSTRIALI

Consolidare le posizioni e ampliare l'offerta

È questo l'obiettivo che il nuovo timoniere dell'azienda di Trezzano sul Naviglio si pone, con un'attenzione particolare anche al potenziamento della rete e soprattutto a una più efficace azione, in collaborazione con selezionati allestitori, per portare allo stesso successo dei trattori anche i carri.

Paolo A. Starace, da maggio nuovo Amministratore delegato e Managing Director di Daf Veicoli industriali, succede a Roberto Giorgi, che ha lasciato l'incarico dopo oltre trent'anni di onorato servizio, dei quali gli ultimi sette alla guida dell'azienda di Trezzano sul Naviglio. Nato a Milano nel 1970, sposato, una figlia, Paolo A. Starace ha una formazione economica-finanziaria conclusa con il titolo di Executive MBA conseguito presso MIP-Politecnico di Milano. Appassionato di viaggi e buona cucina, prima del suo arrivo in Daf, Starace ha lavorato nel settore dei beni strumentali. Dal suo ingresso in Daf nel 2000, ha ricoperto, all'interno del Gruppo Paccar, posizioni di crescente responsabilità in Italia: Responsabile Credito e Sviluppo Rete Daf Trucks, dal 2003 Responsabile Credito Daf Trucks e Paccar Financial, dal dicembre 2006 Amministratore delegato della finanziaria captive Paccar Financial Italia.

Mauro Zola

MISANO ADRIATICO - Consuetudine vuole che in periodi di crisi il timone del comando venga affidato a manager con vocazione strettamente commerciale, mentre invece quando si naviga in acque più tranquille sia preferibile qualcuno di estrazione finanziaria. Se questo è vero, la nomina di Paolo A. Starace ad Amministratore delegato della filiale italiana di Daf Trucks va vista come un segnale decisamente positivo, sulla base della sua carriera fatta per gran parte all'interno di strutture finanziarie, fin da prima di entrare nel team del colosso Paccar. "In precedenza - ci racconta - ho lavorato sempre per una multinazionale olandese, che produceva macchine da stampa off set, e qui mi sono occupato di credito. In Daf sono entrato nel 2000, come responsabile credito e sviluppo rete. Nel 2003 sono stato promosso responsabile del credito sia per Daf che per la captive del gruppo e mi sono occupato di quello che all'epoca è stato un progetto importante, che riguardava il finanziamento dello stock delle concessionarie, per cui io ero la persona di riferimento per l'Italia. Portata a compimento quella fase, sono entrato nella finanziaria, per diventarne amministratore delegato a fine 2006. Mi sono quindi fatto in prima linea tutta la crisi, che è stata un'esperienza straordinaria in tutti i sensi, per le strategie, la gestione portafoglio. È andata bene, tanto che nel 2010 abbiamo chiuso in utile, cosa di cui sono molto contento. Poi, con Roberto Giorgi che andava in pensione, l'azienda ha ritenuto che fossi il candidato giusto per succedergli".

La sua nomina testimonia la crescente importanza della parte finanziaria?

"Il suo peso oggi è cresciuto perché nessuno può più fare a meno di una fonte finanziaria. E poi la captive è una leva importante che il costruttore può usare per vendere più camion".

Daf è arrivata negli ultimi anni al vertice tra gli importatori, come pensa di strutturare la strategia per tenere la posizione?

"Quello è sicuramente il mio primo obiettivo. Del resto abbiamo segnali positivi, che ci vengono dagli ordini, che ci lasciano pensare che il mercato stia crescendo più del previsto e che noi stiamo facendo ancora bene. La strategia principale che seguiremo si divide in due parti: lavorare molto sulla rete e altrettanto sul personale. La crescita deve passare attraverso quella importante della rete per quel che riguarda competenze e professionalità, curando l'immagine ma anche la qualità dei dipendenti per cui saranno messi in atto numerosi programmi di formazione".

Pensate anche di ampliare la rete dei concessionari?

"Fino a oggi è stata abbastanza stabile, non abbiamo avuto grosse defezioni. Quindi possiamo contare su dealer ben organizzati e fedeli al marchio. Dovremo vedere cosa fare anche alla luce della nuova normativa europea, che ci metterà davanti a nuove sfide".

Anche all'interno siete un'azienda molto agile, direi snella.

"Questa impostazione rimarrà, è parte della nostra filosofia aziendale. Non vogliamo impegnarci con grandi strutture. Uno dei parametri scelti dalla Casa madre per misurare l'efficienza delle filiali è proprio il confronto tra il fatturato e il numero dei dipendenti. Quello che stiamo facendo invece è inserire figure specifiche altamente professionali, ad esempio per il progetto Vocational stiamo potenziando il settore marketing con un product specialist dedicato a quel segmento".

In cosa consiste il progetto Vocational?

"Si tratta di un'iniziativa molto importante, che abbiamo chiamato Vocational che è come gli americani definiscono i carri, e che quindi toccherà tutta la gamma, dall'LF fino all'XF 105 FAD. Puntiamo a crescere in questa tipologia di prodotti in cui non siamo mai stati molto forti. Questo perché, quando la crisi è arrivata e ha colpito i trasportatori noi, essendo puristi del trattore, abbiamo forse sofferto più di altri, e poi perché quella clientela è completamente diversa dalla nostra standard, con una grande componente di conto proprio e di nicchie dove la profittabilità è più alta".

Per questo avete varato tutta una serie di accordi con allestitori. Ma come pensate di avvicinare questa clientela che, come già detto, è un po'

Ancora una serie speciale dell'ammiraglia Daf Trucks

XF105 EXCLUSIVE PER CLIENTI ESIGENTI

MISANO ADRIATICO - Dopo le tante versioni speciali presentate l'anno scorso a margine della gara di Truck Racing, quest'anno è stata Daf l'unica Casa a proporre una special edition, naturalmente sulla base del suo trattore XF105. L'allestimento si chiama Exclusive e viene appaiato con dotazioni davvero interessanti, che comprendono il motore Paccar nella sua versione da 510 cv, lo ZF Intarder e a scelta il cambio automatizzato As Tronic 12 marce o il più classico manuale a 16 rapporti. La cabina Super Space è nel colore Bronze Metal, impreziosita da inserti in argento e grigio per ottenere una immagine molto high tech. Tra le dotazioni skylight e fari integrati nel paraurti, cerchi in alluminio, spoiler, fender, minigonne, specchi cromati.

Stessa attenzione anche per gli interni che al sedile del conducente in versione super air, aggiungono cassetto sotto il lettino inferiore, frigorifero, controllo automatico della temperatura, volante in pelle, plancia con effetto alluminio e un radio lettore CD luxury della VDO con 6 altoparlanti.

In tutto della Exclusive, studiata specificatamente per l'Italia, verranno costruiti 50 esemplari.

Saranno solo 50 i trasportatori italiani che potranno acquistare un **XF105** *nella versione speciale* **Exclusive** *con allestimenti esclusivi, il propulsore da 510 cavalli e il cambio automatizzato.*

In collaborazione con allestitori attentamente selezionati

Il progetto Vocational per il mercato dei carri

Tra le proposte del progetto Vocational viste a Misano Adriatrico un **LF** *equipaggiato con una gru retrocabina* **Fassi** *(sopra) e un* **CF** *con uno scarrabile della* **B.O.B. Italev** *(a fianco).*

Misano Adriatico - Il costruttore olandese punta con decisione al mercato dei carri, varando il progetto Vocational. Le cui prime avvisaglie si erano già viste al Samoter. In pratica, si tratta di una serie di accordi con allestitori attentamente selezionati, in modo da poter proporre versioni già allestite in tempi brevi e a costi fissi. È una strada a doppio senso di marcia, dato che la speranza di Daf è che anche da parte degli allestitori venga "ricambiato il favore" aprendo nuovi mercati alle gamme CF ed LF che in Italia non hanno ancora una buona diffusione.

Nello stand Daf a Misano Adriatico erano presenti alcuni esempi come un LF 55.250 a 2 assi con cisterna per il trasporto e la distribuzione di GPL, un CF 85.460 FAN 6x2 con terzo asse sterzante abbinato a un impianto scarrabile con sfilo idraulico della cuneese B.O.B. Italev, con potenza di sollevamento di 26 ton e la capacità di movimentare casse da 6,4 m di lunghezza.

Particolarmente interessante l'LF 55.280 Tipper equipaggiato con una gru Fassi F165ACXP26 Evolution. Si tratta di un modello a sei sfili idraulici in configurazione C, con dispositivo di impennamento Prolink, basamento in fusione di acciaio con colonna autocentrante senza manutenzione. A questa si aggiunge un cassone ribaltabile trilaterale.

diversa dalla vostra?

"Abbiamo più di una leva a disposizione. Le collaborazioni avviate ci portano a essere più vicini a quel mondo. Il cliente dell'allestitore speriamo guarderà i nostri carri con maggior interesse. Con questi partner selezionati condivideremo anche in parte il parco clienti. L'idea è infatti quella di promuovere anche attraverso l'allestitore i nostri carri e quindi usare quelle aziende come una sorta di cavallo di troia. Con loro saremo aiutati anche nelle consegne. Disporremo infatti di una fast lane, una linea prioritaria che ci permetterà di arrivare sul mercato con una velocità maggiore e soprattutto con un veicolo già allestito. Insieme a loro faremo una analisi del segmento cliente, della tipologia di allestimento più adatta e con loro configureremo anche le diverse macchine".

Visto che si tratta di allestimenti che comprendono anche ribaltabili, coinvolgerete attivamente CGT nell'operazione?

"CGT per noi è un concessionario come tutti gli altri, e quindi saranno pienamente coinvolti nel progetto Vocational. Ma non saranno gli unici, tutta la nostra rete verrà coinvolta come tutto il nostro staff interno. CGT ha una vocazione particolare per il movimento terra e per le linee FAD. In questo momento quel settore non è particolarmente frizzante se vogliamo usare un eufemismo e quindi anche loro stanno cominciando a guardare con interessante altre nicchie in cui ci sono opportunità di vendita".

Dopo l'esplosione avuta nel segmento trattori, dove contate di arrivare coi carri grazie a questa iniziativa?

"Nelle vendite abbiamo uno squilibrio importante tra trattori e carri. Ci piacerebbe arrivare a percentuali che rispecchino la media nazionale, quindi crescere decisamente sulla parte carri. Un obiettivo necessario perché oggi siamo molto indietro".

Quali sono i punti di forza delle vostre linee carri?

"Abbiamo a proposito fatto uno studio anche confrontandoci con la concorrenza. Il ruolo del nostro nuovo manager specialista sarà proprio di andare a lavorare sulla gamma: in alcuni segmenti non siamo presenti o abbiamo un prodotto non completamente adatto a quel tipo di trasporto o di cliente. Stiamo quindi lavorando insieme alla fabbrica per ampliare la tipologia di modelli e arrivare a servire anche quei clienti da cui prima non potevamo andare. C'è in atto un grosso sforzo in ricerca e sviluppo da parte del costruttore per supportare in pieno il progetto. Tornando ai punti di forza, si tratta di modelli solidi. Prendiamo ad esempio l'LF che è riconosciuto da chi lo guida come un ottimo prodotto. Abbiamo quindi buone opportunità di migliorarne la penetrazione. Sui modelli FAD stiamo lavorando sulle sospensioni, sulle balestre e su tante piccole cose che faranno dei nostri carri un prodotto in grado di raggiunger i traguardi che ci siamo posti".

Tornando ai trattori, come si sta muovendo quel mercato in cui voi avete lavorato molto sulle flotte?

"Sì, ma non solo. Le flotte oggi rappresentano una parte importante del nostro volume di vendita anche perché sono state le prime ad aver ricominciato a comprare camion nuovi. Hanno atteso molto durante la crisi per rinnovare il parco mezzi e adesso che la situazione economica si sta non dico riaprendo ma stabilizzando, loro sono i primi a segnare i trend di crescita. Però anche sul retail, sul padroncino si sta muovendo qualcosa. Noi siamo storicamente forti su quel tipo di cliente e quindi continuiamo a curarcelo".

Diceva che la vostra rete sta abbastanza bene, in realtà mi sembra che in generale i dealer stiano tutti soffrendo.

"Abbiamo scelto come strategia distributiva di avere a che fare con imprenditori indipendenti e questi chiaramente presentano un'area di rischio, che però abbiamo condiviso con loro. Per questo quando c'è stata la necessità li abbiamo aiutati, però sempre nel rispetto dei reciproci ruoli: noi siamo i costruttori e loro gli imprenditori. La maggior parte ha avuto la capacità, la forza sia finanziaria che imprenditoriale di capire la difficoltà del momento e di continuare, dove è stato necessario, anche immettendo capitali freschi. Si tratta di imprenditori lungimiranti che hanno capito che nel nostro marchio potevano trovare un futuro, che quello era soltanto un momento difficile. È vero, abbiamo perso per strada un paio di concessionari, ma non ci sono stati grossi problemi. È stato un momento molto difficile, questo sì".

Con la ripresa tutte le Case stanno cercando di vendere a tutti i costi. Si riesce comunque a mantenere una certa profittabilità?

"Quella è purtroppo una battaglia a cui non ci possiamo sottrarre ma che non porterà a nessun risultato positivo. In realtà la guerra dei prezzi non fa bene a nessuno. Bisogna anche considerare che la vendita del camion nuovo non è più la fonte primaria di profitto, che si è spostata sull'assistenza e sul servizio post vendita. L'attenzione dei concessionari su quel tipo di attività è fondamentale. Noi ci abbiamo puntato molto, è l'unico modo per fa sì che il concessionario possa ricavarne abbastanza da vivere, in qualche caso anche decisamente bene".

Pensa che Daf Trucks possa finire quest'anno in testa alle percentuali come importatore?

"Sarà molto dura, per tutta una serie di ragioni, ma è quello l'obiettivo. Ci sono importanti novità sul mercato, qualche concorrente ha già annunciato i motori Euro 6 e sta facendo delle politiche di prezzo forti per crescere in quote di mercato, forse perché prevedono un calo delle vendite a causa del costo dei nuovi veicoli. Si tratta di una serie di dinamiche che non ci lasciano tranquilli o almeno non ci permettono di avere una visione chiara sul come si concluderà l'anno".

A proposito di Euro 6, Daf è uno dei pochi costruttori che per adesso non ha presentato nulla.

"Le ripeto quello che è stato detto in una recente riunione in Olanda: è evidente che saremo pronti quando sarà il momento. Noi abbiamo già in casa i motori che si montano sui camion Paccar negli Stati Uniti e che con poche modifiche sono già in regola con i parametri Euro 6. Anzi, stiamo già introducendo nei propulsori attuali particolari che fanno parte del pacchetto Euro 6, senza aggravi di spesa per i clienti. Che senso avrebbe però annunciare adesso che a fine anno presenteremo l'Euro 6 che ha costi molto più alti? È una gara per far vedere chi è il leader tecnologico? Tutti avremo l'Euro 6, nessuno rimarrà indietro".

Si sono formati una serie di grandi gruppi in Europa, mentre Daf è rimasta da sola. Prevedete qualche operazione di sviluppo in partnership con altri costruttori?

"Abbiamo progetti di espansione strategica. In alcune aree del mondo non siamo ancora presenti come vorremmo. Ad esempio in America Latina, il Gruppo Paccar ha ritenuto che il prodotto Daf sia il più adatto a quel tipo di mercato e quindi a breve apriremo là uno stabilimento. Collaborazioni quando servono le abbiamo sempre avute, adesso stiamo guardando con attenzione a qualche costruttore dei mercati dell'Est Europa che abbia però importanti criteri di qualità. Prima dobbiamo essere certi che possa fornire prodotti in linea con i nostri standard".

Maggiore efficienza con costi d'esercizio ancora più ridotti

Innovazioni Daf sul motore MX Paccar

Eindhoven - Per migliorare ulteriormente l'efficienza dei consumi e i bassi costi desercizio, Daf Trucks sta introducendo numerose innovazioni per il rinomato motore MX Paccar da 12,9 litri. I nuovi pistoni, l'iniezione del carburante ottimizzata e l'esclusivo gruppo collettore di scarico completamente incapsulato garantiscono un consumo carburante sostanzialmente più basso e, di conseguenza, emissioni di CO_2 ridotte. Il motore MX Paccar da 12,9 litri è montato sui modelli Daf CF85 e XF105 ed è rinomato per le elevate prestazioni e l'alta affidabilità. Inoltre, questo motore gode di un'eccellente reputazione in termini di efficienza dei consumi. Durante l'ulteriore ottimizzazione del motore, Daf ha concentrato la propria attenzione in primo luogo sulle misure indispensabili in condizioni di carico parziale, tipiche dell'80 per cento delle condizioni di guida dei veicoli industriali. Le versioni del motore MX Paccar con 265 kW/360 cv, 300 kW/410 cv e 340 kW/460 cv sono tutte dotate di nuovi pistoni con migliori qualità termiche e che necessitano di un raffreddamento minore. Ciò significa che è sufficiente una pompa dell'olio più piccola per garantire massima efficienza e minore perdita di attrito. Al contempo, gli angoli d'iniezione e il sistema di gestione del motore sono stati ottimizzati. Daf Trucks sostiene di essere il primo produttore nel settore dei veicoli industriali a utilizzare l'incapsulamento termico, non solo per il turbocompressore ma anche per il gruppo collettore di scarico. Ne risulta una migliore gestione dell'aria, che consente di aumentare l'efficienza del turbocompressore e di ottenere una migliore combustione. I miglioramenti apportati al motore MX Paccar si traducono in una riduzione del 3 per cento del consumo carburante e delle emissioni di CO_2, in base all'impiego.

In linea con il programma Advanced Transport Efficiency di Daf Trucks, sono state implementate altre innovazioni per migliorare ulteriormente l'efficienza dei consumi e ridurre le emissioni di CO_2 e il costo totale di proprietà. I motori dei CF85 e XF105 si spengono automaticamente dopo cinque minuti di inattività e, oltre al cambio standard a 16 marce, è ora disponibile anche un cambio manuale più leggero a 12 marce, pertanto la trasmissione può essere meglio adattata all'applicazione specifica. La coppia elevata del motore MX Paccar indica che il cambio a 16 marce non è sempre necessario. Inoltre, il nuovo cambio offre ora l'opzione Direct Drive (Presa diretta) anche per la versione da 375 kW/510 cv, e questo significa meno attrito e maggiore efficienza. Su richiesta del cliente la velocità massima dei veicoli CF e XF può essere portata fino a 89 km/h, dal momento che l'impostazione standard è di 85 km/h a garanzia di un risparmio di carburante del 2-3 per cento per le applicazioni di trasporto internazionale. Un'altra novità è il cambio automatizzato AS Tronic con strategia di cambio marcia completamente ottimizzata per il consumo carburante. Il conducente può cambiare marce soltanto a velocità inferiori a 30 km/h e se utilizza l'MX Engine Brake; in tutte le altre situazioni, sarà l'elettronica a decidere il rapporto di marcia ideale. Allo scopo di sottolineare ai conducenti l'importanza di un consumo carburante ridotto, è ora una caratteristica standard del display principale del cruscotto della serie CF e XF la visualizzazione delle informazioni sul consumo di carburante corrente ed effettuato.

Entrambe le importanti innovazioni del motore MX Paccar e altre innovazioni che Daf Trucks sta introducendo si integrano perfettamente con l'ATE (Advanced Transport Efficiency, Efficienza del trasporto avanzato) di Daf, una gamma completa di soluzioni finalizzata ad aumentare le prestazioni di trasporto riducendo, al contempo, costi e impatto ambientale.

VOLVO TRUCKS / CAMPAGNA "OGNI GOCCIA CONTA" A FAVORE DELLA RIDUZIONE DEI CONSUMI

Risparmio step by step

"Grazie a misure relativamente semplici, è possibile ridurre i consumi di carburante in modo significativo", ha detto Staffan Jufors, Presidente e Ceo di Volvo Trucks. Il costruttore svedese ha adottato un approccio olistico basato sull'operatività del cliente, con l'obiettivo di ottenere un utilizzo ottimale dell'energia e un impatto ambientale ridotto al minimo. Un grande ruolo è svolto dalla formazione del conducente.

Staffan Jufors, *Presidente e Ceo di* **Volvo Trucks**

Pietro Vinci

ZINGONIA - Informati e consapevoli. Volvo Trucks lancia una campagna intitolata "Ogni goccia conta" per migliorare le conoscenze relative all'efficienza dei consumi. Il messaggio è chiaro: "Grazie a misure relativamente semplici, è possibile ridurre i consumi di carburante in modo significativo - ha detto Staffan Jufors, Presidente e Ceo di Volvo Trucks - Un minore consumo di carburante è un bene per i nostri clienti e per l'ambiente: questo è il messaggio che desideriamo comunicare".

Come spiega la stessa Casa svedese, lo sviluppo di una nuova generazione di motori, capaci di soddisfare richieste più severe in merito alle emissioni di gas di scarico e in particolare di particolati e ossidi di azoto, costa miliardi di euro. Nel migliore dei casi, ciò può ridurre il consumo di carburante e le emissioni di anidride carbonica forse dell'1 per cento. Allo stesso tempo, è stato dimostrato che misure relativamente semplici portano risparmi molto maggiori. "Di solito è la parte meccanica a ricevere tutta l'attenzione. Ovviamente, la parte meccanica è importante e siamo orgogliosi di avere i veicoli forse più efficienti sul mercato - ha aggiunto il numero uno di Volvo Trucks - Tuttavia, la cosa più importante è che ora abbiamo adottato un approccio olistico basato sull'operatività del cliente, con l'obiettivo di ottenere un utilizzo ottimale dell'energia e un impatto ambientale ridotto al minimo. Si tratta di fare in armonia piccoli e grandi passi".

Al fine di mostrare le diverse misure disponibili per risparmiare carburante, Volvo Trucks presenta la filosofia "Ogni goccia conta", un concetto mirato alla concreta riduzione del consumo di carburante e dell'impatto ambientale. Sul sito www.volvotrucks.com/everydropcounts sono riportati esempi di metodi di grandi e piccoli utili per ottenere il fatidico risparmio di carburante.

Cercare nuovi modi per mandare i veicoli più lontano con meno carburante e un minore impatto ambientale. È la sfida **Volvo Trucks**.

Da questo punto di vista, il conducente svolge un ruolo fondamentale. La formazione alla guida economica ed ecologica è dunque uno dei metodi più efficaci. In Europa, 15mila conducenti hanno già seguito il corso di formazione di Volvo Trucks. La gamma generale di misure per il risparmio comprende grandi innovazioni tecniche, come la tecnologia ibrida e i motori con alimentazione a gas, ma anche accessori e servizi come la scelta degli equipaggiamenti, la manutenzione dei veicoli, i sistemi di pianificazione del traffico e l'analisi dei consumi di carburante. Inoltre, grazie a un allineamento corretto delle ruote e alla scelta di pneumatici appropriati, è possibile tagliare i consumi del 14 per cento. "In altre parole - ha confermato Staffan Jufors - non stiamo parlando di una visione per il futuro, ma piuttosto di passi concreti che vengono già attuati. Con tutte le tessere del mosaico che vanno a posto, sentiamo che i tempi sono maturi per andare avanti in questo modo e per parlare della nostra filosofia e dei nostri obiettivi a lungo termine".

Un 1 per cento qui, un 1 per cento lì: presto si sommano in un risparmio notevole. È questo il pensiero dietro alla filosofia di "Ogni goccia conta": si cerca sempre di limare, di cercare nuovi modi per mandare i veicoli più lontano con meno carburante e con un minore impatto sull'ambiente. Con il motore diesel da 13 litri e il cambio I-Shift, Volvo Trucks ha già una catena cinematica altamente efficiente. Ma è solo l'inizio. Poco a poco, il costruttore scandinavo sta lasciando la strada dei carburanti tradizionali e la riduzione dei consumi dell'1 per cento ogni anno può non sembrare molto, ma è un impegno realistico e a lungo termine.

LE CONQUISTE DEGLI ULTIMI ANNI

Le risorse disponibili sono incanalate da Volvo Trucks nel miglioramento dell'efficienza nei consumi dei suoi veicoli alimentati a diesel o nello sviluppo di soluzioni con carburanti alternativi. Alcuni frutti cominciano a vedersi. Intanto, negli ultimi venti anni, il consumo di carburante e le emissioni di CO_2 dei veicoli Volvo Trucks sono diminuiti del 20 per cento. Inoltre, in un futuro non troppo distante, sulle strade arriveranno nuovi e validi tipi di veicoli ad alimentazione alternativa. Oltre a questo, la Casa di Göteborg ha provato che gli interessi della tutela ambientale vanno di pari passo con quelli dei trasportatori. Se, per esempio, il costo del carburante rappresenta un terzo dei costi totali, anche una piccola riduzione dei consumi può migliorare notevolmente i profitti delle aziende di trasporto.

Anche i costi operativi iniziano a contrarsi grazie a una guida più attenta che ha un minore impatto sull'ambiente. Inoltre, Volvo Trucks crede fermamente che la radicale riduzione delle emissioni di anidride carbonica, ossidi di azoto e particolati dei suoi motori diesel sia un vantaggio in termini di competitività, non solo per Volvo, ma anche per i trasportatori che guidano i veicoli del marchio e per i consumatori le cui merci sono da questi trasportate. Nei prossimi dieci anni Volvo Trucks punta a ridurre i consumi di carburante di un altro 10 per cento, spesso con miglioramenti microscopici all'efficienza, talvolta con qualcosa di completamente nuovo, come la tecnologia metano-diesel o il DME (dimethyl ether). Con la certezza che a Göteborg si continuerà a lavorare in questo modo per tutto il tempo necessario a ottenere livelli di emissioni sostenibili, trasporti a emissioni zero e indipendenza dai carburanti fossili.

VOLVO TRUCKS / Consegne del primo trimestre in aumento in tutti i mercati

GLI SVEDESI CAVALCANO L'ONDA

Impressionante la crescita nei Paesi dell'Est con un +187 per cento, ma fanno ben sperare anche i dati su Nord America (+124 per cento) ed Europa (+123 per cento).

ZINGONIA - Le consegne globali di Volvo Trucks nel primo trimestre del 2011 sono state pari all'81 per cento in più rispetto al corrispondente periodo dello scorso anno: 25.293 quest'anno rispetto alle 13.986 del 2010. Le consegne in Europa sono aumentate progressivamente durante il primo trimestre del 2011 e arrivate a 11.084 veicoli entro la fine di marzo, che vuol dire un aumento del 123 per cento rispetto al primo trimestre del 2010, quand'erano state 4.969. Il mercato tedesco, dove Volvo Trucks ha rafforzato la sua posizione di mercato nel 2011, ha rilevato una crescita particolarmente forte. Gran Bretagna e Francia hanno mostrato un'evoluzione molto positiva in questo periodo. Nel complesso le consegne in Europa Occidentale nel primo trimestre ammontano a 8.223 unità, ovvero il 107 per cento in più rispetto allo stesso periodo del 2010, quando si erano fermate a quota 3.973.

Le consegne di camion verso l'Europa dell'Est hanno continuato a crescere rispetto al 2010 e sono state pari al 187 per cento in più rispetto al primo trimestre del 2010: 2.861 quest'anno, 996 nel 2010. Gli sviluppi in Russia e Polonia, il più grande mercato dell'Est europeo per Volvo Trucks, sono stati particolarmente positivi.

Fino al marzo 2011 le consegne in Sud America ammontano a 5.439 camion, un aumento del 31 per cento rispetto all'anno scorso quand'erano state 4.142. Forte impennata anche nei mercati asiatici, dove il costruttore svedese nel primo trimestre ha piazzato 3.153 unità rispetto alle 1.832 dello stesso periodo dell'anno scorso, registrando un incremento del 72 per cento. In conclusione, Europa e Sud America sono ancora i mercati più importanti per quanto riguarda il numero di camion consegnati. Tuttavia la maggiore crescita percentuale a fine marzo è stata osservata nel Nord America: +124 per cento con 4.725 unità rispetto alle 2.110 del primo trimestre 2010.

Tutti incrementi legati alla classe dei mezzi pesanti al di sopra delle 16 tonnellate: in totale 24.846 unità nel primo trimestre 2011 rispetto alle 13.523 dello stesso periodo dell'anno scorso con un aumento dell'84 per cento. Percentuale che scende all'81 a causa del decremento nella classe dei truck medi tra le 7 e le 16 tonnellate, in cui complessivamente Volvo Trucks ha registrato un -3 per cento: 447 unità nel primo trimestre 2011, 463 quelle nello stesso periodo del 2010.

Per **Volvo Trucks** *il 2011 si sta rivelando un'annata positiva grazie alle buone performance sui mercati internazionali.*

Nuova guida per Paccar Financial Italia

EDOARDO GORLERO AMMINISTRATORE DELEGATO

TREZZANO SUL NAVIGLIO - Ha assunto il suo incarico ai vertici di Paccar Financial Italia il successore di Paolo A. Starace, nominato di recente Amministratore delegato-Managing Director di Daf Veicoli Industriali. È Edoardo Gorlero il nuovo Amministratore delegato-Country Manager della filiale italiana di Paccar Financial Europe. Nato a Trieste nel 1973, coniugato e con un figlio, Edoardo Gorlero è nel settore finanziario dal 2001 dove ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità. Ha lavorato cinque anni presso Volvo Financial Services (dal 2006 al 2011) come area manager, sales manager e sales director (dal 2009). All'interno di Volvo Financial Services ha seguito la divisione Renault Trucks Financial Services. In precedenza, Edoardo Gorlero ha lavorato cinque anni, dal 2001 al 2006, presso Bipielle Ducato (settore credito al consumo) con i ruoli di credit analyst e successivamente area manager. Il neo Amministratore delegato, che ha la passione per viaggi, storia moderna e pallacanestro, ha una formazione giuridica e ha conseguito la laurea in giurisprudenza presso l'Università degli Studi in Milano.

MERCEDES-BENZ / I 60 ANNI DELL'UNIMOG, SIMBOLO D'EFFICIENZA NEGLI IMPIEGHI PIÙ GRAVOSI

Un porta-attrezzi davvero unico!

Fabio Basilico

Sono passati sei decenni da quando il primo Unimog è uscito dalla catena di montaggio della fabbrica tedesca di Gaggenau. Oggi la produzione del versatile "tuttofare" Mercedes-Benz è ubicata nell'impianto di Wörth, dove nasce una gamma flessibile e articolata in grado di rispondere alle più svariate esigenze di utilizzo professionale, on e off road.

Stoccarda - Sono 60 i compleanni dell'Unimog, quel che si può tranquillamente dire: "Un nome, una garanzia". Garanzia di massima affidabilità su tutti i terreni, negli impieghi in condizioni normali e difficili. Garanzia di massima versatilità, grazie a una gamma che è in grado di rispondere alle più svariate esigenze di utilizzo.

Sono passati sei decenni da quando il primo Unimog è uscito dalla catena di montaggio della fabbrica tedesca di Gaggenau e per festeggiare lo storico anniversario Mercedes-Benz ha organizzeto una grande festa. Fan, autisti, soci di club, proprietari di "oldtimer" e di modelli attuali della variegata famiglia Unimog si sono incontrati sabato 4 giugno per trascorrere una giornata indimenticabile. La passione per Unimog - il cui nome deriva dal tedesco "Universalmotorgerät", cioè "veicolo porta-attrezzi universale" - è nata negli anni Cinquanta e continua ancora oggi, sia nella vita quotidiana di proprietari e autisti che lo utilizzano sia fra le migliaia di estimatori che ne possiedono un esemplare d'epoca. Il 4 giugno esattamente 60 di questi veicoli storici hanno preso parte alla "parata di stelle" Unimog che, dall'ex stabilimento di produzione di Gaggenau, passando per il Museo Unimog, è arrivata fino alla fabbrica di Wörth, dove oggi Unimog viene costruito. In occasione della festa di compleanno lo stabilimento Mercedes-Benz di Wörth era animato da un gran numero di eventi. Domenica 5 giugno, i festeggiamenti sono continuati al Museo Unimog di Gaggenau.

Fin dall'inizio della sua lunga storia, il marchio **Unimog** *ha ben chiara la mission cui è destinato. Una vera e propria vocazione.*

ATTRAVERSO LE EPOCHE

Lanciato durante i tempi difficili che seguirono la fine della Seconda guerra mondiale, Unimog ha attraversato le epoche conservando il suo concept che possiamo sintetizzare nel termine "versatilità". Impieghi di ogni tipo, prestazioni rese superiori grazie all'avanzata trazione integrale, una struttura robusta e inattaccabile, la cabina compatta, la possibilità di associare un gran numero di attrezzi di lavoro. Questi i dati salienti di un marchio che continua a dettare legge sul mercato.

I primi progetti di un veicolo di impostazione agricola, fatti da Albert Friedrich, che aveva lavorato in precedenza alla Daimler-Benz, risalgono all'autunno del 1945. La produzione su larga scala dei primi modelli inizia nel 1948 presso lo stabilimento di Schwäbisch Gmünd, in Germania. Dal momento però che sono richiesti elevati investimenti per raggiungere volumi di produzione economicamente sostenibili, il progetto viene rilevato da Daimler-Benz nell'autunno 1950. La produzione nello stabilimento di Gaggenau viene avviata l'anno successivo.

Dal 1953, Unimog è decorato con la stella Mercedes-Benz e dal 1955 inizia la sua carriera professionale Unimog S (gamma prodotto 404), da subito molto popolare tra le forze armate ma non solo. Prodotta fino al 1980, questo modello è diventato il bestseller nella storia Unimog.

Un modello della **serie 1300** *impegnato nel difficile e importantissimo compito di spegnere un incendio boschivo.*

In seguito Daimler-Benz amplia la gamma proponendo nel 1963 la serie 406. Più di un decennio dopo, nel 1974, le prime unità della serie 425 - ovvero un Unimog resistente per lavori particolarmente impegnativi da trattore - escono dalle linee di montaggio.

A partire dal 1985, Daimler-Benz sostituisce in diverse fasi l'intera gamma Unimog. Così pochi anni dopo viene lanciato il top di gamma U 2450 L 6x6. Si tratta di un veicolo a tre assi con una potenza di ben 177 kW/240 cv. Al 1992 risalgono le versioni leggere e medio-pesanti delle serie 408 e 418, particolarmente indicate per i lavori pubblici di ambito comunale.

Nel 1996 a Gaggenau nasce una nuova generazione di modelli Unimog destinati all'impiego come veicoli porta-attrezzi. Dopo la presentazione in anteprima nel 2000, la nuova serie viene lanciata sul mercato. Su questa base la Casa di Stoccarda ha realizzato due gamme di prodotti "indipendenti": gli Unimog U 300/U 400/U 500 quali eredi del classico Unimog con doti fuoristradistiche estreme e il modello Unimog U 20, ancora più versatile e maneggevole.

La produzione dell'Unimog, trasferita nel 2002 dalla sede storica di Gaggenau alla fabbrica di assemblaggio autocarri di Wörth am Rhein, fa parte oggi della divisione Mercedes-Benz Special Trucks. I veicoli porta-attrezzi della gamma U 300/U 400/U 500 sono particolarmente richiesti per il servizio invernale, la manutenzione e la gestione delle strade, l'edilizia, l'industria e l'impiego bimodale (strada/rotaia). Grazie all'e-levata percentuale di Unimog acquistati da diversi enti, la gamma ha risentito non troppo pesantemente del crollo mondiale della domanda di autocarri durante la crisi economica del 2009. I modelli U 300, U 400 e U 500 rappresentano una colonna portante per Mercedes-Benz Special Trucks. Lo dimostrano le circa 10mila unità vendute negli ultimi dieci anni in oltre 20 Paesi. Oltre ai continui investimenti in Ricerca e Sviluppo, il merito di tutto ciò va anche alla collaborazione decennale con i principali costruttori di attrezzi, in grado di offrire soluzioni ideali per ogni serie di modelli Unimog.

FACTOTUM URBANO

Come veicolo porta-attrezzi nei servizi comunali è un vero factotum: falciare, sgombrare, spargere, fresare, pulire, spazzare, trasportare... per Unimog U 300/U 400/U 500 non esistono limiti. Il tutto grazie alla trazione integrale permanente con riduttore e la classica tecnica Unimog con assi a portale, pneumatici singoli e molle elicoidali. Disponendo di un peso totale a terra fino a 16 tonnellate e una portata di 8,6 tonnellate, Unimog U 500 si avvicina alle capacità di un autocarro pesante. Inoltre, con la trazione integrale e i robusti pneumatici larghi, avanza sullo sterrato senza danneggiare i campi.

Nel 2002 Mercedes-Benz segna la differenza con la presentazione della gamma U 3000, U 4000 e U 5000, costruita a Wörth. Con le loro capacità off-road estreme questi modelli sono stati appositamente progettati per impieghi particolari, come per esempio il servizio antincendio e le applicazioni di sicurezza.

CARATTERISTICHE SENZA EGUALI

Per molti è l'Unimog per antonomasia: del resto, un esemplare della gamma pesante U 4000/5000 coniuga capacità di tutto rispetto. Le doti fuoristradistiche senza eguali e l'estrema resistenza alle sollecitazioni fanno di questo veicolo un autocarro altamente versatile sullo sterrato. Gli elementi caratterizzanti sono presto detti: trazione integrale, bloccaggi dei differenziali, fino a 16 marce avanti, un'elevata capacità torsionale del telaio, pneumatici singoli ed enorme altezza libera da terra grazie agli assi a portale. I veicoli sono disponibili anche con cabina doppia con 7 posti totali.

Un altro importante tassello della storia Unimog è quello impersonato dall'U 20, presentato nel 2006. Versatile e potente porta-attrezzi a trazione integrale, ha successo anche come veicolo antincendio boschivo. Questo modello con peso totale a terra di 9,3 tonnellate può essere dotato di allestimento con oltre 2.500 litri d'acqua a bordo. Grazie alle sue dimensioni compatte U 20 si rivela ideale anche per le vie strette dei centri urbani. Il primo Unimog con cabina a guida avanzata offre tutta l'alta qualità delle soluzioni tecniche di questa gamma: assi a portale, pneumatici singoli, molle elicoidali e trazione integrale con 8 oppure 16 marce avanti.

Oggi la gamma **Mercedes-Benz Unimog** *è formata da un'ampia serie di modelli e versioni in grado di soddisfare ogni tipologia di esigenza di impiego professionale di un mezzo robusto e sempre affidabile.*

CENTRO RICERCHE FIAT /A Orbassano la sede principale, a Trento uno dei distaccamenti

POLO DI RIFERIMENTO PER L' INNOVAZIONE

TRENTO - Il Centro Ricerche Fiat inizia la sua attività nel 1978 come polo di riferimento per l'innovazione e lo sviluppo. Oggi è un centro di eccellenza riconosciuto a livello internazionale, con sede principale a Orbassano (To) e altre sedi distaccate in Italia, tra cui quella di Trento. La sua missione è l'utilizzo dell'innovazione come leva strategica nei business delle aziende del Gruppo Fiat. Con un organico di circa 1.000 dipendenti, il Centro Ricerche Fiat dispone di un vasto insieme di competenze tecniche a cui si affiancano una serie di laboratori all'avanguardia per la sperimentazione di motopropulsori, la compatibilità elettromagnetica, l'analisi sperimentale del rumore e delle vibrazioni, la simulazione di guida. Nel corso degli anni ha raggiunto risultati altamente significativi, come testimoniano i 3.200 brevetti registrati e domande di brevetto, e ha sviluppato un network globale di collaborazioni con oltre 1.600 partner industriali, universitari e di ricerca, in grado di rafforzare ulteriormente le strategie di innovazione, implementare specifiche attività operative a livello locale e assicurare lo sviluppo di competenze ad hoc. Particolarmente attivo nel campo della ricerca per la mobilità sostenibile, il Centro Ricerche Fiat studia soluzioni innovative che esprimano un concetto di mobilità a tutto tondo, che comprenda il veicolo e i suoi componenti, l'energia, la sicurezza, la telematica, i nuovi materiali e le relative tecnologie, la meccatronica, l'ottica, nonché le attività di innovazione sui motopropulsori, i sistemi di propulsione alternativi e i cambi.

IVECO / UN AVVENIRISTICO ECODAILY A IDROMETANO PER L'A22 BRENNERO-MODENA

Autostrada verde

L'EcoDaily, omologato come esemplare unico, è stato sviluppato da Centro Ricerche Fiat in collaborazione con Iveco e FPT Industrial, ed è già ufficialmente in esercizio presso Autostrada del Brennero. È stato consegnato da Officine Brennero, concessionaria di proprietà Iveco, con sedi a Trento e Verona, presente su quest'area d'importanza strategica con qualificati impianti di assistenza e servizio.

Lino Sinari

TRENTO - In un'affollata conferenza stampa tenutasi all'interno della sede della Regione Autonoma Trentino-Alto Adige/Südtirol, a Trento, è stato ufficialmente presentato alla stampa il prototipo dell'EcoDaily a idrometano che Iveco ha consegnato all'Autostrada del Brennero, la società, guidata da Walter Pardatscher, che gestisce una delle tratte più importanti del sistema viabilistico italiano, quella che per oltre trecento chilometri collega il Passo del Brennero a Modena. Oltre al Presidente Pardatscher erano presenti Federico Gaiazzi, Amministratore delegato della concessionaria Iveco Officine Brennero, Antonio Fuganti, Trento Branch Director del Centro Ricerche Fiat, Luis Durnwalder, Presidente Provincia Autonoma di Bolzano, Alberto Pacher, Vicepresidente Provincia Autonoma di Trento, e Hans Berger, Vicepresidente Provincia Autonoma di Bolzano.

UN IMPORTANTE CONTRIBUTO

La riduzione dei consumi e delle emissioni di CO2 e l'introduzione di combustibili ottenuti da fonti rinnovabili sono tra gli obiettivi prioritari sia di Iveco che di Autostrada del Brennero, che vuole anch'essa contribuire a un futuro ambientalmente sostenibile. In questo contesto si inserisce dunque la consegna di un prototipo EcoDaily a miscela metano-idrogeno (idrometano).

Autostrada del Brennero ha affidato alla sede di Trento del Centro Ricerche Fiat l'incarico di realizzare il veicolo sperimentale e di sviluppare un sistema infotelematico che, oltre a localizzare il mezzo nelle varie missioni, possa calcolare il beneficio ambientale in termini di emissioni di CO2 in funzione della percentuale d'idrogeno presente nella miscela. Ciò renderà anche possibile proiettare i vantaggi di questa soluzione per applicazioni di altro tipo, non solo autostradali. L'EcoDaily, omologato come esemplare unico, è stato sviluppato da Centro Ricerche Fiat in collaborazione con Iveco e FPT Industrial, ed è già ufficialmente in esercizio presso l'Autostrada del Brennero. È stato consegnato da Officine Brennero, concessionaria di proprietà Iveco, con sedi a Trento e Verona e una nuova in fase di ultimazione sempre a Verona, presente su quest'area d'importanza strategica con qualificati impianti di assistenza e servizio. Officine Brennero sarà infatti responsabile della manutenzione del mezzo.

"Il metano, un combustibile alternativo ampiamente disponibile - ha spiegato in conferenza stampa l'ingegner Antonio Fuganti - è la soluzione ecologica oggi più praticabile e che offre sostanziali vantaggi principalmente in termini di riduzione delle emissioni di particolato ed acustiche, ma anche di CO2 (-23 per cento rispetto alla benzina) e di NOx. Il metano, inoltre, ha un ruolo strategico nel predisporre le basi tecnologiche per lo sviluppo e la diffusione di soluzioni ecologicamente ancora più sostenibili, basate su combustibili gassosi ottenuti da fonti rinnovabili".

L'uso di miscele metano-idrogeno nel settore dei trasporti adotta come punto di partenza le tecnologie avanzate della propulsione a metano, e rappresenta un passaggio intermedio verso lo sviluppo di soluzioni ad ancor più basse emissioni, economicamente sostenibili e rinnovabili.

Si tratta di una tecnologia che può essere applicata a diverse piattaforme di motori a metano, per applicazioni sia su automobili sia su veicoli commerciali.

"Le miscele d'idrogeno (in mix fino al 30 per cento in volume) e metano sfruttano alcune proprietà dell'idrogeno per esaltare le già ottime caratteristiche 'ecologiche' del metano - ha detto Antonio Fuganti - Attraverso un controllo flessibile del motore, combustione e prestazioni sono ottimizzate. I sistemi di controllo della combustione riconoscono l'esatta quantità di idrogeno nel serbatoio, adattando la combustione al tipo di miscela utilizzata. Con miscele contenenti il 30 per cento in volume d'idrogeno, si ottiene una riduzione di emissioni di CO2 fino all'11 per cento rispetto a un veicolo alimentato a solo metano, del 31 per cento rispetto alla benzina e del 15 per cento rispetto al gasolio. Oltre a ciò, sono anche notevolmente ridotte emissioni inquinanti come monossido di carbonio, idrocarburi incombusti e altre".

L'utilizzo della tecnologia dell'idrometano, ove vi sia disponibilità di idrogeno prodotto da fonti rinnovabili come nel caso di Autostrade del Brennero che ha in progetto la costruzione di cinque punti di produzione e distribuzione, costituisce un approccio innovativo e pragmatico. Esso produce un importante e immediato vantaggio dal punto di vista ambientale, oltre a favorire lo sviluppo e la diffusione dell'idrogeno nel settore dell'autotrazione e delle filiere territoriali dei combustibili rinnovabili.

SI AVVICINA A EURO 6

"L'EcoDaily a idrometano - ha aggiunto il dottor Fuganti - è stato sviluppato sulla versione CNG bi-fuel (metano/benzina) dell'EcoDaily 35S14, con passo di 3.300 mm, normalmente disponibile in produzione. Il veicolo è equipaggiato con il motore F1C 3 litri Natural Power da 136 cv e 350 Nm di coppia, prodotto da FPT Industrial, che non solo raggiunge il severo standard EEV (Enhanced Environmentally-friendly Vehicle) ma si avvicina anche ai limiti di emissione previsti dalla futura normativa Euro 6. Il motore è sovralimentato con rapporto di compressione ottimizzato per il funzionamento a metano e con le miscele metano-idrogeno. Per questo motivo il funzionamento a benzina è limitato alla sola funzione di 'recovery', anche in ragione del limitato volume del relativo serbatoio, pari a 14 litri".

Per quanto riguarda il sistema di controllo motore, si è provveduto alla calibrazione dei parametri, così da consentire la gestione flessibile del tenore di H2 nella miscela (da 0 per cento al 30 per cento in volume), e garantire in ogni condizione di utilizzo l'ottimizzazione sia delle prestazioni motore (erogazione della coppia e consumi), sia dell'efficienza del catalizzatore. Al variare della composizione della miscela, il software è in grado di riconoscere la tipologia utilizzata e di adeguare, conseguentemente, i parametri di controllo. Anche con la miscela al 30 per cento d'idrogeno le prestazioni del motore sono sostanzialmente equivalenti rispetto al funzionamento con solo metano.

Da sinistra, **Federico Gaiazzi**, *Amministratore delegato concessionaria* **Iveco Officine Brennero**; **Antonio Fuganti**, *Trento Branch Director* **Centro Ricerche Fiat**; **Luis Durnwalder**, *Presidente Provincia Autonoma di Bolzano;* **Alberto Pacher**, *Vicepresidente Provincia Autonoma di Trento;* **Hans Berger**, *Vicepresidente Provincia Autonoma di Bolzano;* **Walter Pardatscher**, *Presidente Autostrada del Brennero.*

AUTOSTRADA DEL BRENNERO / Un ambizioso piano industriale per la mobilità sostenibile

CENTINAIA DI CHILOMETRI DI TRASPORTO ECO-COMPATIBILE

TRENTO - Consapevole della sua responsabilità verso il territorio di riferimento, l'A22, l'Autostrada del Brennero, o Brennerautobahn, vuol contribuire attivamente a un futuro a zero emissioni nel settore dei trasporti. Il piano industriale della società trentina prevede come primo step l'implementazione della propria offerta di distributori di metano per autotrazione, che entro il 2013 saranno 14, distribuiti lungo tutto l'asse dell'arteria, dal Passo del Brennero a Modena, per una lunghezza totale di 313,5 km.

La futura rete a metano comprenderà quattro distributori nei dintorni di Bolzano, altri quattro nei dintorni di Trento, due a nord e altri due a sud di Verona in prossimità dell'allacciamento con l'A4 e due prima di Modena in prossimità dell'intersezione con la A1. Autostrada del Brennero partecipa attivamente al Green Corridor: sulla tratta Monaco-Modena, circa ogni 80 chilometri, è prevista la realizzazione nel medio/lungo termine di cinque distributori di idrogeno "verde", cioè prodotto tramite elettrolisi usando tipologie di fonti di energia rinnovabili.

I punti di interesse per l'ubicazione di questi distributori sono presso il Passo del Brennero (energia eolica), a Bolzano Sud (energia idroelettrica, sito pilota già in costruzione che verrà ultimato per la fine del 2012), in Trentino (combinazione di fotovoltaico ed energia idroelettrica), nella provincia di Verona (biomassa) e in quella di Modena (biomassa), in prossimità degli allacciamenti con le autostrade A4 e A1. L'A22 è membro dell'Istituto per Innovazioni Tecnologiche (I.I.T.) Scarl, che svolge attività di ricerca e di innovazione e il cui obiettivo è quello di realizzare un progetto complessivo lungo tutto l'asse Brennero-Modena.

E=MC²

ECOSTRALIS MUOVE IL CAMBIAMENTO.

7,32% di riduzione consumi ottenuto con **ECOSTRALIS**

TÜV SÜD ha certificato il metodo di misura di IVECO e verificato la plausibilità dei risultati.

Maggiori informazioni riguardanti la prova realizzata su www.iveco.com

TÜV SÜD Auto Service

NUOVO

ECOSTRALIS

La formula perfetta che unisce economia ed ecologia.

- **Economico ed ecologico:** nuovo motore 460CV EEV con risparmio di carburante fino a 7,32%
- **Completo:** cambio Eurotronic, pneumatici a bassa resistenza al rotolamento ed ESP con Hill Holder di serie
- **Produttivo:** 3 anni di garanzia totale*, sistema telematico Blue&Me™ Fleet e corso di guida economica Iveco Driver Training inclusi**

NUMERO VERDE 800.800.288

IVECO

TRANSPORT IS ENERGY

www.iveco.it

* Garanzia totale 3 anni o 400.000 km. Dettagli della copertura disponibili presso la rete IVECO. ** Promozione valida fino al 31/03/2011 per acquisti di modelli ECOSTRALIS. Per attivazione dei servizi e dettagli rivolgersi presso le concessionarie IVECO aderenti all'iniziativa.

“L’importante fornitura all’azienda di trasporti parmense viene a sottolineare il buon andamento della concessionaria Renault Trucks per le zone di Parma, Modena, Sassuolo, Reggio Emilia, Mantova e Brescia.

RENAULT TRUCKS / CONSEGNATI 10 MAGNUM A VIGNALI TRASPORTI

Grande dinamismo del dealer V.A.I.R.

Lino Sinari

Felegara - In stagioni come quella attuale una corposa fornitura di Magnum è un evento piuttosto raro, dato che anche i fedelissimi del marchio Renault Trucks sembrano orientarsi più sul Premium. O comunque abbastanza inconsueto da valere una visita fino a Felegara in provincia di Parma, sede principale della concessionaria V.A.I.R. distributore del marchio francese per le zone di Parma, Modena, Sassuolo, Reggio Emilia, Mantova e Brescia. A ordinare i dieci Magnum trattore con motore da 520 cv in versione EEV è stata la Vignali Autotrasporti, che prende il nome dal titolare Gianluca Vignali, che ha iniziato l’attività 26 anni fa come padroncino, trasportando la farina per un mulino di Parma. “Per cui - precisa l’imprenditore - lavoriamo ancora oggi. Mio padre poi aveva una flotta di bisarche e dopo la sua scomparsa abbiamo rilevato anche quel ramo. Sia per il trasporto di mezzi guidato con targhe prova, che per il trasportato”.

In tutto la flotta Vignali comprende 35 mezzi, una ventina di trattori con semirimorchi più una quindicina tra bisarche e motrici più rimorchi. Come allestimenti oltre a qualche cisterna, si tratta in prevalenza di centinati oltre alle già citate bisarche. E a due mezzi molto particolari, dedicati esclusivamente al trasporto di macchine da corsa. “Con cui lavoriamo molto ad esempio con la scuola di guida sicura di De Adamich che ha sede all’autodromo Paletti di Varano Dè Melegari. Ma facciamo anche trasporti in tutta Europa. Abbiamo cominciato con Mitsubishi e i suoi team per il tour terrain, con cui collaboriamo da vent’anni, da allora in tanti ci hanno chiamato. Abbiamo fatto anche un paio di Dakar, seguendo le tappe europee. E il lavoro è in crescita, la settimana prossima ad esempio saremo in Russia”.

RECUPERO LEASING CON LE BISARCHE

Con i centinati invece la Vignali trasporta materiale generico all’andata, e di ritorno quasi esclusivamente cereali, toccando in prevalenza le rotte verso Francia, Spagna e Germania. “Per l’80 per cento operiamo sulle tratte internazionali”.

Coprire settori molto particolari, avete comunque sentito gli effetti della crisi? “Solo nella minore disponibilità dei clienti a pagare. Nel 2010 abbiamo fatto segnare un +35 per cento del fatturato e siamo ancora in crescita. Qualche anno fa abbiamo cominciato a collaborare con società di recupero leasing e abbiamo trasportato con le bisarche tanti mezzi non pagati. Quello è un settore che è molto cresciuto. Soltanto nel 2010 abbiamo recuperato 1.200 mezzi in Italia e all’estero. Anche il resto del lavoro ha subito un calo dei prezzi ma non sul quantitativo, i cereali vendono sempre e i possibili clienti sono tanti. Avremmo anche la possibilità di lavorare di più ma non ti ci metti perché poi rischi di non incassare i soldi”.

Questi sono i vostri primi Magnum? “No abbiamo già avuto dei Renault, con questi dieci arrivano a contare per il 50 per cento della flotta”.

Perché avete scelto proprio questo modello? “Il Magnum per chi fa internazionale è la macchina migliore, anche come biglietto da visita per l’azienda. Se ti presenti con questo camion hai un impatto diverso verso la clientela”.

Come vi regolate per l’assistenza? “Abbiamo un’officina interna che provvede al 90 per cento delle riparazioni”.

Quali sono le caratteristiche principali che chiedete ai vostri trattori? “Comfort e consumo, un parametro che oggi ti cambia la vita. Mi dicono che quello del Magnum è buono, speriamo sia davvero che sia così. Mi trovo molto bene anche con il concessionario. E poi c’è il prezzo che in rapporto alla qualità è molto buono”.

“In più - interviene Giorgio Carra, titolare della V.A.I.R. - c’è stata la buona volontà da parte di tutti di portare a termine la trattativa, perché il prezzo è una variabile che può esser significativa ma non è l’unica. C’è stata un’esasperata valutazione degli usati, un prezzo per il nuovo per cui abbiamo coinvolto anche la direzione di Renault Trucks, in modo da poter essere competitivi al massimo su una macchina importante come il Magnum. Il 90 per cento dei nostri clienti sono flotte, siamo quindi abituati a lavorare con una clientela strutturata, con aspettative diverse da quelle che possono essere quelle di un’azienda monoveicolare. Si tratta di clienti amici che conosciamo, e che sono il futuro della nostra attività”.

State sviluppando una maggior interazione con la casa madre? “Una formula di distribuzione non può prescindere da una vera partnership, dall’essere legati a doppia mandata al costruttore. O questo partecipa in maniera concreta all’attività o possiamo cambiare mestiere”.

Quindi adesso lavorare soprattutto su flotte? “Lavoriamo con tutti i clienti, ma, fortunatamente per noi, abbiamo molto più rispetto e attenzione, margini compresi, da parte delle flotte che non dai padroncini, che oggi non sono finanziabili. Quindi lavori tanto su di un contratto, trattano il prezzo all’inverosimile e poi la finanziaria respinge tutto. Invece con le flotte vengono valorizzati certi rapporti consolidati, sanno benissimo che anche noi dobbiamo sopravvivere, c’è rispetto reciproco. Sanno che mi devono lasciare dei margini di guadagno, altrimenti non potrò più essere il loro interlocutore. I padroncini devono consorziarsi oppure trovare comunque il modo di farsi pagare il giusto altrimenti sono finiti”.

PIÙ CONVENIENZA CON LE FLOTTE

Nelle vostre zone, Brescia compresa, notate un calo dei padroncini? “Certamente, anche se a Brescia il conto proprio è ancora molto forte, e grandi flotte non ce ne sono. Invece cominciano a essercene a Mantova e poi in Emilia. Il problema del padroncino, di questa anomalia italiana con 200mila imprese monoveicolari è che non possono sopravvivere alle condizioni che ci sono oggi”.

Come è cambiato il vostro lavoro? “Sostanzialmente, in peggio. Lo conferma il fatto che non troverà mai un imprenditore che inizi questa attività ex novo. Lo puoi fare per passione, perché ci sei nato dentro e hai già un’impresa. I numeri si riducono sempre, oggi per un distributore il conto economico è subordinato all’aspetto commerciale, e quindi le Case se continuano a vendere direttamente e a non salvaguardare la rete dovranno prepararsi ad aprire direttamente anche le officine. Poi non troviamo risorse nel post vendita perché in Italia non ci viene riconosciuto. Prima di tutto dalla Casa madre sull’assistenza in garanzia”.

Come è andato questo inizio 2011? “Noi ci reputiamo molto fortunati. Il 2009 è stato un anno terribile, ma nel 2010 abbiamo recuperato l’80 per cento del fatturato che avevamo perso l’anno precedente. Quest’anno siamo partiti bene commercialmente, stiamo facendo contratti importanti, però in giro l’aria è ancora brutta. Non so spiegarmi come tanti nostri collegi, che non sono riusciti a recuperare, facciano a sopravvivere. Se riuscissimo a dare qualche altro bel colpo potremmo tornare a un fatturato che ci permetta di chiudere un bilancio positivo”.

Vale anche per Brescia? “No. Là abbiamo inaugurato nel settembre 2008 e poi il mondo si è fermato. Non è stata crisi ma vera paralisi. Stiamo organizzandoci in maniera diversa, con una formula più innovativa, per noi oggi Brescia rappresenta una sfida molto importante, che vogliamo assolutamente vincere”.

Il titolare della **V.A.I.R. Giorgio Carra** *(a sinistra) consegna le chiavi dei Magnum al trasportatore* **Gianluca Vignali**. *A lato, l’officina della concessionaria* **Renault Trucks** *di Parma.*

UN PREMIO PARTICOLARE PER DUE MECCANICI RENAULT TRUCKS

FORTI EMOZIONI ALL'INTERNO DEL BOX

Thomas Pesci di Sondrio e Graziano Rivoiro di Pinerolo sono i vincitori di un concorso Renault Trucks riservato ai meccanici della rete. In premio l'esperienza a contatto con il team Renault Trucks in occasione della prova italiana del Truck Racing a Misano Adriatico.

MISANO ADRIATICO - Per due appassionati di motori i paddock del Truck Racing sono un sorta di paese dei balocchi. La conferma arriva da Thomas Pesci, 35 anni di Sondrio, e Graziano Rivoiro, 38 anni, di Pinerolo, i due meccanici vincitori del contest organizzato da Renault Trucks, che vedeva come premio proprio la presenza come membri del team corse sul circuito di Misano Adriatico, nella prova italiana del campionato europeo di corse per camion.

I due professionisti per vincere, superando una concorrenza numerosa e agguerrita, hanno dovuto affrontare due selezioni, una prima telematica, rispondendo a ben 160 domande, la seconda pratica, con una prova sul campo organizzata nella sede italiana del costruttore francese.

Prove superate brillantemente grazie all'esperienza accumulata nel lavoro quotidiano, che per Thomas Pesci è una questione di famiglia, l'officina che porta il suo cognome è stata infatti fondata dal padre, che lui ha affiancato subito dopo aver completato gli studi superiori. "E in cui mi occupo in particolare di diagnostica" spiega Thomas.

Percorso lineare anche per Graziano Rivoiro, che subito dopo le scuole medie, 23 anni fa, è entrato a far parte del team di meccanici della Re.Ve.Di. di San Secondo di Pinerolo. "Dove sono rimasto fino a ora che sono diventato cotitolare e svolgo le funzioni di capo officina".

Nonostante il bagaglio di esperienze accumulato, non è stato facile superare il secondo test. "Piuttosto complicato, che consisteva nell'individuare un guasto, oltre a comprendere una parte riservata alla teoria con risposte scritte" spiega Pesci.

Il risultato però, almeno a vedere i volti soddisfatti dei due, ha ripagato di tanto impegno. "Abbiamo affiancato - interviene Pesci - il team di ingegneri del Team MKR che si occupa delle rilevazioni telemetriche. In pratica sono coloro che raccolgono i dati ottenuti in prova e in gara e li analizzano, un'esperienza interessante e costruttiva". "Era la prima volta - prosegue Rivoiro - che seguivo una corsa di camion. È stata un'esperienza fantastica ed emozionante soprattutto perché l'ho potuta vivere dall'interno dei box".

Da sinistra, **Graziano Rivoiro** *e* **Thomas Pesci**, *i vincitori del contest organizzato da* **Renault Trucks**.

Come avete saputo del concorso e perché avete deciso di partecipare? "Ci hanno informato direttamente i nostri contatti con Renault Trucks. Ci siamo decisi per la passione legata soprattutto ai motori", rispondono praticamente all'unisono. Neanche la giornata non troppo favorevole ai colori del team ufficiale del marchio francese ha spento l'entusiasmo dei due meccanici per l'esperienza maturata. "Le corse sono di sicuro un ottimo metodo per testare i nuovi prodotti, con particolare attenzione alle motorizzazioni".

Credete che questa esperienza vi servirà anche nel lavoro di tutti i giorni? "Di sicuro abbiamo acquisito consapevolezza dei grandi sforzi che sono stati fatti per garantire l'efficienza dei mezzi".

NUOVA OFFICINA AUTORIZZATA VOLVO TRUCKS IN PUGLIA

La sfida del gravinese Di Gennaro

È la prima volta che la struttura, fondata nel 1983 da Francesco Di Gennaro, lega il proprio nome a quello di un unico costruttore. In precedenza ha infatti sempre lavorato come officina generica.

GRAVINA - È attiva da circa un anno la collaborazione tra Volvo Trucks e l'ultima arrivata tra le officine autorizzate, la Di Gennaro di Gravina, che però soltanto nelle scorse settimane ha voluto presentarsi ufficialmente ai clienti, aprendo le porte a tutti i possessori di camion del marchio svedese.

È la prima volta che la struttura, fondata nel 1983 da Francesco Di Gennaro, lega il proprio nome a quello di un unico costruttore, in precedenza ha infatti sempre lavorato come officina generica.

I motivi della scelta di legarsi proprio a Volvo Trucks li spiega il capo officina Michele Labianca: "Ci piacciono quelle macchine. È davvero un piacere poterci lavorare sopra".

E a contribuire è certo stato il buon rapporto che lega la famiglia Di Gennaro con il concessionario Ribatti di Andria, che ha approfittato dello stesso periodo per presentare al pubblico pugliese la recente gamma FMX. Oltre naturalmente alla diffusione dei camion Volvo, indispensabile per garantire il giusto carico di lavoro. "Già sono parecchie le aziende della zona che hanno scelto Volvo - prosegue Labianca - E molti altri si stanno aggiungendo, dato che si tratta di macchine molto affidabili e con ottime prestazioni. Questo ci ha dato la spinta per diventare un'officina autorizzata".

La famiglia **Di Gennaro** *da circa un anno ha stretto un accordo di partnership con* **Volvo Trucks** *mettendo a disposizione dei clienti del costruttore svedese la propria officina.*

Anche se in realtà la crisi, che nel resto della Penisola sembra stia quasi per passare, sta colpendo la Puglia proprio in questi mesi. "Qui la si comincia a vedere soltanto adesso mentre prima ce la cavavamo. Può sembrare un'anomalia ma è in effetti così. I mezzi stanno lavorando di meno e l'attuazione di leggi come quella sull'orario di guida non stanno aiutando".

Attualmente l'officina è gestita dal titolare insieme ai figli: Giuseppe, Maria e Vito. A questi si aggiungono quattro meccanici. La sede comprende una struttura coperta da 500 mq, con altri mille di piazzale. All'interno trovano posto quattro postazioni per i veicoli industriali, anche se la Di Gennaro lavora anche sui veicoli commerciali.

Intervista a Jürgen Loew di Renault Trucks

"INVESTIRE SULLA RETE SCELTA VINCENTE"

TRENTO - Alla consegna, oltre a Gino Costa, Amministratore unico di Renault Trucks Italia, era presente anche Jürgen Loew, senior vice-president e responsabile marketing e vendite di Renault Trucks Europe, impegnato in un giro sul territorio, in particolare nel Nord Est, che ha compreso visite ad alcuni grandi clienti.
"L'Italia - ha commentato Loew - è uno dei mercati europei più importanti per Renault Trucks, perciò ci siamo dati l'obiettivo di diventare il primo importatore di veicoli industriali. Per raggiungerlo stiamo investendo nella rete di vendita e assistenza, che è la base per la crescita nel mondo del trasporto professionale. I risultati che stiamo ottenendo ci confermano che questa è stata la scelta giusta".
Così come premiante si sta dimostrando l'attenzione al tema dei consumi. "Renault Trucks oltre ai veicoli offre anche tecnologie e servizi, che aiutano gli operatori a ridurre in modo significativo i consumi di carburante, la voce di costo che oggi preoccupa maggiormente gli autotrasportatori dell'intera Europa. Questa consegna è l'esempio pratico di quello che cercano i trasportatori e che noi siamo in grado di fornirgli".

Jürgen Loew, *senior vice-president e responsabile marketing e vendite di* **Renault Trucks Europe**

RENAULT TRUCKS / PREMIATO IL DINAMISMO DEL DEALER ARDUINI V.I.

Avio Tir e Cavagna Trasporti scelgono Premium

Paolo Romani

> Le due aziende di trasporto trentine hanno acquistato complessivamente dodici esemplari del Premium EEV 460 cavalli, equipaggiato con il cambio automatizzato Optidriver, diventato un vero e proprio best seller soprattutto sotto il profilo dei consumi ridotti.

TRENTO - È partita con il piede giusto la concessionaria Arduini V.I. dei fratelli Davide e Nicola, tra gli ultimi ingressi nel network Renault Trucks, ma che già sta raccogliendo consensi e commesse. Tanto da organizzare nella sede di Trento (quella principale è a Verona) una doppia consegna, per un totale di dodici Premium, destinati a due aziende trentine. Si tratta in entrambi i casi di modelli con propulsore EEV da 460 cv, con in più il cambio automatizzato Optidriver, in sostanza quello che sta diventando il best seller del costruttore, apprezzato soprattutto per le doti nel campo del risparmio di carburante. A dare un tocco in più alla presentazione è stato il fatto piuttosto raro che, pur non condividendo ipotesi lavorative, le due aziende sono evidentemente in buoni rapporti, tanto che i due titolari sono arrivati insieme alla consegna delle chiavi e sempre insieme si sono disposti di buon grado a rispondere alle domande di rito.

Il primo a essere interpellato è Mauro Fracchetti, insieme ai fratelli titolare dalla Avio Tir di Trento, anzi per la precisione di Avio, come specifica il nome stesso della società. Sono suoi i sette Premium bianchi presenti sul piazzale. La storia della sua azienda richiama i canoni più classici della tradizione italiana, con il padre Bruno Fracchetti che nel 1963, in pieno boom economico, lavora a bordo del proprio camion, un classico padroncino, condizione in cui rimane per una decina d'anni fino a quando non comincia a percorrere anche le tratte di collegamento con l'estero, sulle classiche rotte per la Germania e il Nord Europa.

AVIO TIR, LOGISTICA E COLLETTAME

Quando cominciano a lavorare anche i figli Fulvio, Ivano e Mauro, la Avio Tir diventa un'azienda di trasporti vera e propria, che oggi conta su venticinque mezzi tutti dediti al collettame. A cui negli ultimi anni viene aggiunta una costola logistica, con proprietà e gestione di una piattaforma a Rovereto, interamente dedicata a un cliente. "Che ci ha dato un bel po' di ossigeno - spiega Mauro Fracchetti - in questi anni di crisi che ha inciso pesantemente sul trasporto". Pur impegnata in un comparto, quello del groupage, tra i più in difficoltà, e su rotte battute da concorrenti dell'Europa dell'Est difficili da battere sul territorio dei prezzi, la Avio Tir è riuscita a sopravvivere, anzi a rilanciare, dato che non tutti i nuovi camion vanno a sostituire vecchi modelli, ma si tratta anche di un piccolo ampliamento.

Il modello di lavoro è rimasto sempre lo stesso. "Il nostro business è principalmente concentrato sull'export - spiega l'imprenditore - Raccogliamo direttamente le spedizioni, formate in prevalenza da pallet, dai singoli mittenti e le portiamo nel nostro magazzino centrale di Avio, da dove partono per le destinazioni finali. Per i viaggi di ritorno cerchiamo preferibilmente carichi completi".

La scelta dei Premium è stata determinata principalmente dai dati relativi ai consumi. "Ci sono sembrate ottime macchine, economiche nella gestione, il che adesso è non solo importante ma fondamentale per la sopravvivenza. Il pacchetto Optifuel presenta ottime credenziali".

In più avete scelto la versione EEV. "L'unica soluzione per aggirare i limiti alla circolazione imposti ad esempio in Austria".

L'inizio dell'attività per l'altra azienda passata a Renault Trucks, la Cavagna Trasporti di Ala di Trento, è stato molto simile a quello della Avio Tir. Tutto parte con Fausto Cavagna, padre dell'attuale titolare, che nel 1959 comincia con un camion ribaltabile a lavorare per le cave della zona, ma che approfitta anche dell'occasione data dai lavori di pavimentazione dell'Eur di Roma, realizzati con il porfido trentino. Cavagna espande quindi l'attività, aprendosi alle materie prime per mangimi e ai sottoprodotti della lavorazione del vino, come vinacce e vinaccioli. A metà degli anni Ottanta entra in azienda il figlio Maurizio, che propone un'idea nuova.

Jürgen Loew *(il primo da sinistra) insieme a* **Mauro Fracchetti**, *titolare della* **Avio Tir**, **Gino Costa**, *Amministratore unico di* **Renault Trucks Italia** *e* **Giovanni Bruno**, *Direttore commerciale.*

CAVAGNA, ROTTA VERSO LA SPAGNA

"In quegli anni, una buona parte degli autotrasportatori trentini s'indirizzava verso il trasporto internazionale diretto in Europa centrale. Quindi, questa rotta divenne presto satura e decisi perciò di rivolgermi verso occidente e, in particolare, verso Spagna e Portogallo, una destinazione che dal Trentino era praticamente scoperta". Una scelta rivelatasi vincente, tanto che ancora oggi il 70 per cento dell'attività di Cavagna Autotrasporti vede come meta finale la Spagna, con una particolare attenzione ai prodotti delle cartiere trentine.

Il restante 30 per cento, si svolge sul territorio italiano. "Il trasporto nazionale - spiega Maurizio Cavagna - ci serve anche per bilanciare meglio quello internazionale, attraverso le triangolazioni. Faccio un esempio. Un camion parte da Trento con un carico di carta per Barcellona, dove trova un carico di collettame per la Toscana. Conoscendo anche il mercato nazionale, posso trovare un terzo carico di rientro per il Trentino o in alternativa per il Veneto. In questo modo, riduco le percorrenze a vuoto e ottimizzo le ore di guida dei conducenti".

CINQUE PREMIUM PER RISPARMIARE

La Cavagna Trasporti ha acquistato cinque trattori Premium, sempre da 460 cv e sempre equipaggiati con il cambio automatico, che vanno a inserirsi in una flotta che oggi è composta da venti trattori e circa 35 semirimorchi, in gran parte centinati, con in più qualche ribaltabile dedicato ad alcune tipologie di sfusi, ma che può però caricare anche pallet, grazie ai portelloni posteriori posti ad altezza di ribalta. Sui motivi di tale scelta è presto detto: "Oggi corriamo dietro al prezzo del gasolio e nella scelta dei veicoli è salita con prepotenza al primo posto la caratteristica del basso consumo di carburante. Diventa importante anche l'aspetto ambientale, che contribuisce all'operatività dei veicoli perché consente la circolazione di quelli meno inquinanti in posti o in orari proibiti agli altri. Ho individuato nel Renault Premium Strada il veicolo che offre entrambe le caratteristiche e che nello stesso tempo garantisce comfort e affidabilità".

Consegna delle chiavi anche a **Fausto Cavagna** *(secondo da sinistra) che ha acquistato cinque* **Premium Renault Trucks** *trattore con cambio automatizzato e motore da 460 cavalli.*

VOLVO TRUCKS / NUOVE SOLUZIONI PER LA SICUREZZA DEL TRAFFICO

Protetti dentro e intorno al camion

Nils Ricky

GÖTEBORG - Anche il traffico è sotto le lenti d'ingrandimento di Volvo Trucks quando si parla di sicurezza. Il costruttore svedese ha una lunga tradizione di lavoro in questo come in altri ambiti. Attraverso soluzioni innovative, l'azienda è costantemente impegnata a migliorare la sicurezza dentro e intorno al camion. Tra gli utenti della strada più vulnerabili ci sono quelli che il camionista ha difficoltà a vedere in quelli che sono conosciuti come i "punti ciechi". Volvo Trucks sta affrontando questo problema a ogni livello, per esempio per mezzo di nuove tecnologie e dell'educazione stradale pubblica.

È facile per pedoni e ciclisti individuare un camion. Al contrario, non è purtroppo così facile per i camionisti mettere a fuoco la presenza di pedoni e ciclisti. Un camion ha più punti ciechi di una macchina ed è particolarmente difficile - nonostante l'installazione di non meno di quattro retrovisori - ottenere una buona vista sulla parte posteriore lungo il lato destro del veicolo. Le statistiche parlano chiaro: il 20 per cento di tutti gli incidenti tra gli utenti della strada vulnerabili e i truck si verificano quando il camion gira a destra in prossimità di un bivio.

Non è facile per i camionisti mettere a fuoco la presenza di pedoni e ciclisti, in particolare nella svolta a destra in prossimità di un bivio. **Volvo Trucks** *è impegnata nella progettazione di sistemi che riducano gli incidenti in cui sono coinvolti camion e altri utenti della strada.*

Un sistema di sicurezza del traffico prevede l'utilizzo di svariati strumenti come scanner laser, sensori a ultrasuoni, monitor e telecamere. Tutto converge verso l'obiettivo di prevenire i fattori di rischio.

"Fino a quando ci sarà la necessità di trasportare merci nelle città ci saranno i camion per le strade - afferma Carl Johan Almqvist, Direttore Traffico e Prodotti per la Sicurezza di Volvo Trucks - Ma ci sono cose che possiamo fare per migliorare la situazione, e la curva a destra è stata identificata come un problema di sicurezza particolarmente rilevante".

Gli incroci in ambiente urbano sono luoghi pericolosi: movimenti di tutti i tipi si verificano nello spazio a disposizione ed è difficile avere una visione chiara. Soprattutto per i camionisti. "Se ci si ferma a un semaforo rosso - spiega Malte Ahrholdt, project manager di Volvo Technology - l'ambiente intorno a noi cambia mentre il veicolo è fermo. Nel frattempo, il conducente si sta concentrando su qualcos'altro, ad esempio fissa lo sguardo al semaforo o cerca dello spazio in cui potersi muovere nel traffico intenso che ha davanti. Soprattutto, la situazione cambia dietro il camion, in una zona che il conducente non vede. I ciclisti, in particolare, possono colmare in fretta uno spazio vuoto".

INCROCI MENO PERICOLOSI

Malte Ahrholdt ha lavorato con Intersafe-2, un progetto finanziato dall'Unione europea che si pone come obiettivo il rendere gli incroci stradali meno pericolosi. Il contributo al progetto di Volvo Trucks consiste in un sistema che punta a risolvere il problema del punto cieco del camionista sul lato del passeggero. A bordo di un test truck, Malte Ahrholdt e i suoi colleghi hanno montato sul lato destro del veicolo scanner laser e sensori a ultrasuoni che monitorano le aree alla destra del truck. Quando un ciclista o un pedone si avvicina troppo, il conducente del truck viene allertato da luci lampeggianti e segnali acustici. Come è facile immaginare, le luci di avvertimento e i segnali acustici diventano più intensi quanto più critica è la situazione. Il progetto Intersafe-2 ha avuto una durata di tre anni e si è concluso alla fine di maggio. Al progetto hanno contribuito 11 partner, tra cui Volvo, Volkswagen e Bmw, in sei differenti Paesi. La soluzione a bordo del truck è stata sviluppata da Volvo Technology in collaborazione con Volvo Trucks. Intersafe-2 è un progetto di ricerca e sviluppo: per questo motivo non è direttamente coinvolta nel proporre soluzioni per la produzione di serie; al contrario, le esperienze acquisite da parte del lavoro centrato sull'identificazione e la separazione degli utenti della strada più vulnerabili dall'altro traffico che caratterizza le moderne realtà urbane continuerà sotto altre forme.

LA TECNOLOGIA VIENE IN AIUTO

Nella sua utile operatività, le funzioni di un sistema di sicurezza del traffico sono molteplici: scanner laser e sensori a ultrasuoni possono monitorare non solo l'area a destra ma anche la parte frontale del truck, un altro dei punti ciechi per il conducente. Un monitor tv provvede a fornire una visuale a volo d'uccello di ciò che succede intorno al camion. Una telecamera provvede a inviare attraverso i monitor posizionati sul parabrezza le immagini relative a un incrocio in avvicinamento: il numero delle corsie, il posizionamento delle linee di stop e altro ancora. Un ricevitore radio posizionato sul tetto della cabina comunica direttamente con i semafori: per esempio, registra se qualcuno ha premuto il pulsante in prossimità di un passaggio pedonale e annota quando i semafori mostrano il rosso e il verde.

Tuttavia, secondo Carl Johan Almqvist le innovazioni tecnologiche non sono l'unica soluzione al problema. "In generale - dice - le persone sono raramente consapevoli della visibilità limitata del conducente. Se vogliamo riuscire veramente a ridurre le statistiche degli incidenti, è necessario anche per il grande pubblico avere una maggiore comprensione di come i camion si muovono nel traffico. Noi generalmente diciamo: 'Stai lontano dal lato passeggero del truck'. Non si è mai visibili lì. Volvo Trucks sta lavorando su tutti i fronti per migliorare la sicurezza, sia con la tecnologia avanzata che attraverso la diffusione di informazioni utili".

Un valido esempio è fornito da un progetto intitolato "Sicurezza stradale a livello degli occhi", che Volvo Trucks sta concretizzando in Danimarca. La constatazione di base è che sono molti gli incidenti che si verificano quando i camion svoltano a destra in corrispondenza di un incrocio e che molti dei feriti sono bambini. Il progetto prevede visite alle scuole di tutta la Danimarca: finora più di 60mila bambini hanno partecipato al programma di formazione. Nel Paese nordico, il numero di incidenti che coinvolgono ciclisti e truck durante le svolte a destra è diminuito da quando la campagna è iniziata nel 2003, scendendo da circa dieci morti l'anno a uno solo nel 2009. Naturalmente è difficile specificare esattamente quanto la campagna abbia contribuito a questo miglioramento, ma oggi c'è una forte domanda per il programma di formazione proveniente dalle scuole danesi. E Volvo Trucks ha preso al balzo la situazione per lanciare progetti simili in diversi altri Paesi europei.

Il sistema sviluppato da Intersafe-2 è ancora in fase di sviluppo. Tuttavia, Volvo Trucks offre già soluzioni che rendono più facile per i conducenti di truck tenere d'occhio gli altri utenti della strada. Oltre agli specchi retrovisori imposti per legge, queste soluzioni includono videocamere di retromarcia e il Lane Change Support, un sistema che aiuta il conducente a cambiare corsia in modo sicuro. "I nostri sforzi per migliorare la sicurezza continuano in maniera costante - conclude Carl Johan Almqvist - Abbiamo come obiettivo il non accettare mai più alcun incidente. Ecco perché dobbiamo essere costantemente alla ricerca di nuovi e migliori modi di lavorare in sicurezza. È nostra responsabilità come costruttori di truck".

Carl Johan Almqvist, *Direttore Traffico e Prodotti per la Sicurezza di* **Volvo Trucks**

> Il costruttore svedese ha una lunga tradizione di lavoro in questo come in altri ambiti attraverso soluzioni innovative. Tra gli utenti della strada più vulnerabili ci sono quelli che il camionista ha difficoltà a vedere in quelli che sono conosciuti come i "punti ciechi". Volvo Trucks sta affrontando questo problema ad ogni livello, per esempio per mezzo di nuove tecnologie e dell'educazione stradale pubblica.

DAF XF 105.510 FAN

Il best seller del costruttore olandese anche in una atipica configurazione, come motrice a tre assi con rimorchio, conferma le buone qualità che ne hanno fatto un successo continentale. Dalla cabina di grandi dimensioni alle dotazioni di bordo, in cui non manca nulla che non sia realmente utile, tutto contribuisce a creare un modello davvero riuscito. Anche nei consumi il sei cilindri da 510 cv è foriero di buone notizie.

Mauro Zola

SINONIMO DI SUCCESSO

Pero - Il segreto del successo del Daf XF 105 forse sta nella semplicità, oltre che naturalmente nell'efficienza. Caratteristiche importanti, oggi più che mai, visto che il mercato è ripartito ma si trova a combattere con prezzi da fame e con la corsa folle del prezzo del gasolio. Anche in questo caso il pesante olandese se la cava bene, per averne la conferma è sufficiente dare un'occhiata ai risultati del nostro test consumi e si vedrà che in questa configurazione (che però, è bene segnalarlo, si ferma a un peso complessivo di 40 tonnellate contro le 44 di chi si muove abitualmente in Italia) il consumo si è mantenuto a livelli più che accettabili.

L'XF protagonista della nostra prova come potete vedere dalle foto non è in realtà quel best seller europeo che ha scalato tutte le classifiche dei trattori. Si tratta invece della meno gettonata versione carro, a tre assi con un rimorchio piuttosto particolare, combinazione più comune in Germania che alle nostre latitudini. Ciò non toglie che tutto quel che di buono l'XF ha saputo esprimere viene in questo caso confermato. A partire dalla cabina, nella sua versione più capiente, la Super Space, che ha dimensioni generose, un gradino appena accentuato per il tunnel motore, una doppia cuccetta comoda, insomma tutto quello che serve ma nulla di superfluo, perché tra i segreti del successo di Daf bisogna mettere anche l'attenzione ai costi, che ha spinto il costruttore a concentrarsi sul suo prodotto di punta evitando tutto il resto e quindi spazio alle evoluzione ma soltanto se finalizzate a un uso pratico e immediato, come ad esempio nel caso della versione EEV del propulsore. La cabina rispecchia abbastanza questo modo di pensare e dunque è piuttosto lontana dai piccoli lussi che impreziosiscono quelle dei marchi concorrenti (o almeno le versioni che vengono affidate a noi giornalisti per i test) ma, dopo aver trascorso a bordo alcune ore, si scopre che tutto è come deve essere e che il pensiero di trascorrere a bordo anche una settimana non spaventa. Lo spazio prima di tutto c'è, l'altezza interna supera i due metri, la cuccetta poi, nel caso di quella inferiore, è lunga 2.100 mm e larga 810 (2.000 e 700 mm sono invece le misure di quella superiore che nella Super Space Cab è standard), lo spessore del materassino, a molle, rivestito di materiale d'aspetto un po' povero, in realtà comodissimo, è di 150 mm, con oltre 80 cm a distanziare le due cuccette. Sul lato sinistro della cuccetta inferiore sono disponibili tutti i comandi utili durante i periodi di riposo, come quello del pannello di lettura oppure per il riscal-

*La strumentazione dell'***XF105** *è molto semplice ma completa. A destra il motore* **Paccar** *sei cilindri ha raggiunto ottimi risultati riguardo ai consumi nonostante si tratti della versione da 510 cv.*

Grazie al filtro antiparticolato il motore Daf è diventato EEV

TUTTA UNA QUESTIONE DI... CUORE

Pero - Gira e rigira per i camion come per gli uomini è tutta una questione di cuore. Nel caso dell'XF rappresentato dal motore MX375, il più potente nella gamma del costruttore olandese, con 510 cavalli pronti all'uso. Anche in questo caso si tratta di un modello ormai ben collaudato, adattato prima alla configurazione Euro 5 e poi anche a quella EEV (ottenuta aggiungendo all'insieme un filtro antiparticolato) che è diventata in fretta la più richiesta dai clienti Daf.

Scendendo nel dettaglio tecnico, si tratta di un motore che ha tra le sue doti più interessanti un'erogazione molto regolare della potenza dovuta al sistema d'iniezione Smart, che garantisce un'ottima coppia, 2.500 Nm già a partire dai 1.000 giri/min. I tecnici Paccar hanno lavorato molto anche sull'affidabilità e sugli intervalli di manutenzione che sono oggi, se si ha l'accortezza di usare olio sintetico e filtro centrifugo, di ben 150mila km.

Sul tratto A4 Barriera di Milano - Carisio

Km 66,3 Litri 18,235 Media 3,63 km/l

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

Km 36,4 Litri 15,772 Media 2,3 km/l

Sul tratto Autostrada A4 Carisio - Barriera Milano

Km 75,5 Litri 19,009 Media 3,97 km/l

datore ausiliario (che è naturalmente un optional).

Nella parte superiore della cabina invece sono disponibili tre grandi vani portaoggetti, con quello centrale che nel nostro caso ospita il forno a microonde, molto utile per consumare pasti decenti senza dover ricorrere ai costosi ristoranti delle aree di sosta. Sopra la zona comandi è posizionato un pannello a quattro vie che può essere utilizzato per radio, Cb o il sistema di infotainment preferito, oltre che ospitare utility come i comandi del Maut per le autostrade tedesche. Vi sembra che basti? A noi sinceramente sì, anche per viaggi come dicevamo piuttosto lunghi, ai quali inevitabilmente si rivolge un modello equipaggiato con il sei cilindri Daf nella sua versione da 510 cv.

E che è abbinato in questo caso al cambio AS Tronic, che può essere a scelta nella versioni Full, che permette al conducente di usarlo anche in modalità sequenziale, o Lite che limita gli spazi di manovra all'autista per garantire invece il trasportatore e realizzare le migliori performance in materia di consumi. Anche in questo caso Daf ha scelto la via della concretezza, senza aggiungere funzioni all'automatizzato, a parte quelle necessarie per la manovra. Dando però un occhio di riguardo alla sicurezza e dunque non mancano sia l'Adaptive Cruise Control (di cui grazie al traffico mattutino sulle tangenziali milanesi abbiamo potuto provare in prima persona l'efficacia), sia il segnalatore del salto di corsia, in questo caso si chiama LDWS, che cioè avverte il conducente se passa da una corsia all'altra senza azionare gli indicatori di direzione. Nè manca l'Intarder di ZF, una dotazione che definirei più indispensabile che utile. Inoltre, il selettore delle marce, come il cambio delle marce comandato tramite la pratica leva posizionata alla destra del volante, è inglobato nel cruscotto, a portata di mano del conducente.

Viste le premesse, facile intuire come il test sia filato liscio, senza intoppi. L'XF nella versione Fan e cioè con sospensioni posteriori pneumatiche, mentre sull'anteriore monta le più classiche balestre paraboliche, è un ottimo compagno di viaggio in autostrada, dove la combinazione tra cambio e motore da il meglio.

Si procede quindi tranquillamente in dodicesima marcia a 1.200 giri/min. Altrettanto disinvolto il comportamento sulle provinciali, tra rotonde e salite impegnative con cui abbiamo cercato di mettere il Daf XF in difficoltà, devo ammetterlo, senza riuscirci. I lettori avranno facilità a rilevarlo, andando a confrontare il risultato finale con quelli di alcuni diretti concorrenti testati in passato.

La carta d'identità

Nome - XF 105.510 FAN
Cognome - Daf
Configurazione - Cabinato.
Cabina - Super Space Cab.
Motore - MX375 Carburante: gasolio. Cilindri: 6 in linea. Alimentazione: gruppo pompa elettronico, turbocompressore con intercooler, convertitore catalitico SCR, filtro antiparticolato. Distribuzione: 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: EEV. Cilindrata: 12.900 cc. Potenza max CE: 375 kW/510 cv da 1.500 a 1.900 giri/min. Coppia max CE: 2.500 Nm da 1.000-1.410 giri/min.
Cambio - Automatizzato AS Tronic 12 marce.
Pneumatici - 315/70 R 22,5.
Sospensioni - Anteriori a balestre paraboliche con ammortizzatori telescopici idraulici e barra stabilizzatrice, posteriori pneumatiche con ammortizzatori e barra stabilizzatrice.
Freni - A disco, con ABS, ASR, EBS, SMR, Intarder ZF.
Dimensioni - Passo 5.050 mm, lunghezza combinazione 18.750 mm.
Dimensioni interne cabina - Altezza 2.105 mm, larghezza 2.245 mm, profondità 2.250 mm.
Pesi - MTT 40 ton, tara motrice 15.568 kg, peso max ammesso asse anteriore 7.500 kg, peso max ammesso assi posteriori 19.000 kg.
Dotazioni - Adaptive Cruise Control, LDWS.
Serbatoio carburante - 620 litri (AdBlue 60 litri).

La cabina **Super Space**, *nonostante il gradino del tunnel motore, appare comoda e funzionale anche per le rotte internazionali.*

I concorrenti

Iveco Stralis AS260S50Y/PS

Motore: 6 cilindri in linea, 12.880 cc, potenza 368 kW/500 cv a 1.900 giri/min, coppia Max CE 2.300 Nm da 1.000 a 1.525 giri/min.

Man TGX 26.480 BL

Motore: 6 cilindri in linea, 12.419 cc, potenza 353 kW/480 cv da 1.500 a 1.900 giri/min, coppia Max CE 2.300 Nm da 1.050 a 1.400 giri/min.

Mercedes-Benz Actros 2532 L48

Motore: 6 cilindri a V, 11.496 cc, potenza 350 kW/476 cv a 1.800 giri/min, coppia Max CE 2.300 Nm a 1.080 giri/min.

Renault Trucks Magnum 480.26 S

Motore: 6 cilindri in linea, 12.800 cc, potenza 353 kW/480 cv da 1.450 a 1.900 giri/min, coppia Max CE 2.400 Nm da 1.050 a 1.400 giri/min.

Scania LB MNA R480

Motore: 6 cilindri in linea, 12.700 cc, potenza 353 kW/480 cv a 1.900 giri/min, coppia Max CE 2.500 Nm da 1.100 a 1.300 giri/min.

Volvo Trucks FH 62RB3HH1

Motore: 6 cilindri in linea, 12.800 cc, potenza 368 kW/500 cv da 1.400 a 1.900 giri/min, coppia Max CE 2.500 Nm da 1.050 a 1.400 giri/min.

RENAULT TRUCKS
PREMIUM STRADA 460.18 OPTIFUEL

Il Premium nella versione Optifuel compie il vero salto di qualità, sotto il profilo dei bassi consumi, in autostrada dove può essere messa a frutto tutta la tecnologia sviluppata dal costruttore di Lione. E una ulteriore aiuto viene dal nuovo dispositivo Optiroll, che lavora in accoppiata con il Cruise Control.

CAMPIONE DI ECONOMIA

Mauro Zola

ARLUNO - Il Premium Strada è già oggi riconosciuto come un campione di economia. Questa è la ragione principale del successo crescente di questo modello che, come potete leggere in altre parti del giornale, sta conquistando spazi e flotte importanti in Italia. Ed è quindi logico che Renault Trucks spinga su questa sua virtù, dotando il Premium di sempre nuovi particolari in grado di incrementarne ancora di più le doti di campione del risparmio.

UN RISULTATO RECORD SUL NOSTRO PERCORSO

La più recente nuova dotazione in ordine di tempo è la funzione Optiroll, abbinata al cambio automatizzato Optidriver +, che da sola dovrebbe essere in grado secondo i dati forniti dal costruttore francese di ridurre i consumi di un altro 1 per cento. Nell'arco di una sola prova, come quella che abbiamo avuto modo di effettuare, è difficile se non impossibile da ottenere un sicuro riscontro. Certo è che, se date un'occhiata ai risultati del test compiuto sul nostro percorso standard, potrete vedere quanto il Premium risulti vincente in autostrada, ambito in cui raggiunge risultati davvero eccellenti. Meno sulle provinciali, ma questo è normale, trattandosi in buona parte di un percorso impegnativo, con salita costante capace di mettere alla prova qualsiasi motore, per di più punteggiata di rotonde che per i consumi dei camion sono decisamente dannose.

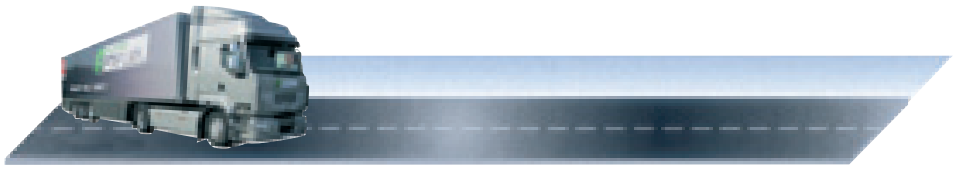
Il nostro tester ha cercato di raggiungere il meglio passando alla gestione manuale del cambio automatizzato Optidriver + e alla fine il risultato non sfigura, ma il vero salto di qualità il Premium nella versione Optifuel lo compie in autostrada, dove può essere messa a frutto tutta la tecnologia sviluppata da Renault Trucks sul terreno della riduzione dei consumi. Quando all'Optiroll, sulla A4, che non brilla certo per la successione di discese continue, credevo non sarebbe quasi mai entrato in funzione. Invece mi sbagliavo, sia all'andata che al ritorno, abbiamo potuto contare su una ventina abbondante di attacchi.

Vale la pena quindi di scendere nel dettaglio dell'Optiroll, che sulle versioni ottimizzate Optifuel è proposto di serie, ma che può essere acquistato su tutti i modelli dotati di cam-

Sul tratto A4 Arluno - Carisio

Km 57,4 — Litri 13,9 — Media 4,12 km/l

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



Km 36,6 — Litri 15,9 — Media 2,3 km/l

Sul tratto Autostrada A4 Santhià - Arluno

Km 66,6 — Litri 15,2 — Media 4,3 km/l

La semplicità dei comandi è uno dei punti di forza del Premium, che conta su di una strumentazione ben collaudata. Anche la funzione Optiroll può essere attivata facilmente tramite un solo pulsante.

I concorrenti

Iveco EcoStralis

Motore:6 cilindri in linea, 10.308 cc, potenza 338 kW/460 cv a 2.100 giri/min, coppia Max CE 2.100 Nm a 1.050 giri/min.

Man TGX Efficient Line 18.440 BLS EL

Motore: 6 cilindri in linea, 10.518 cc, potenza 324 kW/440 cv da 1.500 a 1.900 giri/min, coppia Max CE 2.100 Nm da 1.000 a 1.400 giri/min.

Mercedes-Benz Actros Eco Master 1844 LS

Motore: 6 cilindri a V, 11.946 cc, potenza 320 kW/435 cv a 1.800 giri/min, coppia Max CE 2.100 Nm a 1.080 giri/min.

Il cambio automatizzato **OptiDriver +** *è la più recente evoluzione nel campo delle trasmissioni applicate nei camion* **Renault Trucks**, *tanto efficiente da risultare una scelta quasi obbligata.*

Tanta tecnologia sul motore DXi 11

460 CAVALLI BASTANO E AVANZANO

Arluno - Il cuore del Premium Optifuel, cioè il motore DXi 11, rappresenta anche la prima fonte di risparmio per il trattore francese. Il costruttore infatti ha prima di tutto agito sul propulsore, ottimizzandone tutte le parti in movimento.

Per il resto si tratta di un normale sei cilindri, con una cilindrata che per gli standard italiani potrebbe sembrare un po' ridotta (non raggiunge gli undici litri) o almeno questo valeva fino a qualche tempo fa, uno dei primi effetti della crisi è stato infatti invogliare i trasportatori a scegliere con maggior oculatezza i propri mezzi, scendendo prima di tutto nella scala delle potenze e riscoprendo i vantaggi di un 460 cavalli.

Che sono poi tutt'altro che pochi, anche grazie all'erogazione regolare assicurata dalla valvola Wastegate, che supporta il turbocompressore, aprendo, in caso di sovrappressione dell'aria uno sfogo che permette un'iniezione di aria fresca nello scarico migliorando il rendimento.

A controllarne il buon funzionamento del componente è un sensore di pressione che provvede ad aprire o chiudere la valvola nel momento più opportuno.

Tra le altre caratteristiche vincenti del DXi 11 che equipaggia il Renault Trucks Premium Strada l'attenzione al comfort del conducente, soprattutto sotto il profilo acustico, grazie a particolari come il monoblocco irrigidito, la coppa dell'olio e il coperchio della testata disaccoppiati e i parametri dell'iniezione ottimizzati.

La carta d'identità

Cognome - Renault Trucks
Nome - Premium Strada 460.18 Optifuel
Configurazione - Trattore.
Cabina - Profonda.
Motore - DXi 11 Carburante: gasolio. Cilindri: 6 in linea. Alimentazione: iniezione ad alta pressione, iniettori pompa di 2° generazione, turbocompressore con intercooler e valvola Wastegate allo scarico, convertitore catalitico SCR, filtro antiparticolato. Distribuzione: 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: EEV. Cilindrata: 10.800 cc. Potenza max CE: 339 kW/460 cv a 1.800 giri/min. Coppia max CE: 2.200 Nm da 950 a 1.400 giri/min.
Cambio - Automatizzato Optidriver + a 12 marce.
Pneumatici - 315/70 R 22,5.
Sospensioni - Anteriori a balestre paraboliche con ammortizzatori telescopici idraulici e barra stabilizzatrice, posteriori pneumatiche a due cuscini d'aria con ammortizzatori e barra stabilizzatrice.
Freni - A disco, con EBS, APM, ABS, ASR, Hill Start, ESP, rallentatore Optibrake, Retarder Voith.
Dimensioni - Passo 3.900 mm.
Pesi - MTT 44 ton, tara trattore 7.497 kg, peso max ammesso asse anteriore 7.100 kg, peso max ammesso assi posteriori 12.000 kg.
Dotazioni - Pack Optiroll, Lane Guard System.
Serbatoio carburante - 510 litri (AdBlue 125 litri).

bio automatizzato a un prezzo conveniente (poco più di mille euro). Si tratta di una funzione che va utilizzata in accoppiata con il Cruise Control e che, in presenza di discese anche appena accentuate, sblocca il relè del cambio, in modo che il regime di giri del motore scenda al minimo e che il camion sfrutti l'inerzia garantita dalle 44 tonnellate di peso complessivo per percorrere tratti più o meno lunghi di autostrada (o di statale ma sono poche quelle adatte all'uso del Cruise Control) senza consumare altro carburante che quello che serve per tenere acceso il propulsore. La funzione si sblocca in automatico quando l'inerzia non è più sufficiente, oppure quando l'autista decide di intervenire.

IL SEGRETO STA NELLA REGOLAZIONE

Il segreto per un buon utilizzo dell'Optiroll sta nella regolazione, che può essere effettuata direttamente dall'autista, che deve tenere conto di due fatti: il motore torna a lavorare quando si scende di 3 km sotto la velocità impostata (ad esempio quando la discesa finisce) e permette l'entrata in funzione del Retarder di Voith quando la velocità del mezzo "in libertà" supera di 7 km quella impostata (ad esempio nel caso di discese prolungate). Una delle soluzioni migliori è quindi di settare il dispositivo sugli 85 km/h, il che vuol dire che a 82 km/h il motore riprende senza sforzi perché la velocità è ancora buona, mentre a 92 km/h entra in azione il freno motore, evitando che si vada fuori dai limiti con rischio di multe pesanti. Semplice non vi pare?

Certo al risultato contribuisce in maniera sostanziale il sistema Soft Cruise + che sul Premium Optifuel sostituisce il normale Cruise Control, che ha il difetto di fare ogni sforzo per mantenere la velocità impostata (del resto è stato creato per quello) senza far troppo caso al consumo che prepotenti cambi di marcia possono portare velocemente in alto. Il Soft Cruise invece agisce tenendo conto dei giri del motore, adeguandoli alla velocità e quindi cercando il miglior compromesso tra la coppia e il rendimento.

Viste le premesse, su questo modello è stata eliminata la funzione Power, che invece garantiva su richiesta dell'autista un passaggio dei rapporti a un regime di giri più elevato. Un ausilio utile nel caso di sorpassi difficili, ma così accattivante da fomentare un certo abuso da parte degli autisti, sempre pressati dalle scadenze e da tempi molto stretti, il che portava un sensibile nocumento alla questione consumi. Del resto nel nostro caso anche senza, sfruttando un orario piuttosto favorevole, dopo le dieci del mattino, e allontanandoci dall'intasamento di Milano, abbiamo potuto comunque mantenere medie orarie interessanti, ai limiti del codice. E poi non sono i due/tre minuti guadagnati ogni 100 km a far la differenza, mentre i litri risparmiati a fine giornata sono facilmente monetizzabili.

Per il resto il Premium Optifuel mantiene tutte le buone caratteristiche delle versioni Strada, quindi una grande attenzione ai dettagli, anche all'interno della cabina, che però nella sua versione Profonda non è certo paragonabile a quella del Magnum e costringe l'autista a far i conti con l'altezza del tunnel motore. Nonostante questo, tutto è studiato per permettere una vita a bordo piuttosto confortevole. Il lettino ad esempio è di grandi dimensioni e dotato di un comodo materasso a molle, né mancano i vani portaoggetti che permettono di stivare oggetti personali e attrezzi di lavoro negli ampi spazi che coprono tutta la parte superiore della cabina.

A completare il pacchetto proposto da Renault Trucks interviene il corso di guida razionale che accompagna ogni vendita dei Premium in versione Optifuel e che ormai è diventato un tratto caratterizzante del costruttore francese, che ha visto le richieste in questo senso moltiplicarsi nell'ultimo anno. Un compendio indispensabile per raggiungere risultati simili a quelli del nostro test, utilizzando il supporto tecnologico Infomax che, fornito sempre di serie insieme alla gamma Optifuel, permette di controllare periodicamente i dati di consumo relativi a ogni singolo veicolo.

In tre giorn di corso i formatori della filiale italiana del costruttore sono in grado di trasferire tutti i concetti di base, la cui applicazione viene poi controllata tramite l'Infomax. Secondo i dati rilevati da Renault Trucks i risparmi realizzati da chi ha già frequentato il corso possono raggiungere anche il 15 per cento, con una media dell'8 per cento.

La cabina del **Premium** *pur senza raggiungere gli standard di comfort di quella del Magnum è piuttosto funzionale.*

Ecco cosa è stato cambiato sul trattore Man TGX per farlo consumare meno

Tutti i segreti dell'Efficient Line

Misano Adriatico - Certi risultati non si raggiungono a caso. Anche per i trattori TGX Efficient Line, alla base si trova una profonda revisione del modello, toccando tutti i particolari sensibili. A partire dall'aerodinamica, naturalmente sostanziale quando si parla di consumi. In casa Man si è quindi scelto un solo tipo di cabina, la XLX, seconda in ordine di grandezza, che rispetto alle normali serie è stata privata di tutte le appendici esterne, come alette parasole o l'avvisatore acustico pneumatico, il che è stato sufficiente per ridurre i consumi di 0,3 litri ogni100 km. Sempre in tema aerodinamico sono invece state aggiunte le carenature laterali, che contribuiscono a ridurre di un ulteriore 0,4 litri i consumi. Il passo successivo è stato di rivedere la taratura del limitatore di velocità, che è stata portata a 85 km/h invece di 89, il che su di un tragitto di 300 km aumenta i tempi di percorrenza di 9 minuti, ma allo stesso tempo riduce fino a 2,2 litri il consumo.

Naturalmente è stata anche ottimizzata la catena cinematica. Prima di tutto sono disponibili per i TGX Efficient Line soltanto due motori, cioè quelli con potenza di 440 o 480 cv, a cui sono state abbinate trasmissioni direct drive e assali singoli a riduzione ipoidale per minimizzare l'attrito. Questo permette durante le trasferte autostradali di guadagnare il 2 per cento dei consumi rispetto alla soluzione overdrive, circa il 2 per cento del carburante. Il cambio è l'automatizzato Man TipMatic, che oltre a livellare le prestazioni degli autisti, riesce a far scendere la media dei consumi di circa il 4,5 per cento rispetto a un cambio meccanico. L'ultima aggiunta riguarda l'Intarder di ZF nella sua più moderna configurazione, con gestione abbinata a quella dell'impianto frenante, che grazie alla funzione aggiuntiva Brensomat risulta meno rumoroso e in grado di rallentare anche durante l'innesto delle varie marce. Gli specialisti Man sono intervenuti anche sul peso del TGX, introducendo sospensioni alleggerite di circa 80 kg, oltre a serbatoi dell'aria compressa in lega e, come optional, cerchi in lega leggera. Il tutto porta un risparmio di circa 110 kg, che può essere incrementato rinunciando alla ruota di scorta.

Completa il quadro la possibilità di montare, pescando però ancora nel catalogo degli optional, un alternatore di nuova concezione, con un rendimento più elevato del 4 per cento, che viene fornito in abbinamento a luci diurne alogene con potenza di 42 Watt invece dei normali 300, il che riduce il lavoro del generatore, oltre all'Air Pressure Management che ottimizza la produzione di aria compressa, tramite un giunto a lamelle che lo disinserisce completamente al raggiungimento della pressione di stacco, riducendone del 90 per cento il funzionamento e facendo risparmiare circa 0,5 litri di carburante. L'ultima possibile aggiunta è quella del TPM, con cui si controlla la giusta pressione dei pneumatici, operazione che, oltre a far consumare di meno previene il 99 per cento delle avarie causate da problemi con le gomme.

MAN / HA FATTO TAPPA ANCHE A MISANO IL CONSISTENTLY EFFICIENT TOUR

Paladini di efficienza

Lino Sinari

Misano Adriatico - La vera notizia, quella importante, la trovate costantemente aggiornata su internet, nel blog che segue l'avventura del Consistently Efficient Tour (lo si raggiunge partendo dalla home page italiana del costruttore www.man.it), e riguarda i chilometri percorsi dalla carovana che sta percorrendo l'Europa e che nel giro di un mese ha toccato o toccherà 20 centri nevralgici del Continente, ma soprattutto i consumi realizzati dai due trattori TGX in allestimento Efficient Line che la compongono, insieme a quelli di un normale trattore TGX. Al momento in cui sto scrivendo i veicoli sono arrivati a Hirschberg, in Germania, percorrendo 4.297 km il primo dei due TGX Efficient Line, e 4.166 il secondo, con una velocità media che supera di poco i 75 km/h, consumando, a pieno carico, 30,4 litri ogni 100 km nel caso del primo trattore, 30,5 nel caso del secondo, mentre il camion che accompagna i due campioni di risparmio si è attestato sui 33,3 litri sempre per 100 km. La differenza è piuttosto chiara e subito avvertibile.

In complesso, i tre veicoli percorreranno circa 10mila km, fermandosi periodicamente, come hanno fatto a Misano per la tappa italiana del campionato Truck Racing per fornire ai clienti una descrizione dettagliata delle potenzialità della serie "economica" del costruttore tedesco.

Per raggiungere questo risultato, Man ha scelto tutta una serie di partner a partire da Castrol che ha fornito i lubrificanti, in particolare l'olio Elixion che dopo essere stato usato da 24 camion Man per oltre 1,6 milioni di chilometri ha permesso di ridurre del 2,2 per cento i consumi rispetto a un olio tradizionale. Kogel si è naturalmente occupata dei semirimorchi, caratterizzati da bassi costi d'esercizio e da un'ottima flessibilità di utilizzo. Michelin dal canto suo ha messo a disposizione i suoi pneumatici X Energy Savergreen, studiati proprio per una riduzione dei consumi riducendo l'attrito da rotolamento, oltre che per una vita operativa particolarmente lunga. Completa il quadro ZF che si è occupata della trasmissione.

Al resto ci hanno pensato gli autisti, ormai veri campioni della guida razionale, il che ha permesso a Man di introdurre un nuovo elemento, i corsi di guida economica Profi Drive, tenuti da istruttori professionisti che in un tempo davvero breve sono in grado di cambiare il mondo di guidare inserendo concetti di razionalità fino a un paio d'anni fa completamente nuovi e che oggi invece sono diventati indispensabili per la gestione profittevole di una flotta (ma anche soltanto di un singolo camion).

A garantire i risultati ottenuti nel corso del tour pensa il TÜV SÜD, prestigioso ente di certificazione tedesco che ha monitorato gli stessi tre veicoli nel corso di un giro di prova effettuato sullo stesso percorso, e nelle stesse condizioni, quindi a pieno carico, e su strade aperte con tutti gli imprevisti determinati dal traffico. Tutti i dati relativi al buon funzionamento del veicolo sono stati monitorati grazie al sistema di diagnostica Man Telematics.

Il tour dopo le due tappe italiane di Misano e Milano si recherà in Olanda e Danimarca per poi spostarsi nella penisola iberica e da lì rientrare a Monaco.

La carovana del **Consistently Efficient Tour** *sta percorrendo l'Europa facendo tappa in venti centri nevralgici del Continente.*

> "Monitorati giorno per giorno su internet, i due TGX in configurazione Efficient Line, muovendosi su strade aperte e a pieno carico, stanno raggiungendo eccellenti risultati in termini di consumi. Con l'occasione il costruttore ha presentato anche i corsi Profi Drive.

MAN / Insieme a Man protagonista di primo piano nella stagione 2011

PASSIONE IN PISTA CON IL TEAM ALLGÄUER

La scuderia guidata dall'ex pilota Egon Allgäuer è più che mai al centro delle vicende che caratterizzano il Campionato europeo dei camion. Due i piloti in lotta per il massimo gradino del podio: il russo Alexander Lvov e l'inglese Stuart Oliver.

WEILER - Ha tutta la grinta necessaria per vincere le difficili battaglie che si combattono sui caldissimi circuiti d'asfalto del Truck Racing 2011, il Campionato europeo dei camion che lo vede tra i massimi e storici protagonisti. Non come in passato in qualità di pilota, ma come titolare di scuderia. Stiamo parlando di Egon Allgäuer e del Truck Race Team che porta il suo nome. Una squadra agguerrita che scende in campo con due bolidi Man guidati dal russo Alexander Lvov e dall'inglese Stuart Oliver, rispettivamente nono e 13esimo nella classifica piloti dopo le prime due tappe di Donington, in Gran Bretagna, e di Misano Adriatico. Alexander Lvov, nato a San Pietrobrugo nel 1972, ha iniziato la sua carriera nei kart all'età di otto anni. In seguito, ha gareggiato in diverse gare nazionali e interazionali di turismo fino ad approdare nel 2008 al World Touring Car Chanpionship. L'avventura nel mondo delle corse dei camion è iniziata nel 2009. Stuart Oliver, nato nel 1963 a Hexham, è uno dei piloti con più esperienza del Truck Racing. "Esperto e aggressivo", lo definisce Egon Allgäuer. Da titolare di un'azienda di trasporti, Oliver ha iniziato la sua carriera di pilota truck racing combinando in un riuscito equlibrio la sua professione con la passione per le gare, preparando da solo il suo primo ERF RaceTruck nel 1988 e conquistando quell'anno il terzo posto nel Campionato britannico BTRA. Nella stagione successiva ha vinto il primo dei suoi dieci campionati britannici. Stuart Oliver ha inoltre vinto il Campionato Europeo 2004 nella categoria RaceTruck.

A Weiler, in un angolo di Austria al confine con la Svizzera e a due passi dal Principato del Liechtenstein, è ubicata la sede del Truck Race Team Allgäuer. Un attrezzato edificio a più piani ci accoglie nella zona industriale della cittadina. All'interno, "riposano" e si ricaricano i truck Man che Egon Allgäuer perfeziona nei minimi dettagli prima di ogni gara. Nulla è lasciato al caso, nel pieno rispetto del Regolamento 2011 stabilito dalla Fia. Per la stagione in corso sono state previste alcune modifiche riguardanti la sicurezza. Lo si nota subito osservando le cabine dei Man alloggiati a Weiler: ci sono modifiche relative alla struttura della gabbia antiribaltamento, l'obbligo di montare reti di contenimento ai finestrini laterali e paraspruzzi per evitare la proiezione di sassi dalle ruote.

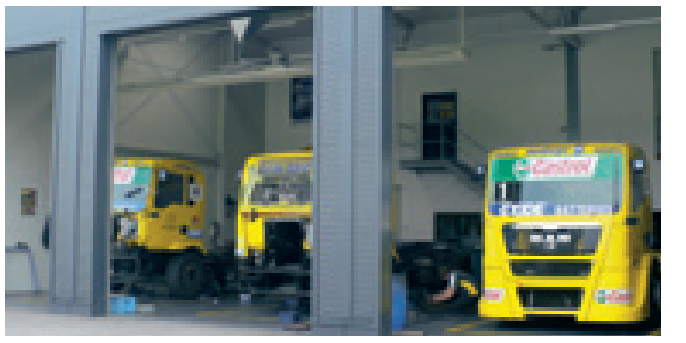
Egon Allgäuer *titolare del* **Truck Race Team Allgäuer**

La modifica più rilevante riguarda i pneumatici, che l'anno scorso sono stati argomento di accese discussioni. I team interessati hanno deciso insieme alla Fia di garantire possibilità uguali per tutti nel gruppo di testa. Nel 2011, i piloti devono partecipare al sorteggio dei pneumatici. In ogni giornata di gara vengono assegnati sei pneumatici a ogni veicolo, da utilizzare per le qualifiche e la gara.

I pneumatici non vengono controllati né durante le prove libere né nella sessione di warm-up. Nel corso dell'intera stagione, tuttavia, sarà possibile richiedere sei "pneumatici jolly" in sostituzione dei pneumatici già marcati e usati. Il delegato tecnico Fia registra i numeri dei singoli pneumatici assegnati ai team che, per escludere eventuali manipolazioni, contengono persino dei microchip al loro interno. Per Egon Allgäuer, la questione pneumatici era un argomento decisivo già prima dell'inizio della stagione: "Sono dell'opinione che sia fondamentale che il regolamento garantisca imparzialità per tutti in materia di pneumatici".

Sono diversi i piloti del Truck Racing al volante di un potente autocarro da competizione firmato dal costruttore tedesco. A cominciare dal numero 1 dell'attuale classifica piloti, Jochen Hahn. Stesso discorso per il campione in carica e attualmente secondo in classifica, lo spagnolo Antonio Albacete, che vanta ben tre titoli europei.

Tra tutti i trucks in gara è impossibile non notare il giallo brillante dei Man del Team Allgäuer. Che non passano inosservati anche per le prodezze di cui si rendono protagonisti grazie alla guida competitiva dei piloti della scuderia austriaca. Che si avvale della partnership tecnica di un'azienda consolidata a livello internazionale come Wabco per quanto riguarda l'impianto frenante.



L'officina della scuderia austriaca nella sede di Weiler.

SUL CIRCUITO DI MISANO

En plain Man

Il costruttore tedesco si impone nelle quattro gare del weekend romagnolo, grazie a Jochen Hahn che conquista quattro vittorie portandosi al comando della classifica piloti. Il campione in carica, lo spagnolo Albacete, ha portato a casa quattro secondi posti, mettendo ulteriormente in risalto le doti dei bolidi Man.

Giancarlo Toscano

MISANO ADRIATICO - Man conquista Misano e domina la fase attuale del Truck Racing 2011. Grandi emozioni per la tappa italiana del Campionato europeo dei camion. Sul circuito romagnolo, la battaglia tra i bolidi da 1.500 cavalli e 5 tonnellate e mezzo di peso ha incoronato grande protagonista delle due giornate di gara del 21 e 22 maggio, con ben 4 vittorie su 4 gare, Jochen Hahn del Team Hahn Racing. Il pilota tedesco è ora al comando della classifica con 90 punti, seguito da Antonio Albacete a 84 punti, al volante del Cepsa Man numero 1, campione in carica del Truck Racing con ben tre titoli europei nel palmares personale. Lo spagnolo non ha mancato di dimostrare tutto il suo valore classificandosi sempre al secondo posto in tutte e quattro le gare di Misano. Terzo, con 79 punti, Markus Oestreich, tedesco del Team Renault Trucks-MKR Technology, primo in classifica dopo la vittoriosa performance di Donington, in Gran Bretagna, gara di apertura della stagione. Quarto Uwe Nittel su Man, con 62 punti totali.

Sopra e in alto il **Man** *nero del vittorioso* **Jochen Hahn**.

Al comando della classifica costruttori c'è la squadra Cepsa-Truck Sport Lutz Bernau con 169 punti, seguita da Renault Trucks-MKR Technology a 144 punti e da Buggyra International Racing System con 83 punti.

Jochen Hahn, terzo nella classifica finale 2010, corre nel 2011 con il suo veicolo da gara nero come "Man in Black". Un truck che non manca di suscitare il dovuto rispetto, come si conviene ai grandi. Una regola che è stata pienamente rispettata anche sul litorale adriatico, in un appuntamento ormai divenuto un classico del Truck Racing e che negli ultimi anni ha visto crescere l'interesse da parte del pubblico degli appassionati, che giungono a Misano per godersi, in un clima di euforico entusiasmo, le prodezze dei camion da corsa. La Casa costruttrice Man è indubbiamente tra i protagonisti dello spettacolo Truck Racing, insieme alla francese Renault Trucks. La tappa italiana, che di solito era chiamata ad aprire la stagione, quest'anno è arrivata seconda nel calendario europeo, dopo la prima tornata inglese celebrata il 23 e 24 aprile. A Donington è stato subito chiaro che la stagione 2011 sarebbe stata disputata all'insegna dell'adrenalina pura, con piloti e team preparati e pronti a dare battaglia per i gradini più alti del podio. Dopo la gara di Misano appare evidente a quanti seguono con attenzione il Truck Racing che le cose stanno proprio così. A Donington, Markus Oestreich ha conquistato la vetta della classifica che però a Misano ha dovuto cedere a Jochen Hahn, suo fiero avversario insieme ad Antonio Albacete. L'obiettivo di quest'ultimo è ovviamente difendere il titolo conquistato lo scorso anno. Il madrileno ha dalla sua parte l'esperto team di Lutz Bernau, responsabile della costruzione dei veloci e affidabili Man da competizione. Insieme ai meccanici Cepsa, Bernau si occupa anche della manutenzione e dell'assistenza durante i fine settimana della gara. L'assoluta affidabilità del suo Man ha costituito per Albacete una base fondamentale sulla strada verso la vittoria del suo terzo titolo nel 2010.

L'appuntamento di Misano è stato per Man anche un successo dal punto di vista delle iniziative collaterali alla gara. Man Truck & Bus Italia è stata come sempre protagonista del "Weekend del Camionista" con iniziative interessanti per la clientela e tutto il pubblico. La Man PowerStation, l'attrezzata e confortevole hospitality allestita all'interno del paddock, ha accolto i numerosi ospiti giunti da più parti a Misano Adriatico. Grandi consensi anche per i test drive organizzati presso la pista prove: i clienti Man in possesso di un TGX EfficientLine hanno potuto partecipare alla sessione formativa ProfiDrive inclusa nell'acquisto del veicolo.

Inoltre, domenica 22 maggio si è svolta la tappa italiana del Consistently Efficient Tour, il roadshow che in Europa vuole promuovere il concetto di efficienza nel trasporto su strada. Man intende dimostrare percorrendo 10mila chilometri attraverso il Vecchio Continente quanto carburante e CO_2 è possibile risparmiare. Intanto, i bolidi Man e i loro agguerriti driver sono pronti per il prossimo appuntamento con il Truck Racing 2011, il 4 e 5 giugno sul circuito di Albacete, in Spagna. E dopo la tappa francese di Nogaro, il 18 e 19 giugno, il 9 e 10 luglio il "circus" del campionato trucks si trasferirà sul circuito del Nürburgring per il gran premio di Germania, tradizionalmente il momento saliente della stagione.

AUTOCLIMA / SISTEMI COMPLETI SPECIALI PER LA CLIMATIZZAZIONE VEICOLARE

LA LEADERSHIP DEL FRESCO

L'azienda piemontese è da tempo un punto di riferimento per il mercato della climatizzazione automotive. La tipologia della clientela comprende costruttori di veicoli commerciali e industriali, mezzi ferroviari, mezzi agricoli e movimento terra, produttori di sistemi aeronautici, allestitori di veicoli per trasporto persone, medicale, refrigerato e speciali, nonché i principali cabinisti italiani ed esteri.

Fabio Basilico

CAMBIANO - "Tutto il fresco che c'è". È questa l'efficace sintesi riassuntiva della mission di Autoclima, azienda leader a livello nazionale e internazionale per quanto riguarda i sistemi completi e le soluzioni speciali per la climatizzazione veicolare. La società di Cambiano (To) è parte del Ferrero Group che ha registrato un fatturato consolidato di 83,7 milioni di euro nel 2010. Oltre ad Autoclima del Gruppo fanno parte la francese Intec di Meyzieu e le italiane FTS, Contec e Medea, con sede ad Alba (Cn). Presieduta da Ferdinando Ferrero e con Giorgio Moffa nel ruolo di Amministratore delegato, Autoclima inaugura la prima sede societaria nel 1963 a Beinasco, in provincia di Torino. In realtà, la storia di Autoclima prende avvio qualche anno prima, precisamente negli anni Cinquanta, quando l'intraprendenza di alcuni giovani tecnici porta alla sperimentazione e alla realizzazione di impianti di condizionamento per autovetture. Questa attività pionieristica fa nascere la prima azienda in Europa attiva nella produzione di impianti di condizionamento per automobili. Nel corso degli anni Settanta, Autoclima estende la produzione anche ai condizionatori per la casa e agli impianti per veicoli industriali. Oggi, il core business dell'azienda piemontese, che conta oltre 100 dipendenti, è focalizzato sul settore della climatizzazione automotive, per veicoli di ogni genere e con applicazioni speciali. Negli anni Ottanta i due rami di Autoclima 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 Autoclima Spa. Nel 2003 viene inaugurata la nuova sede di Cambiano, in uno stabilimento flessibile e funzionale disposto su un'area di 25mila metri quadrati.

Anche nel settore autobus, **Autoclima** *offre soluzioni differenziate per ogni tipo di veicolo adibito al trasporto persone, di qualsiasi dimensioni e con differente alimentazione.*

Nel 2010 Autoclima ha prodotto 8.900 kit aftermarket, 9.600 evaporatori/condensatori e 950 impianti a tetto. Ha inoltre movimentato 38mila compressori e 45mila scambiatori. Il fatturato dello scorso anno è stato realizzato per il 35 per cento all'estero (circa 7,5 milioni di euro), dove Autoclima è presente direttamente o attraverso rivenditori locali, e per il 65 per cento in Italia (oltre 14 milioni di euro). A livello internazionale, Autoclima opera in 56 Paesi e annovera più di 800 clienti. La tipologia della clientela comprende costruttori di veicoli commerciali e industriali, costruttori di mezzi ferroviari, produttori di sistemi aeronautici, allestitori di veicoli per trasporto persone, medicale, refrigerato e speciali, costruttori di mezzi agricoli e movimento terra nonché i principali cabinisti italiani ed esteri. Il catalogo impianti di Autoclima comprende oltre 800 codici gestiti e oltre 100 kit completi per il condizionamento di applicazioni specia-

Fresco
LA SICUREZZA
DI UN BUON RIPOSO
AUTOCLIMA
QUALITY & COMFORT

La famiglia Fresco 3000
CONDIZIONATORI DA PARCHEGGIO

RT

TOP

BACK

Risparmi gasolio
Motore spento.

Comfort eccellente
Riduzione di umidità, assenza di insetti.

Riposi tranquillo
Finestrini chiusi.

Viaggi in sicurezza
Miglioramento delle condizioni di lavoro.

Sistema ecologico
Non inquina.

Sede di Cambiano (To)
Via Cavalieri di Vittorio Veneto, 15
10020 Cambiano (To) Italy
Tel. +39 011 9443210
Fax +39 011 9443260
sales@autoclima.com

Magazzino di Roma
Via Aristide Faccioli, 125/B
00148 Roma - Italy
Tel. +39 06.320.900.88 / 89
Fax +39 06.320.900.91
autoclimaroma@autoclima.com

Magazzino di Padova
V.le del Lavoro, 56 - Zona Ind. Roncajette
35020 Ponte San Nicolò (Pd)
Tel. +39 049.716.00.19
Fax +39 049.716.00.20
autoclimapadova@autoclima.com

www.autoclima.com

li. Il catalogo ricambi prevede oltre 5mila items in vendita in grado di soddisfare le richieste per la manutenzione della maggior parte dei climatizzatori e condizionatori oggi in commercio. Sono disponibili anche i materiali impiegati dalle officine negli interventi di assistenza, oltre agli utensili e attrezzature per la diagnosi e la ricarica del gas refrigerante. In aggiunta al magazzino di Cambiano, dal 2009 Autoclima ne ha attivato uno con sede a Roma per il Centro-Sud Italia e da quest'anno uno a Padova per incrementare la presenza nel Nord-Est. Tutti e tre i centri sono in grado di garantire le consegne entro le 24 ore.

MISSION AZIENDALI

Le vocazioni aziendali di Autoclima sono dunque da una parte la progettazione, produzione e vendita di impianti di condizionamento, dall'altra la commercializzazione di ricambi. Entrambe si sono sviluppate nel tempo consentendo all'azienda di Cambiano di acquisire un ruolo primario sui mercati e soprattutto di puntare sempre alla massima soddisfazione della clientela. Per Autoclima è di fondamentale importanza essere presente al fianco del cliente nelle fasi di definizione, montaggio e utilizzo del prodotto. L'assistenza svolta nella fase di prevendita, con la messa a punto della soluzione più appropriata, assicura al cliente l'adattabilità e l'adeguamento dell'impianto alle necessità; un'attività che insieme all'affiancamento durante il montaggio e al controllo e agli interventi post-vendita consentono di fornire un elevato livello di servizio. Oltre all'assistenza fornita direttamente dall'azienda, Autoclima conta su una rete di oltre 300 officine autorizzate distribuite sul territorio italiano e numerosi centri di assistenza all'estero.

In aggiunta al magazzino di Cambiano, dal 2009 **Autoclima** *ne ha attivato uno con sede a Roma e da quest'anno uno a Padova. Tutti e tre i centri sono in grado di garantire le consegne entro le 24 ore.*

Autoclima propone un'ampia gamma di impianti di climatizzazione per veicoli commerciali e industriali, venendo incontro alle esigenze di chi deve equipaggiare un veicolo sprovvisto di climatizzatore montato in origine. Un'iniziativa imprenditoriale nata in tempi in cui il condizionatore era un raro optional e che nel corso degli anni si è trasformata in esperienza e capacità di realizzare prodotti avanzati in termini di qualità e affidabilità. Tutte ragioni che hanno convinto alcuni tra i più importanti costruttori europei, come Iveco, Nissan Italia e Renault Trucks Italia, ad affidarsi ai kit completi Autoclima.

Anche nel settore autobus, Autoclima offre soluzioni differenziate per ogni tipo di veicolo adibito al trasporto persone, di qualsiasi dimensioni e con differente alimentazione. Oltre ai versatili componenti universali da combinare, che si differenziano sia per la posizione del montaggio che per la diffusione dell'aria, Autoclima è il partner ideale che applica da sempre il concetto di prodotto "su misura". Per quanto riguarda i veicoli speciali, Autoclima colloca in questa categoria i mezzi commerciali e industriali che vengono trasformati per diventare ambulanze, blindati per il trasporto valori, furgonati per il trasporto medicinali a temperatura controllata, cabine regia, mezzi di supporto televisivo, veicoli ricreazionali, shelter medicali e altro ancora. Data la consolidata esperienza nel settore quale partner dei più importanti trasformatori europei, nel catalogo Autoclima si trovano non solo componenti universali per il condizionamento destinato a tali applicazioni, ma anche diverse soluzioni personalizzate, fornite in kit di climatizzazione già pronti per l'installazione.

SOLUZIONE RIVOLUZIONARIA

Autoclima propone sul mercato Easy-air, primo rivoluzionario concetto di insieme evaporatore/canaline distribuzione aria con lo scopo principale di permettere ai trasformatori di ridurre peso, costi di prodotto e manodopera. Attualmente sono disponibili due tipi di evaporatore che si combinano con le canaline progettate da Autoclima. L'evaporatore da montare all'estremità posteriore o anteriore della canalina è denominato EDR65 mentre quello da montare in una qualsiasi posizione lungo l'estensione della canalina è l'ED65. Nel caso dell'EDR65 Autoclima si preoccupa anche di realizzare in codesign con il cliente la copertura estetica, qualora non provvedesse l'allestitore. Operazione non necessaria per quanto riguarda l'ED65 che, grazie alla sua originaria configurazione estetica, non necessita di essere mascherato da altri elementi di copertura. Entrambe le tipologie di evaporatori sono adattabili alle larghezze standard dei canali, 375 e 440 mm.

Autoclima propone anche gruppi di refrigerazione per il trasporto di prodotti a temperature controllate, come il gruppo Frosty 800 che garantisce la temperatura ideale per il trasporto di derrate alimentari secondo la normativa ATP, in celle isotermiche montate su veicoli commerciali. Frosty 800 è disponibile in versione marcia con funzionamento elettrico a 12V o marcia-sosta con funzionamento 12V+220V.

Anche nel campo dei veicoli agricoli e movimento terra Autoclima è presente quale fornitore di alcuni tra i più importanti produttori del settore, quasi sempre con prodotti appositamente progettati con attività di partenariato con il cliente. Tuttavia, possono anche essere coperte piccole serie grazie alla versatilità dei molti componenti universali a catalogo, in grado di soddisfare diverse esigenze di spazio e prestazione. Inoltre, la capacità di rispondere a specifiche di prodotto molto critiche permette ad Autoclima di soddisfare le esigenze degli utilizzatori di veicoli di impiego militare. Da oltre vent'anni la maggior parte dei veicoli dell'Esercito italiano, e oggi anche di altre forze armate europee, è climatizzata con impianti Autoclima.

Questa attenta attività di progettazione e produzione ha permesso ad Autoclima di fregiarsi dell'omologazione Nato per la fornitura di impianti di climatizzazione. Infine, Autoclima è presente con successo anche nel settore aeronautico. Nel 2004, tra l'altro, ha ottenuto la certificazione Sincert Certo per l'industrializzazione e la fabbricazione di componenti per impianti di climatizzazione di aeromobili.

THULE-KÖNIG / RUOLO STRATEGICO PER LE CATENE DA NEVE PER USO PROFESSIONAL

Trasporto garantito

Oggi la gamma di catene König per veicoli professionali quali autobus, autocarri e mezzi speciali è la più ampia sul mercato. L'azienda del Gruppo svedese Thule punta a rafforzare ulteriormente la sua leadership proponendosi quale marchio di riferimento per i professionisti di tutto il mondo che svolgono il loro lavoro quotidiano su superfici innevate o scivolose.

Marco Chinicò

MOLTENO - Da più di quarant'anni le catene da neve König sono sinonimo in tutto il mondo di alta qualità ed elevata tecnologia. Dal 2004 la società è entrata a far parte di Thule, leader mondiale nel settore del portaggio. Tra i marchi che compongono la galassia del Gruppo svedese, un posto di rilievo è quello di König che ha una quota di mercato del 20 per cento a livello mondiale e superiore al 50 per cento in Italia.

La produzione media annua di König è pari a 11mila km di catene; 2.800 anelli di catena vengono saldati ogni minuto. Oltre ai prodotti Consumer destinati al settore auto, veicoli commerciali e camper, König ha in catalogo prodotti dedicati ai clienti Professional che operano con autobus, autocarri e mezzi speciali.

OFFERTA COMPLETA

Dallo scorso marzo, le catene da neve per auto, prima firmate unicamente König, sono diventate Thule-König, mentre il marchio König riqualifica la sua forte presenza sul mercato delle catene da neve Professional. In questo ambito, gli obiettivi di König per l'immediato futuro sono riassumibili in quattro concetti chiave: ampliare la gamma prodotti; spingere sull'innovazione di prodotto; sviluppare la partnership con il canale dell'Original Equipment; aumentare la vicinanza all'utilizzatore professionista.

Per gli operatori professionali il modello T2 rappresenta l'ottimale catena da neve per limitare al minimo i tempi di montaggio e di smontaggio. Dispone infatti di cavo interno flessibile che agevola montaggio e smontaggio senza spostare il veicolo e garantisce perfomance ai massimi livelli. Altri modelli König best seller per il settore autocarro sono Polar e Rallye. Realizzate sempre con acciaio speciale legato, prestano maggiore attenzione alla performance/durata piuttosto che alla facilità di montaggio. Il veicolo necessita infatti di essere messo in movimento per un corretto montaggio. Polar, che è disponibile anche per ruote gemelle, dispone di maglie di rinforzo addizionali per una maggiore durata e performance; Rallye invece non ha maglie di rinforzo ed è indicata per un utilizzo standard.

König dispone anche di due diverse tipologie di cingoli, che non sono vere e proprie catene da neve e non sono neppure omologate per un utilizzo su strada, ma vengono di solito utilizzati dagli autocarri per uscire da situazioni particolarmente difficili e non prevedono l'utilizzo per lunghi tratti. Il modello Base è dotato di battistrada a scala ed è costituito solo da catena. L'X-Press Plus, velocissimo da montare, prevede un battistrada a rete che garantisce un ottimale grip.

Per far fronte alle necessità del settore professionale e in particolare di quello cantieristico, König propone il modello Super Impact, la catena da neve più efficace per servizi invernali estremi e cantieri innevati. Questo modello, con battistrada realizzato in acciaio speciale legato, ha un esclusivo disegno a rete che avvolge completamente il pneumatico e garantisce un ottimo grip su fondi innevati e ghiacciati. Super Impact, così come tutti i prodotti König della gamma Professional, è reversibile e può essere utilizzata su entrambi i lati per una doppia durata.

König vuol dire anche catene da neve per impiego agricolo. Diversi modelli per differenti mezzi ed esigenze di utilizzo in situazioni di criticità, come su fondi nevosi, ghiacciati o fangosi. Il modello Impact, disponibile anche nella versione a triplo rombo Impact Plus, è una catena interamente cementata e zincata in acciaio speciale legato. Il battistrada a doppio rombo è dotato di rinforzi rompighiaccio che aumentano la presa sul terreno e garantiscono una maggiore resistenza all'usura. La catena DR, anche in questo caso disponibile nella versione a triplo rombo DRS, è interamente cementata e zincata in acciaio speciale legato. Come per il modello Impact, il battistrada a doppio rombo è dotato di rinforzi rompighiaccio. Il disegno del battistrada della catena, che copre interamente il battistrada del pneumatico, permette di ottenere il giusto livello di trazione, tenuta di strada e comfort di guida.

La catena **König Super Impact** *è efficace per servizi invernali estremi e cantieri innevati. Avvolge completamente il pneumatico.*

COMPONENTI DI ALTA QUALITÀ

Il modello Supertractor, specifico per trattori e macchine agricole, è una catena con battistrada a doppio rombo realizzata in acciaio speciale legato, completamente zincata e cementata. Prodotto dal peso contenuto, permette operazioni di montaggio/smontaggio facilitate grazie a una maggiore maneggevolezza.

Infine l'Agrotractor, particolarmente indicata per i trattori. Catena realizzata in acciaio speciale, completamente zincata e cementata, ha un disegno del battistrada rettangolare e continuo. Agrotractor è dotata di maglie di rinforzo rompighiaccio. E, al pari della Supertractor, è consigliata per le situazioni meno esigenti rispetto alle condizioni d'utilizzo estreme. Tra gli altri prodotti del catalogo Professional di König, Superbus è la catena specifica per i mezzi che si occupano di trasporto pubblico di persone. Il suo sistema a cavo interno flessibile permette un montaggio veloce con una sola sosta.

CONTINENTAL VDO / LA CAMPAGNA "GO FOR EFFICIENCY" PROMUOVE L'ULTIMA VERSIONE DEL TACHIGRAFO DTCO 1381 AGGIORNATO ALLA "REGOLA DEL MINUTO"

Redditività su ogni percorso

Con il nuovo modello, in ogni minuto viene considerata la sola attività prevalente, azzerando il vecchio problema della sostanziosa e improduttiva riduzione del tempo di guida disponibile. In più offre altre utili funzioni, tutte a vantaggio dell'ottimizzazione del lavoro degli autotrasportatori.

Pietro Vinci

I tecnici di **Continental VDO** *hanno lavorato anche per rendere più semplice l'utilizzo del loro innovativo tachigrafo.*

MILANO - Si chiama "Go for Efficiency" la nuova campagna promozionale lanciata da Continental VDO per presentare l'ultima versione, la 1.4, del proprio tachigrafo digitale, aggiornato in modo da tenere conto del Regolamento CE 1266/2009, con cui entra in vigore la "regola del minuto". In pratica, fino agli attuali tachimetri digitali per ogni movimento anche di pochi secondi, ad esempio una manovra nel piazzale, veniva conteggiato un minuto di lavoro effettivo, il che soprattutto quando il veicolo si trovava in coda o doveva spostarsi per facilitare il carico delle merci riduceva in maniera sostanziosa il numero dei minuti di guida disponibili.

CONTA L'ATTIVITÀ PREVALENTE

Il nuovo prodotto Continental VDO azzera il problema, confermando lo slogan scelto dalla multinazionale: "Ogni minuto conta". Con questo modello, in ogni minuto viene infatti considerata la sola attività prevalente. Se ad esempio si procede per venti secondi e poi si resta bloccati in coda, il minuto non viene conteggiato come attività di guida. Può sembrare poca cosa, invece se si fanno due conti è facile capire quale sia l'importanza dell'innovazione, che a fine di una settimana di lavoro può fare la differenza.

"Cinque anni dopo la sua introduzione sul mercato da parte di VDO - ha spiegato Lorenzo Ottolina, Manager Tachographs & Services di Continental Italia - il tachigrafo digitale DTCO 1381, nella nova versione 1.4, non solo soddisfa già tutti i futuri requisiti del nuovo regolamento, che entreranno in vigore il 1° ottobre di quest'anno, ma offre anche altre utili funzioni, che vanno ben oltre quanto richiesto dalla legge".

Approfittando della nuova omologazione del loro prodotto di punta, i tecnici del colosso tedesco hanno infatti lavorato anche per rendere più semplice l'utilizzo del tachigrafo, ad esempio permettendo l'aggiornamento delle attività in base all'ora legale del posto in cui questo viene effettuato, mentre in precedenza dovevano basarsi sull'ora di Greenwich, mettendo in qualche caso in difficoltà gli autisti. Per questo è stato composto un nuovo menù per inserimenti manuali semplici e veloci. Inoltre, grazie alla funzione Fast Download i dati possono essere recuperati più velocemente, con quelli legati alla Carta Conducente a cui si può ora accedere senza bisogno di inserire nel tachigrafo una Carta Azienda, operazione scomoda e che spesso fa perdere tempo, e di conseguenza risorse, ai trasportatori.

La proposta commerciale di Continental VDO si lega anche alla necessità di effettuare la taratura periodica degli apparecchi digitali. "In modo che dato che si deve comunque far fermare il camion in officina i clienti possano approfittarne per installare l'ultima versione del nostro apparecchio", spiega ancora Ottolina. La promozione prevede uno sconto sulla sostituzione di un tachigrafo, anche analogico, con il nuovo modello 1.4, che propone integrato il dispositivo di bordo VDO DLD, che permette di gestire in automatico il trasferimento dei dati della propria flotta o tramite WiFi se il mezzo rientra ogni sera in azienda, o tramite un dispositivo Gprs. Questo elimina tutte le operazioni manuali di trasmissione dei dati, oltre a evitare come già detto l'inserimento nel dispositivo di una Carta Azienda.

Altra iniziativa legata a "Go for Efficiency" è il lancio sul mercato italiano di Tis Track&Trace, una funzione aggiuntiva del software di gestione Tis Web, che consente al proprietario di una flotta di localizzare i propri veicoli e di elaborare le prestazioni dei singoli autisti, trasformando il tachigrafo in un supporto per la gestione del proprio parco veicoli, applicabile inoltre indifferentemente su qualsiasi tipo di mezzo, a prescindere dall'età d'esercizio o dal costruttore. "Le due funzioni Track&Trace - conclude Lorenzo Ottolina - consentiranno agli operatori di gestire le flotte in modo più efficiente e allo stesso tempo di ottimizzare i costi. VDO da tempo sta seguendo rigidamente gli indirizzi dell'Unione Europea, spesso anticipandoli: il nostro obiettivo è quello di arrivare a un'unica piattaforma, in grado di gestire in modo certificato e in piena sicurezza tutti i dati del tachigrafo".

DA TACHIGRAFO A GESTORE FLOTTE

L'integrazione del tachigrafo con un sistema evoluto di gestione delle flotte viene completata dall'accordo in atto tra Continental VDO e Qualcomm, fornitore leader negli Stati Uniti per le soluzioni B2B, che per sbarcare in Europa ha scelto come partner l'azienda tedesca. La collaborazione permette ai clienti di scaricare i propri dati dalla memoria del tachigrafo in un sito sicuro, oltre che di disporre di un navigatore satellitare attraverso cui il trasportatore può anche comunicare con i propri autisti.

STONERIDGE ELECTRONICS / Il nuovo tachigrafo digitale SE5000 Exakt aumenta la produttività

IL TEMPO È DENARO

L'adozione di questo dispositivo consentirà a chi utilizza veicoli con Mtt superiore alle 3,5 tonnellate di guadagnare preziosi minuti di guida. Secondo i test svolti in Svezia da Stoneridge possono essere risparmiati, nel caso di trasporti con consegne multiple, fino a 45 minuti al giorno per ogni autista, tempo che invece con gli attuali tachigrafi va irrimediabilmente perso.

MILANO - La nuova normativa sui tachigrafi digitali, che fissa anche la "regola del minuto", entrerà in vigore soltanto a ottobre di quest'anno, ma Stoneridge Electronics ha voluto precorrere i tempi, diventando il primo costruttore a omologare un modello di nuova concezione, l'SE5000 Exakt, sviluppato e prodotto a Bromma, in Svezia, in quello che è il quartier generale di Stoneridge in Europa per la Ricerca & Sviluppo.

L'adozione di questo dispositivo consentirà a chi utilizza veicoli con Mtt superiore alle 3,5 tonnellate di guadagnare preziosi minuti di guida, aumentando di conseguenza la propria produttività. Secondo i test svolti in Svezia da Stoneridge, in collaborazione con la sede locale di Coca Cola, possono essere risparmiati, nel caso di trasporti con consegne multiple, fino a 45 minuti al giorno per ogni autista, tempo che invece con gli attuali tachigrafi va irrimediabilmente perso.

Il tachigrafo SE5000 Exakt è stato progettato per essere soprattutto intuitivo, e per questo è stato dotato di menu chiari, con icone grandi e istruzioni semplici da interpretare; in più, l'apparecchio può, a differenza che in passato, fornire all'autista report sul tempo di guida accumulato anche quando il camion è in movimento.

"Il lancio dell'SE5000 Exakt - ha dichiarato in sede di presentazione Peter Hafmar, Product Manager della linea tachigrafi - mostra la nuova generazione di tachigrafi digitali. Poiché è in grado di registrare le ore di guida in modo più accurato, garantirà un aumento significativo della produttività per le attività legate al trasporto stradale. Oggi, a causa del modo con cui vengono registrate tali attività, gli autisti perdono prezioso tempo di guida, ma le modifiche introdotte dal nuovo regolamento, così come il lancio del nuovo tachigrafo digitale Stoneridge avranno una ricaduta positiva sulla registrazione e sulla gestione delle ore degli autisti".

Il tachigrafo **SE5000 Exakt** *è stato progettato per essere soprattutto intuitivo, e per questo è stato dotato di menu chiari, con icone grandi e istruzioni semplici da interpretare.*

Presentato per la prima volta a Birmingham, il nuovo tachigrafo digitale verrà accompagnato da una campagna promozionale che prevede uno sconto di 100 euro riservato a chi lo ordinerà subito.

"Siamo estremamente contenti di avere posto la prima pietra, introducendo sul mercato la nostra nuova generazione di tachigrafi - ha spiegato Jorge Alberich, Business Unit Manager Italia e Spagna - Abbiamo investito ingenti capitali per consentire ai nostri clienti di beneficiare dei vantaggi di questo prodotto sei mesi prima dell'entrata in vigore della nuova normativa. Test effettuati in diversi Paesi da parte di operatori del trasporto stanno dimostrando che esistono reali benefici quando il nuovo tachigrafo viene montato. Ecco perché abbiamo sviluppato un sito comparativo, all'indirizzo www.se5000.com/it destinato alle flotte, affinché queste possano conoscere gli esatti risparmi che possono ottenere".

FIAT PROFESSIONAL / SI RINNOVA ANCORA IL POPOLARE FURGONE TORINESE

DUCATO LANCIATO VERSO NUOVI RECORD

A cura di Paolo Altieri e Mauro Zola

Trent'anni di successi del popolare veicolo commerciale non soddisfano ancora Fiat Professional che ora presenta sul mercato la quinta generazione del Ducato senza toccare la sua moderna linea esterna ma arricchendola di contenuti formali all'interno e dotandolo soprattutto di nuove funzionalità e motorizzazioni. "Con le novità che abbiamo introdotto - afferma Lorenzo Sistino, Amministratore delegato di Fiat Professional - il Ducato ci riserverà ancora più importanti successi".

Balocco - "Una nuova gamma per stabilire nuovi record", Lorenzo Sistino, Ceo di Fiat Professional ha voluto iniziare così, senza nascondersi dietro false modestie, la presentazione del Nuovo Ducato. "Che vuole ancora una volta essere un passo avanti a tutti nel proporre le cose che più stanno a cuore ai clienti". Si tratta della quinta generazione dello storico furgone torinese, che ha segnato un passo importante nell'evoluzione dei veicoli commerciali.

DAL 1981 OGNI 5 ANNI LA GAMMA DUCATO SI È COMPLETAMENTE RINNOVATA

"Nel 1981 - ha ricordato Sistino - Ducato ha lanciato una formula di veicolo commerciale completamente nuova, combinando per primo la guidabilità della trazione anteriore, la leggerezza della scocca portante e la versatilità di una carrozzeria modulare. In un mercato profondamente diverso da quello di oggi, eravamo già un passo avanti a tutti. La nostra è stata una vera sfida, ma avevamo visto giusto e lo dimostrano trent'anni di continua crescita, trent'anni che hanno dettato il ritmo dell'innovazione di settore". Da allora all'incirca ogni cinque anni il Ducato si è rinnovato sempre premiato da un successo costante quando non in salita. "Ducato sviluppa il business dei nostri clienti e anche il nostro, con un trend di crescita che lo ha portato al 17,16 per cento di quota in Europa. È il nostro record assoluto di sempre. E ne siamo fieri".

Un punto di forza che rappresenta la ciliegina sulla torta del successo di Fiat Professional, segnato dai ben cinque titoli di Van of The Year conquistati. "La nuova generazione di Ducato ci aiuterà a mantenere e consolidare questo successo, grazie a nuovi e definitivi passi avanti, come il record di potenza tra i diesel a quattro cilindri e l'introduzione della logica del right sizing, con un nuovo motore 2 litri che offre i consumi più bassi della categoria. Ducato si ripropone ancora una volta come il veicolo più efficiente ed ecologico sul mercato, solo 6,4 litri per 100 km corrispondenti a 169 grammi di CO_2 per km. Non poteva essere diversamente, Fiat Professional è il brand di veicoli commerciali con le minori emissioni medie di CO_2 in Europa, lo stesso record che Fiat detiene da anni con le autovetture. Vogliamo continuare a esserlo, mantenere questo primato è uno degli elementi fondamentali della nostra strategia".

Lorenzo Sistino, *Ceo di* **Fiat Professional**

PER RAGGIUNGERE LO STANDARD EURO 5 UNA SERIE DI MOTORI COMPLETAMENTE NUOVI

Per ottenere questo risultato il costruttore ha investito in maniera importante soprattutto sullo sviluppo dei propulsori Euro 5. "La gamma motori del Ducato non è composta da semplici ritarature di potenza di una stessa base, ma da motori tecnicamente diversi. Una scelta impegnativa e anche più costosa dal punto di vista progettuale ma decisamente più efficiente per il cliente, perché consente di offrire una risposta mirata a ogni tipo di missione".

Il che ha dato anche a Fiat Professional la possibilità di ampliare ulteriormente una gamma già unica per completezza. "Applicando il principio una missione/un motore, abbiamo creato una gamma ampia e ben bilanciata, che dà al cliente la possibilità di scegliere il propulsore più adatto alla sua attivi-

segue a pagina 36

IMPORTANTI INNOVAZIONI FUNZIONALI E TECNICHE SUL NUOVO DUCATO

Quattro motori per altrettante missioni

Sono loro, i propulsori, la novità più importante che caratterizza il nuovo Ducato. Tutti Euro 5, compresso il nuovissimo 2 litri da 115 cv, e tutti dotati del sistema d'iniezione Multijet della seconda generazione, che garantisce brillanti prestazioni e consumi ridotti.

Balocco - Il design del Ducato è ancora oggi attuale per non dire moderno. Tanto era sembrato innovativo nel 2006 all'atto della presentazione della quarta serie che per questa quinta generazione i progettisti Fiat Professional non hanno ritenuto di dover cambiare nulla, concentrandosi invece sul dentro.

Dentro il cofano dove trovano posto i nuovi motori Euro 5, dentro l'abitacolo completamente ridisegnato. Naturalmente la novità più importante è quella riguardante i motori, che sono stati rivisti, con in più un'aggiunta inedita, quella del 2 litri che molto probabilmente conquisterà fin da subito la gran parte degli utilizzatori finali.

A distinguere prima di tutto la nuova generazione di propulsori del Ducato è il sistema d'iniezione, il Multijet II che rispetto alla versione precedente monta iniettori più pronti alla risposta, in grado di svolgere tutta una serie di azioni multiple molto ravvicinate, modulando in fasi distinte l'iniezione. Infatti il sistema è adesso in grado di gestire ben otto iniezioni per ciclo, contro le cinque del normale Multijet. Questo grazie all'adozione di una nuova servovalvola, dotata di un otturatore bilanciato che, oltre a garantire una miglior flessibilità e una incredibile precisione, agisce anche nel campo dei consumi e nella riduzione delle emissioni.

INIETTORI PIÙ PRONTI CON IL MULTIJET II

"Grazie a particolari come l'Iniection Rape Shaping - ha spiegato il Product Director di Fiat Professional Antonino Mannina - si migliora il processo di combustione, a tutto vantaggio della silenziosità, della riduzione delle emissioni di particolato e di ossidi si azoto, che possono calare anche del 30 per cento. Rispetto al primo Multijet sono inoltre stati introdotti iniettori più veloci, con in più una semplicità costruttiva e la riduzione del 40 per cento del numero dei componenti, caratteristiche che rendono il dispositivo più preciso e affidabile". In pratica l'Injection Rape Shaping consente due iniezioni tanto ravvicinate da formare un unico profilo lineare dell'erogazione del gasolio nei cilindri. Questo viene abbinato a una maggiore pressione, resa possibile dalla nuova tipologia di iniettori, che adesso raggiungono i 1.800 bar.

Tale soluzione, molto sofisticata, è stata abbinata a un classico basamento in ghisa, con testata in lega di alluminio. Molta la cura messa nei particolari, come i pistoni, ora dotati di galleria di raffreddamento interna o la geometria rivista dei condotti di aspirazione e di scarico. La struttura generale è per tutti quella del quattro cilindri in linea, con quattro valvole per cilindro e doppio albe-

Come su Fiorino e Doblò il Tractor + anche su Ducato

NESSUN PROBLEMA SU STRADE DIFFICILI

Balocco - I risultati ottenuti su Doblò e Fiorino hanno invogliato Fiat Professional a dotare anche il Nuovo Ducato del sistema Tractor + per il controllo della trazione su terreni a scarsa aderenza. In pratica si tratta di una funzione aggiunta dell'ESP, con la centralina che simula elettronicamente il comportamento di un impianto autobloccante elettromeccanico. Quando una delle ruote motrici slitta, la centralina agisce sul circuito idraulico, comandando un'azione frenante sulla ruota e nello stesso tempo trasferendo la coppia motrice alla ruota che dispone del maggior grip. In questo modo è possibile uscire da situazioni difficili senza perdere la stabilità direzionale e senza bisogno di costosi e pesanti sistemi per la trazione integrale.

Per l'adozione del Tractor + è comunque necessario pescare dal catalogo degli optional l'Esp di cui è stato equipaggiato il Ducato. Oltre alla consueta funzione di controllo dimanico del veicolo e all'intervento in automatico quando si perde di aderenza percorrendo una curva, questa versione è dotata di tutta una serie di funzioni aggiuntive, come il Load Adaptive Control, che identifica la disposizione del carico e la rapporta al baricentro del furgone, l'Hill Holder, che agevola le partenze in salita, l'Hydraulic Brake Assistance, che incrementa la pressione del circuito frenante in caso di azioni d'emergenza, l'Anti Slip Regulation in funzione anti slittamento e il Motor Schelppomoten Regelund, che in caso di brusco cambio di marcia durante una scalata interviene aumentando la coppia del motore, evitando un dannoso trascinamento delle ruote motrici.

FIAT DUCATO LANCIATO VERSO NUOVI RECORD

segue da pagina 35

tà". E anche in tema di costi Sistino ha rassicurato i possibili clienti.

"Nonostante gli importanti vantaggi che assicuriamo con questa quinta versione, il posizionamento prezzo del Nuovo Ducato Euro 5 sarà in linea con l'equivalente versione Euro 4".

PER FIAT PROFESSIONAL PERFORMANCE IN CRESCITA NONOSTANTE IL MERCATO DEBOLE

Proprio grazie soprattutto al Ducato i dati di mercato del marchio sono decisamente positivi. "Nonostante un mercato ancora debole abbiamo realizzato un'importante crescita di volumi a livello globale - ha confermato il Ceo di Fiat Professional - con oltre 470mila unità immatricolate nel mondo nel 2010, pari a un più 18,6 per cento rispetto al 2009, con praticamente tutti i modelli protagonisti di una performance straordinaria. Uno sviluppo che ha i suoi punti di forza consolidati in Europa e America Latina, ma dispiega il suo potenziale in tutto il mondo. La presenza in Europa è forte, ben distribuita e in continua crescita: nel 2010 abbiamo ottenuto la nostra migliore performance di sempre, il 12,8 per cento, con una distribuzione forte e omogenea nei principali mercati europei. Quasi la metà delle 213mila unità vendute in Europa l'anno scorso sono dovute al solo Ducato".

Le prospettive sono rosee anche per il futuro. "Per il 2011, il più 11 per cento del primo trimestre, rispetto allo stesso periodo del 2010, significa che il mercato Europa ha ripreso a tirare in modo sostenuto, guidato in particolare dalla Gran Bretagna con un più 28 per cento, e dalla Germania con un +19 per cento. Ma la crescita a due cifre ha coinvolto anche Polonia, Olanda, Belgio, Svizzera, Danimarca, Austria, Ungheria, Cekia e Svezia. Un trend che crediamo sia destinato a continuare nei prossimi mesi. Noi abbiamo confermato il risultato dello scorso anno, questo insieme ai dati positivi che arrivano dal Sudamerica ci fanno pensare che il 2011 possa essere per Fiat Professional una stagione positiva".

Con qualche dubbio però riguardo all'Italia, che sembra destinata a soffrire ancora. "In questo quadro positivo l'Italia fa infatti ancora eccezione. Secondo le nostre stime nel primo trimestre il mercato ha visto un calo delle vendite del 5/6 per cento. Stiamo però osservando segnali di ripresa, che speriamo si consolidino nella seconda metà dell'anno e rappresentino finalmente un'inversione di tendenza. Sul mercato nazionale la nostra quota è stata comunque del 47 per cento, uno dei migliori risultati di sempre".

CON IL DOBLÒ CASSONATO SI CREA UN NUOVO SEGMENTO QUELLO DEGLI URBAN TRUCK

In chiusura Sistino ha voluto anche annunciare un'altra novità tanto attesa quanto interessante. "Stiamo lanciando Doblò Dropside, la versione autocarro della nostra furgonetta, un veicolo unico nella sua categoria. Si tratta di un allestimento sviluppato e prodotto interamente nei nostri stabilimenti, che inventa addirittura un segmento, quello degli urban truck, piccoli mezzi per l'edilizia leggera, adatti in particolare alle ristrutturazioni nei centri storici".

Interventi di grande interesse all'interno del nuovo Ducato

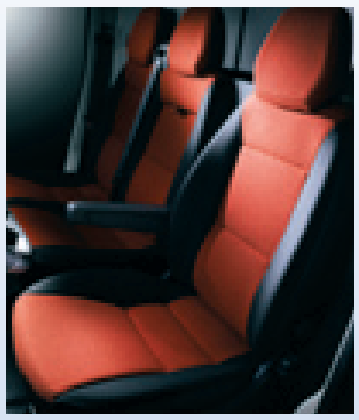
Assoluta qualità della vita a bordo

Balocco - Qualità e armonia, sono queste le caratteristiche che Fiat Professional ha cercato rinnovando gli interni del Nuovo Ducato, valorizzati da un colore di fondo omogeneo, tendente al nero, che da un piacevole contrasto con i sedili per cui è invece stato scelto un bel rosso acceso.

Per la prima volta inoltre la plancia verrà proposta in tre allestimenti, riprendendo un concetto di personalizzazione ormai ampiamente collaudato nel mondo dell'automobile.

Anche se il materiale di base resta naturalmente la plastica, l'uso di una variante lucida regala sensazioni inedite di qualità, ancor più evidenti nella versione Techno (quella base si chiama Start) in cui sono state aggiunte cromature nei comandi del climatizzatore, nella leva del cambio e nelle bocchette di aerazione. Il terzo livello, riservato alle versioni camper e trasporto persone, è denominato Elegant, e fa buon uso della tecnica Dip Print, che simula la radica, con cui ricopre la consolle centrale e le bocchette d'areazione con un effetto davvero piacevole.

Quello estetica non è però l'unica rivoluzione introdotta sul Nuovo Ducato, che nella parte superiore della plancia ora presenta la presa Myport per il collegamento del navigatore satellitare Tom Tom in una versione appositamente studiata per il costruttore torinese e già vista su altri modelli, ad esempio il Doblò, che è in grado di interfacciarsi con il software Blue&Me e il trip computer del furgone, mentre nella parte centrale integra una moderna autoradio, rafforzando l'attenzione all'infoteinment che caratterizza gli ultimi modelli Fiat Professional.



Tra le altre novità in cabina, la possibilità di disporre di una pinza portadocumenti posizionata nella parte centrale della consolle, la presenza di una pratica tasca centrale con chiave in cui può essere riposto anche un personal computer, di un vano refrigerato nella parte destra, in grado di contenere una bottiglia da 1,5 litri, di un porta bicchiere che all'occorrenza può trasformarsi in porta telefono cellulare e di due prese elettriche di cui una con accendisigari. Nei pannelli delle portiere è stata ricavata la classica tasca portabottiglia oltre ad altri spazi in cui riporre i propri effetti personali.

Dei sedili, oltre al look in tessuto rosso (o in alternativa, a richiesta, in velluto o finta pelle) colpisce la varietà di regolazioni: in altezza, longitudinale e inclinata, che consentono di trovare la corretta posizione di guida indipendentemente dall'altezza del conducente. A richiesta il sedile può essere inoltre riscaldato e dotato di regolazione lombare, oltre che di ammortizzatori con taratura del molleggio in funzione del peso di chi guida.

Regolabili sono anche i braccioli e naturalmente il volante. Per il passeggero si può scegliere tra un sedile singolo o una panchetta biposto, che ribaltata si trasforma in un tavolino.

Le doti intrinseche del Nuovo Ducato garantiscono inoltre un ottimo comfort acustico (l'indice di articolazione a 120 km/h è di 55) e la possibilità di scegliere tra un impianto di climatizzazione manuale o uno automatico monozona, con sensore di irraggiamento. Questo nelle versioni Combi e Panorama per il trasporto persone può essere affiancato da un climatizzatore supplementare con gruppo refrigerante posteriore, in grado di agire più velocemente sulla seconda e terza fila di sedili.

Antonino Mannina, *Product Director di* **Fiat Professional** *(a destra), con l'Amministratore delegato* **Lorenzo Sistino**.

ro a camme in testa. Mentre diversa è la sovralimentazione, a geometria fissa e intercooler per i motori meno potenti, mentre sulle due versioni al top viene usata una soluzione a geometria variabile.

Oltre che sull'iniezione si è lavorato anche sulla pompa elettrica di alimentazione per migliorare il rendimento complessivo del motore, immergendo il componente nel serbatoio, aumentando così la durata del filtro del gasolio (ad alta capacità di separazione dell'acqua) e nel caso si resti a secco velocizzando il reinnesco dell'alimentazione senza il ricorso all'officina. La stessa soluzione permette un più rapido avvio a freddo. Per ridurre ulteriormente le emissioni è stata scelta la soluzione Egr, con raffreddamento dei gas di scarico controllato dalla centralina del motore.

La più importante novità è però rappresentata dal motore d'attacco del nuovo Ducato, un inedito 2 litri che va a sostituire il 2,2 precedente, risultando molto migliorato sotto il profilo delle prestazioni e dei consumi. Si tratta di un 4 cilindri in linea, dal peso contenuto, appena 180 kg, con cilindrata di 1.956 cc in grado di sviluppare una potenza massima di 115 cv a 3.700 giri/min, con una coppia di 280 Nm già dai 1.500 giri/min, una caratteristica questa comune a tutta la serie dei nuovi motori Fiat. I 10 cv e il 12 per cento di coppia in più gli consentono prestazioni eccellenti, tra cui una velocità massima che, a seconda della carrozzeria, può variare dai 140 ai 150 km/h, pur mantenendo un consumo decisamente basso, appena 6,4 litri per 100 km, il 13 per cento in meno della versione Euro 4, con 169 g/Km di emissioni di CO2, il che lo rende anche tra i concorrenti il più economico. "Se confrontiamo il 115 Multijet - ha puntualizzato Mannina - con i concorrenti della stessa fascia di potenza, vediamo che vince nettamente in termini di rapporto tra prestazioni e consumi".

Il passo successivo è rappresentato dalla versione da 130 cv del 2.3 Multijet, che eroga la sua massima potenza a 3.600 giri/min, mentre la coppia di 320 Nm è disponibile a partire da un regime di 1.800 giri/min. Il che vuol dire un incremento di 10 cv rispetto alla versione Euro 4, con la stessa cilindrata, ma anche consumi ridotti del 7 per cento e attestati sui 7,1 litri per 100 km. Caratteristiche che lo pongono al vertice tra i propulsori di pari categoria che oggi dominano il mercato dei grandi furgoni, oltre che l'ideale per misurarsi con le mission più importanti nel settore del trasporto, da quelle prettamente urbane, magari in versione cassonata, a quelle che prevedono la percorrenza di lunghe tratte autostradali.

Per raggiungere questo risultato Fiat Professional ha adottato numerose tecnologie innovative, come i cuscinetti integrati a sostegno del basamento in ghisa, che servono a ridurre le vibrazioni così come il comando a cinghia dentata, con tendicinghia automatico della distribuzione. Al turbocompressore è poi stata abbinata una valvola wastegate, che quando si superano i 2.200 giri/min, permette un parziale deflusso dei gas di scarico, ottimizzando l'erogazione della coppia e quindi la manovrabilità del Ducato. Come già accennato le candelette che preriscaldano il motore sono sistemate nella camera di combustione, riducendo i tempi e limitando lo stress di eventuali partenze a freddo. Infine sia lo scambiatore di calore acqua/olio, che la pompa dell'olio, quella del vuoto e quella centrifuga dell'acqua sono state integrate per un miglior funzionamento.

Sotto il profilo delle emissioni è stato aggiunto al sistema Egr il dispositivo Dc Motor, che garantisce un controllo elettronico e non più pneumatico del ricircolo dei gas, con di conseguenza una gestione più accurata. Tutto ciò fa sì che gli intervalli di manutenzione del Ducato 2.3 si siano allungati da 45mila a 48mila Km.

Questa versione è inoltre la prima su cui può essere montato il sistema Start&Stop, che in ambito urbano spegne in automatico il motore, semplicemente togliendo la marcia e rilasciando la frizione, garantendo un risparmio di carburante che a seconda dei percorsi può arrivare fino al 15 per cento, oltre al Gear Shift Indicator che indica al conducente il momento migliore per cambiare marcia.

IL 2,3 LITRI HA DUE POTENZE

Lo stesso motore viene per la prima volta proposto anche con una potenza incrementata a 148 cv, con una coppia massima di 350 Nm dai 1.500 giri/min. Nonostante i 18 cv in più sia i valori relativi al consumo che di conseguenza quelli delle emissioni sono praticamente uguali a quelli della versione da 130 cv, mentre le prestazioni aumentano fino a sfiorare quelle della versione Euro 4 del 3 litri, con una velocità massima che può arrivare fino a 162 km/h. Ad assicurare la maggior potenza è in questo caso l'adozione di un turbocompressore a geometria variabile.

Lo stesso che è stato montato sul top della serie, che resta un 3 litri ma che con la cura Euro 5 ha guadagnato 20 cv arrivando a 177, abbinati a una coppia eccellente di 400 Nm a 1.400 giri/min, il che ne fa il più potente tra i 4 cilindri che equipaggiamo furgoni equiparabili al Nuovo Ducato. Nonostante si tratti di un motore che potremmo definire quasi sportivo, i consumi restano piuttosto lievi, con 8 litri per 100 km (corrispondenti a 209 gr/Km di CO2), il che non basta a farne un mezzo per tutti ma certo ne amplia le potenzialità, oltre che ai classici camper (di cui Fiat Professional resta saldamente il leader europeo) e al trasporto persone, o a quello valori (per muovere un furgone blindato occorrono muscoli potenti), anche a chi deve muovere grandi volumi su lunghe distanze rispettando magari precisi tempi di consegna.

Per quel che riguarda i cambi, si parte con un meccanico a 5 marce riservato al propulsore da 115 cv, mentre al motore da 2,3 litri è abbinato un cambio manuale a 6 marce e due assi con coppia di 320 Nm e sincronizzatori multipli. E sempre a sei marce è la trasmissione montata sul 3 litri in posizione trasversale, che conta invece su una coppia di 400 Nm e una struttura a tre assi, con sincronizzatori a coni multipli e comando a cavi. In alternativa è disponibile il robotizzato Comfort Matic, basato su di una trasmissione meccanica, su cui è stato sostituito il leveraggio manuale con attuatori controllati elettronicamente da una Trasmission Control Unit che permette di usare le sei marce sia in modalità automatica che sequenziale.

Niente è cambiato nell'aspetto esteriore del **Ducato**, *la cui linea non ha al momento risentito del passare del tempo e resta attuale. Merito di un progetto fin dall'inizio molto innovativo.*

Eco:Drive Professional riconosce il carico trasportato

Guidare meglio consumare meno

Balocco - Guidare meglio e consumare meno adesso diventa più facile anche sui veicoli commerciale, grazie alla versione appositamente studiata del software Eco:Drive Professional. Si tratta di un'applicazione informatica da tempo già disponibile per le vetture del gruppo torinese, che ora è stata modificata per i furgoni in modo da tenere conto del carico trasportato e dell'area frontale nel caso si tratti di un mezzo allestito.

Il funzionamento è piuttosto semplice: attraverso l'interfaccia Blue&Me la più diffusa piattaforma telematica d'Europa e una semplice chiavetta Usb, vengono raccolti tutta una serie di parametri relativi ai dati di percorrenza, come il consumo medio di carburante, il chilometraggio, l'impatto del carico sull'indice di efficienza. Questi vengono in seguito elaborati dalla piattaforma online Eco:Drive Fleet, in grado di gestire tutti i dati dei singoli veicoli di una flotta, consentendo di pianificarne l'utilizzo in base a parametri di assoluta efficienza.

L'uso da parte di una flotta può oltre a garantire una maggior longevità del veicolo e risparmi nei consumi che possono raggiungere anche il 15 per cento.

PROVATE SULLA PISTA DI BALOCCO LA NUOVE MOTORIZZAZIONI DEL DUCATO

Piacevoli sorprese sotto ogni punto di vista

Il nuovo due litri da 115 cavalli garantisce un brillante comportamento stradale al Ducato ma nel contempo si fa apprezzare soprattutto per consumi ed emissioni estremamente contenuti. Per chi cerca prestazioni ancora maggiori, il 2.3 da 130 o 148 cv è lì a soddisfare al meglio, mentre il 3 litri da 177 cavalli è il nuovo campione della categoria.

La versione con 130 cv del motore 2.3 sarà sicuramente tra le più vendute grazie all'ottimo compromesso tra prestazioni e consumi.

Balocco - Una pista molto variegata, quella di casa del Gruppo Fiat e tutta la serie del Nuovo Ducato nelle varie motorizzazioni. Condizioni ideali per una prova su strada, ulteriormente valorizzata dal bel tempo. Del resto i motori sono la grande novità di questa nuova edizione del furgone più venduto in Italia e quindi è comprensibile la curiosità attorno alle prestazioni garantite dalla seconda generazione del sistema Multijet, che ha prima di tutto assicurato il raggiungimento degli standard Euro 5 e poi aggiunto cavalleria e coppia su tutte le versioni. In questo caso non ci occupiamo naturalmente di consumi (attendiamo per quello una prova approfondita, già in programma sul nostro consueto percorso) ma di prestazioni pure e semplici, di velocità, di ripresa e accelerazione.

In prima battuta ci focalizziamo sul più nuovo tra i motori, il 2 litri che è stato aggiunto in questa serie. L'entry level per chi vuole avvicinarsi al Ducato ma anche la soluzione ideale per gran parte degli utilizzatori, un buon compromesso per chi cerca soprattutto l'efficienza. I cv in questo caso sono 115, quindi 15 in più del precedente a cui pure rende 200 cc, con una coppia sulla carta molto favorevole di 280 Nm a partire dai 1.500 giri/min.

UN AMBIENTE ACCATTIVANTE CON PICCOLI E GRANDI DETTAGLI

Saliti a bordo ci soffermiamo un momento sulla nuova plancia che oggi rappresenta un passo in avanti rispetto a gran parte, se non tutta, la concorrenza. Pur se il materiale scelto è la vecchia cara plastica (il furgone a passo corto su cui iniziamo il test monta la versione Standard) l'aspetto dell'insieme è davvero accattivante, con il blocco centrale in cui sono inseriti i comandi del condizionatore e quelli del sistema di infotainment che non sfigurerebbero su di una qualsiasi berlina. Come già in passato, ottima la disposizione del cambio, che nel caso del 2 litri è un cinque marce. Di facile lettura la strumentazione e azzeccata la nuova colorazione dei sedili, con quello del guidatore facilmente regolabile. Gradita l'idea di ricavare sotto il blocco centrale un cassetto che può contenere un pc, così come di trovare posto per un vano refrigerato sulla parte destra della plancia. Insomma, il primo impatto è buono, molto buono.

Lo stesso si può dire del propulsore, che ha una prontezza di risposta e soprattutto una ripresa difficilmente riscontrabile nei pari categoria. Basta giocare un po' con l'acceleratore, senza neppure agire troppo sul cambio per transitare sul percorso misto studiato da Fiat a una velocità fin eccessiva. Anzi, visto il livello generale, sarebbe auspicabile che nel prossimo futuro i progettisti del costruttore torinese pensassero a introdurre anche su questa versione il cambio manuale a sei marce, utile per ridurre ulteriormente i consumi e incrementare il relax del conducente.

A ben supportare la brillantezza del propulsore pensano le sospensioni, che soprattutto grazie al sistema indipendente scelto per l'anteriore evitano fastidiosi sobbalzi e assorbono bene eventuali asperità, tenendo conto che siamo su di un veicolo carico. La cura dei particolari messa dal costruttore in questa nuova versione del Ducato non ha tralasciato l'impianto frenante che abbiamo spinto al limite, anche più di quanto è lecito fare su strada aperta, senza intravedere il minimo cedimento. In particolare si dimostra efficace il correttore di frenata, in grado di perdonare qualche errore che altrimenti, soprattutto a veicolo carico, potrebbe rivelarsi molto dannoso.

Se queste sono le sensazioni regalate dalla versioni base, facile aspettarsi un crescendo per le altre configurazioni. E in effetti il 2,3 litri che pure deriva da quello montato sulla precedente versione non è neppure paragonabile, tanto che sembra difficile credere che sia passata soltanto una generazione. E non è neppure tutto merito di quel surplus di potenza in più, in fondo 10 cv essendo passato a un totale di 130, possono essere un particolare trascurabile. Quel che è molto cambiata è la risposta all'acceleratore, da cui è sparita ogni traccia di ritardo, l'iniezione è praticamente perfetta. Ed è difficile da credere che la coppia non sia cambiata quando il Ducato riprende perfettamente all'uscita di una curva in sesta marcia a poco più di 1.500 giri/min. Già, perché siamo passati al cambio a sei marce che equipaggia tutte le restanti versioni e che prende dal modello precedente la facilità negli innesti, che pure su di un furgone nuovo non è scontata come ben sanno alcuni concorrenti di Fiat Professional. Per chi deve affrontare impegni particolarmente gravosi o affrontare lunghe tratte autostradali questa sarà sicuramente la soluzione preferita, un buon compromesso tra prestazioni e consumi che con qualche accortezza, di quelle suggerite dal programma Eco:Drive, possono essere ridotti e già in partenza sono dichiarati di un 10 per cento in calo rispetto alla versione precedente.

Se già con il 130 cv ci siamo divertiti (pur non avendo testato la funzione Traction + non presente sui mezzi a nostra disposizione) immaginate con il gemello più cattivo, cioè con la stessa cilindrata ma potenza portata a 148 cv e la coppia a 350 Nm. Con questo entriamo in un club piuttosto esclusivo, quello degli specialisti, riservati a incarichi davvero particolari, a quelle categorie per cui i consumi non sono il problema principale (anche se i dati del costruttore dato questa versione del 2,3 litri attestata più o meno sugli stessi livelli della precedente), mentre contano molto di più le prestazioni. In realtà per sentire davvero la differenza bisogna spingere davvero sull'acceleratore, provare in curva le dinamiche di ripresa e approfittare del surplus di spinta assicurato dal turbocompressore a geometria variabile, che non si limita naturalmente a fornire i diciotto cv in più ma aggiunge ulteriore elasticità a un motore che proprio sulla perfetta erogazione gioca le sue carte migliori. Trattandosi di una prova in pista non c'è purtroppo il modo di testare adeguatamente un'altra delle novità aggiunte sul Nuovo Ducato e cioè il sistema Start&Stop che come ormai tutti saprete spegne il motore in caso di soste ad esempio ai semafori. Il funzionamento è però semplice, la risposta adeguata come già avevamo avuto modo di provare su Doblò e Fiorino.

Il meglio ce lo siamo tenuto per ultimo, approfittando dell'ora di pranzo e quindi di una pista relativamente sgombra per salire sulla nuova versione del 3 litri, che oggi è in grado di sviluppare ben 177 cv, una ventina più che in precedenza, mettendosi oggi al vertice della categoria per potenza e di conseguenza per coppia che raggiunge i 400 Nm. Nel nostro caso abbiamo preferito la versione furgone che monta lo stesso cambio a sei marce delle altre versioni, ma bisogna almeno ricordare che per utilizzi specifici, ad esempio il trasporto persone, a cui un 3 litri di queste capacità è naturalmente vocato, può essere richiesto in alternativa il cambio robotizzato Comfort Matic, sempre a sei marce, pratico e funzionale.

Alla prova dei fatti il più potente dei motori scelti per il Ducato non delude e bisogna far molta attenzione a non farsi prendere la mano e ricordarsi che ci troviamo a bordo di un furgone, per di più carico, con tutte le limitazioni del caso, perché è invece facile dimenticarselo tanta è la risposta del propulsore e altrettanto il piacere della guida. Come e di più del 150 cv si tratta di una versione riservata a impieghi molto specifici, come il già citato trasporto persone, ma se capitate dalle parti di un concessionario Fiat Professional non posso che consigliare un giro di prova, se il vostro lavoro vi permette di ammortizzarne i costi (anche se i consumi vista la cubatura sono decisamente bassi, il 9 per cento in meno del vecchio 160 cv) sono abbastanza sicuro che lo prenderete in considerazione.

La grande novità di questo **Nuovo Ducato** *cioè il motore da 2 litri è davvero una bella sorpresa. Infatti dopo averlo guidato sembra quasi impossibile che disponga di "appena" 115 cv viste le sensazioni positive che sa regalare, abbinate a consumi eccezionali.*

NUOVO DOBLÒ WORK UP. CARICA!

Perfetto per qualunque lavoro, ma non per un lavoro qualunque.

- Fino a 4 m^2 di superficie di carico, pari a 3 europallet
- Fino a 1 tonnellata di portata
- Gamma motori Multijet Euro 5 fino a 135 CV

Lubrificanti originali PETRONAS SELENIA

FIAT PROFESSIONAL TI INVITA A TORINO PER LE GRANDI MOSTRE DI
www.italia150.it

ESPERIENZA ITALIA 150

FIAT PROFESSIONAL

MERCEDES-BENZ / IL GRUPPO NOVELLI SI AFFIDA A SPRINTER NGT

Formula CharterWay vincente

> Sprinter NGT ad alimentazione bivalente metano-benzina rappresenta una valida opportunità per risparmiare sui costi di gestione, rispettare l'ambiente e aumentare la redditività della propria impresa. Mercedes-Benz CharterWay è leader nel settore del noleggio e offre la massima flessibilità nella scelta di durata e chilometraggio. La tipologia di contratto più richiesta è quella con durata 36 mesi e 90mila km totali.

Nils Ricky

Roma - Il Gruppo Novelli sceglie il noleggio a lungo termine Mercedes-Benz CharterWay. All'azienda umbra leader nei settori dei prodotti da forno freschi e surgelati, delle uova e dei mangimi, una delle più importanti realtà del settore agro-alimentare in Italia, sono stati consegnati i primi esemplari di una flotta di 20 Sprinter NGT metano-benzina, ovvero la risposta Mercedes-Benz alle esigenze di trasporto ed eco-compatibilità. Dario Albano, Direttore Commerciale Vans di Mercedes-Benz Italia, e Luca Secondini, Amministratore delegato di Mercedes-Benz CharterWay, hanno consegnato a Torquato Novelli, Presidente dell'omonimo Gruppo, i primi Sprinter ad alimentazione bivalente metano-benzina che saranno forniti attraverso la formula noleggio a lungo termine di Mercedes-Benz CharterWay.

IL VALORE DELLA MOBILITÀ

Specialista nel settore del noleggio dei veicoli commerciali e industriali da oltre quindici anni, Mercedes-Benz CharterWay offre soluzioni di mobilità create ad hoc per rispondere alle esigenze dei clienti professionali del marchio con la Stella. Nel canone fisso mensile è compresa, oltre la locazione del veicolo scelto tra un'ampia gamma di modelli e allestimenti, un pacchetto di servizi tecnici e amministrativi: la gestione completa del veicolo o della flotta e la convenienza del canone fisso contribuiscono notevolmente a migliorare il business di ogni impresa.

"Il Gruppo Novelli, avendo scelto per la gestione della propria flotta la formula noleggio, è all'avanguardia nel panorama italiano e avrà l'opportunità di migliorare il proprio core business - ha dichiarato Luca Secondini - Sprinter NGT è soltanto un esempio: l'offerta di noleggio veicoli commerciali di Mercedes-Benz CharterWay è completa e articolata così come richiedono le esigenze dei nostri clienti. Grazie all'esperienza accumulata negli anni, Mercedes-Benz CharterWay è leader nel settore del noleggio di veicoli commerciali e offre la massima flessibilità nella scelta di durata e chilometraggio. La tipologia di contratto più richiesta è quella con durata 36 mesi e 90mila km totali".

Da sinistra, **Luca Secondini**, *Amministratore delegato* **Mercedes-Benz Charter Way**, **Torquato Novelli**, *Presidente del* **Gruppo Novelli**, **Dario Albano**, *Direttore Commerciale Vans* **Mercedes-Benz Italia**, **Roberto Rossi**, *titolare della concessionaria* **Mercedes-Benz Rossi Spa** *di Perugia.*

Il noleggio CharterWay, con pagamento mensile posticipato a rata costante, comprende una serie di servizi che includono tassa di proprietà, copertura assicurativa completa di responsabilità civile, furto, incendio e Kasco, assistenza completa (ordinaria e straordinaria) presso tutta la rete Mercedes-Benz in Italia ed Europa, sostituzione e manutenzione dei pneumatici, traino e soccorso stradale, gestione di sinistri e multe, certificazioni e rinnovi necessari per il rispetto di tutte le norme della circolazione stradale.

COSTI INFERIORI

"La scelta del Gruppo Novelli conferma l'affidabilità e la redditività di Sprinter NGT - ha detto Dario Albano - Già nel breve periodo l'utilizzo di veicoli alimentati a metano ha effetti positivi sul business, all'aumentare del numero di veicoli che compongono la flotta aumenta anche il risparmio. Grazie al perfezionamento continuo di nuove tipologie di trazione e propulsioni alternative, Mercedes-Benz offre veicoli ecocompatibili e allo stesso tempo economici".

I costi sono sostanzialmente inferiori a quelli della motorizzazione diesel e il risparmio è garantito sul lungo termine. Fino al 2018, ad esempio, sono previsti incentivi fiscali per il metano e alcune compagnie assicurative offrono agevolazioni sui premi per chi utilizza veicoli particolarmente ecocompatibili. I motori a metano sono privi di emissioni di particolato e anche le emissioni di ossidi di azoto, idrocarburi e biossido sono ridotte rispetto al motore diesel. In più, il motore è molto silenzioso. Rispetto al motore a benzina, la riduzione delle emissioni di CO_2 è nell'ordine del 20 per cento, senza contare la riduzione delle emissioni di monossido di carbonio e idrocarburi. Grazie al turbocompressore a cinghia, l'unità sviluppa 115 kW/156 cv e raggiunge una coppia massima di 240 Nm, valori che si applicano sia alla modalità a gas che a benzina. Sprinter NGT è proposto in un'ampia gamma di varianti: lo Sprinter 316 NGT, ad esempio, ha una massa totale a terra di 3,5 t ed è disponibile nelle versioni furgone, trasporto persone e telaio cabinato. La versione telaio è disponibile anche come Sprinter 516 NGT, con massa totale a terra di 5 t.

"L'offerta di veicoli commerciali Mercedes-Benz dotati di alimentazione alternativa - prosegue Dario Albano - comprende oggi Sprinter NGT a metano e Sprinter LGT (Liquefied Gas Technology) alimentato a Gpl. Soprattutto la versione NGT, da più tempo disponibile a listino ed economicamente molto conveniente, occupa una posizione sempre più importante rispetto al totale vendite di Sprinter. Entrambi i veicoli rientrano a pieno titolo nella strategia Mercedes-Benz BlueEFFICIENCY, un pacchetto di soluzioni tecnologiche mirate alla salvaguardia delle risorse energetiche che influisce positivamente anche sui costi di gestione per le imprese che scelgono i nostri veicoli".

La strategia di prodotto Mercedes-Benz punta allo sviluppo e all'offerta di propulsioni alternative in considerazione della categoria e dell'utilizzo del veicolo, quindi non solo metano. "La sperimentazione di Vito E-CELL a propulsione 100 per cento elettrica è in fase avanzata - spiega Albano - mentre Sprinter NGT e LGT sono in vendita presso gli show-room Mercedes-Benz. È necessario anche un impegno serio delle istituzioni, anche a livello europeo, che stimoli il mercato in questa direzione. Inoltre, c'è bisogno di un cambiamento culturale: dobbiamo tutti insieme lavorare per costruire una nuova cultura della mobilità, ciascuno nel proprio ruolo".

Gruppo Novelli: una storia iniziata nel lontano 1900

Tradizione e modernità nell'agro-alimentare

Terni - Il Gruppo Novelli inizia la sua storia nel 1900 quando il capostipite della famiglia Novelli, Ferdinando, comincia a produrre farina con un mulino a pietra, in un paesino a pochi chilometri da Spoleto. In seguito, con l'aiuto dei familiari, Ferdinando Novelli costruisce un piccolo forno a legna e inizia la prima produzione di pane fresco Novelli.

Il Gruppo comprende oggi ben 4 marchi "premium" nel settore agro-alimentare italiano: Interpan per pane, pizza, dolci e prodotti da forno freschi; Ovito per le uova; Spiga per pane, pizza e prodotti da forno surgelati; Saddler per i mangimi. Dal 1900 a oggi, tutte le aziende del Gruppo sono accomunate dalla stessa filosofia: garantire qualità e sicurezza ai consumatori, combinando i propri principi di genuinità, freschezza e alta qualità con le tecnologie più avanzate e con un'organizzazione moderna. Tutte le aziende del Gruppo capitanato dal Presidente Torquato Novelli hanno ottenuto la Certificazione internazionale per il sistema di garanzia di qualità in conformità alle norme Uni En Iso 9001:2008 e la certificazione SA8000 per la responsabilità sociale.

Nata nei pressi di Spoleto, negli anni Settanta Novelli si trasferisce a Terni, dove attualmente è ubicato il quartier generale dell'azienda. Negli anni Ottanta vengono aperti stabilimenti a Roma e Latina.

Un marchio Daimler.

D'ADDA, LORENZINI, VIGORELLI, BBDO

Sprinter dà valore allo zero.

Finanziamento a tasso 0, fino a 20.000 euro in 48 mesi.*

BLUE EFFICIENCY

*Esempio di finanziamento su tutta la gamma Sprinter, importo finanziato 20.000 euro, 48 rate mensili da 417,00 euro, T.A.N. 0%, T.A.E.G. 1,34%, di cui spese d'istruttoria 300 euro. Offerta valida fino al 30/06/2011, salvo approvazione di Mercedes-Benz Financial Services Italia S.p.A.

www.mercedes-benz.it/van 800 11 22 77

125!anni di innovazione

Mercedes-Benz

CITROËN JUMPY

Citroën con il Jumpy ha scelto di privilegiare le prestazioni, garantite da un 2 litri Euro 5 da 163 cavalli, in grado di assicurare le giuste soddisfazioni a chi per obblighi contrattuali, ad esempio i corrieri a orario di consegna prestabilito, deve fare della velocità nella distribuzione la sua carta vincente.

Votato alle rapide consegne

La carta d'identità

Cognome - Citroën
Nome - Jumpy 2.0 HDi FAP
Configurazione - Furgone.
Motore 160 Power - Carburante: Gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Common rail a controllo elettronico, turbocompressore a geometria variabile con intercooler. Distribuzione: 2 ACT, 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 5 con filtro DPF. Cilindrata: 1.997 cc. Potenza max CE: 120 kW/163 cv a 3750 giri/min. Coppia max CE: 340 Nm a 2.000 giri/min.
Cambio - A sei marce + retromarcia.
Pneumatici - 215/60 R16.
Sospensioni - Anteriori a ruote indipendenti tipo McPherson con bracci inferiori triangolati e barra stabilizzatrice, posteriori a ponte torcente con molle elicoidali, barra Panhard e ammortizzatori idraulici inclinati.
Freni - A disco sulle quattro ruote, con ESP, ABS, EDB.
Dimensioni - Passo 3.000 mm. Lunghezza massima 4.813 mm, altezza massima a vuoto 1.880 mm, larghezza massima 1.895 mm.
Vano di carico - Volume 5 mc, lunghezza interna 2.254 mm, larghezza interna 1.600 mm (tra i passaruota 1.230 mm), altezza interna 1.449 mm, altezza piano di carico 562 mm.
Masse - M.T.T. 2.943 kg. Tara 1.731 kg. Portata utile 1.212 kg.
Serbatoio carburante - 80 litri.

Mauro Zola

Milano - Tempi difficili per i furgoni leggeri. La crescita delle furgonette ne ha limitato lo spazio, con un'altra parte della clientela che ha invece preferito rivolgersi al segmento dei furgoni da 2,8 tonnellate che garantiscono maggiori spazi e quindi migliori opportunità lavorative. E allora bisognava individuare nicchie di mercato che permettessero la sopravvivenza.

Citroën ad esempio con il Jumpy ha scelto di privilegiare le performance, scegliendo non a caso come primo, e per il momento unico, propulsore Euro 5 un 2 litri che, grazie a un robusto turbocompressore con tanto di intercooler, abbinato al solito Common rail, arriva a sviluppare 163 cv, che lo rendono una piccola bomba in grado di assicurare le giuste soddisfazioni a chi per obblighi contrattuali, ad esempio i corrieri a orario di consegna prestabilito, ha bisogno innanzitutto di prestazioni e di conseguenza non bada troppo ai consumi.

Che poi, visto il potenziale, non sono nemmeno troppo alti; se non si preme troppo sull'acceleratore o ancora meglio, se si adottano i precetti della guida razionale, non è difficile attestarsi in percorso misto sui 7 litri per 100 km. Altrettanto semplice è di contro farsi prendere la mano dalla grinta quasi sportiva di questo furgone e in quel caso sono dolori. Questione di priorità come dicevamo. E infatti abbiamo messo il Jumpy nelle mani di un autista di un noto corriere multinazionale, che ne è disceso entusiasta. Per di più nel caso dei corrieri, si tratta del trasporto di pacchetti di dimensioni e pesi contenuti e quindi poco importa che il volume di carico del Jumpy si fermi ai 5 mc e che la portata superi di poco la tonnellata, il che in confronto alle ultime generazioni di multispazio non è molto.

Cinque mc di volume utile e una buona portata rendono questa versione del **Jumpy** *ideale per le consegne urbane urgenti.*

In più, il costruttore francese per rendere più appetibile il Jumpy ne ha molto curato i dettagli, a partire dall'abitacolo che, pur non essendo quello in nostro possesso in un allestimento particolare, è decisamente a livello dei più quotati concorrenti. Il sedile del guidatore fascia bene l'area lombare, oltre che trattenere abbastanza nel caso ci si faccia prendere la mano e si affronti qualche curva in maniera troppo spinta. Il che fa perdonare la panchetta per i due possibili passeggeri, meno funzionale. Sempre senza esagerare, anche la strumentazione è completa, facile da consultare e in grado di regalare subito la confidenza necessaria, anche nel caso del condizionatore manuale di facile e precisa regolazione. Il cambio è a sei marce, con l'ultima molto ben bilanciata in modo da poter essere utilizzata anche sulle tratte suburbane ma al tempo stesso capace di allungare in autostrada senza portare troppo su di giri il motore.

Che è naturalmente il grande protagonista di questa prova, brillante e potente, a suo agio in tutte le circostanze ma soprattutto quando può mettere in mostra doti di ripresa eccellenti. L'unico rischio è che ciò invoglia il guidatore a lasciarsi prendere dalla foga, il che può rivelarsi pericoloso. La vocazione per le consegne in ambito urbano/extraurbano è confermata dalla decisione di aggiungere il filtro antiparticolato, che apre al Jumpy le porte di tutti i grandi centri urbani.

I concorrenti

Mercedes-Benz Vito 116 CDI

Motore: 4 cilindri in linea, 2.143 cc, potenza 120 kW/163 cv a 3.800 giri/min, coppia 310 Nm da 1.600 a 2.400 giri/min.

Fiat Professional Scudo 2.0 Power

Motore: 4 cilindri in linea, 1.997 cc, potenza 120 kW/163 cv a 3.750 giri/min, coppia 340 Nm a 2.000 giri/min.

Ford Transit 280S Van 2.2 TDCi 140 cv

Motore: 4 cilindri in linea, 2.198 cc, potenza 103 kW/140 cv a 3.500 giri/min, coppia 350 Nm a 1.800 giri/min.

Hyundai H1

Motore: 4 cilindri in linea, 2.497 cc, potenza 125 kW/170 cv a 3.800 giri/min, coppia 392 Nm a 2.000 giri/min.

Nissan Primastar 27 2.5 dCi 150 DPF

Motore: 4 cilindri in linea, 2.464 cc, potenza 107 kW/150 cv a 3.500 giri/min, coppia 320 Nm a 1.500 giri/min.

Opel Vivaro 2700 2.5 CDTI FAP

Motore: 4 cilindri in linea, 2.464 cc, potenza 107 kW/150 cv a 3.500 giri/min, coppia 320 Nm a 1.500 giri/min.

Peugeot Expert 2.0 HDi FAP

Motore: 4 cilindri in linea, 1.997 cc, potenza 120 kW/163 cv a 3.750 giri/min, coppia 340 Nm a 2.000 giri/min.

Renault Trafic 2.5 dCi 150 cv FAP

Motore: 4 cilindri in linea, 2.464 cc, potenza 107 kW/150 cv a 3.500 giri/min, coppia 320 Nm a 1.500 giri/min.

Volkswagen Transporter 2.0 BiTDI

Motore: 4 cilindri in linea, 1.968 cc, potenza 132 kW/180 cv a 4.000 giri/min, coppia 400 Nm da 1.500 a 2.000 giri/min.

EURO RSCG

www.citroen.it

CITROËN TI OFFRE FINO A 12.000 EURO DI SUPERVALUTAZIONE DELL'USATO CHE VALE ZERO.

CITROËN NEMO | CITROËN BERLINGO | CITROËN JUMPY | CITROËN JUMPER

CITROËN preferisce TOTAL

L'offerta relativa alla "supervalutazione fino a 12.000 euro per il tuo usato che vale zero" è valida per l'acquisto di Citroën Jumper 35 Heavy L4H3 2.2 HDi 120 e solo in caso di rottamazione dell'usato. La supervalutazione dell'usato è valida per i soggetti che esercitano attività imprenditoriale e professionale e si applica a tutte le vetture disponibili in rete fino ad esaurimento scorte, non cumulabile con altre iniziative in corso. Scade il 30/06/2011. Le foto sono inserite a titolo informativo.

SU TUTTA LA GAMMA DEI VEICOLI COMMERCIALI CITROËN UN ANNO DI INCENDIO E FURTO INCLUSO NEL PREZZO E SU CITROËN JUMPY E JUMPER PACK TECHNO COMPRESO NEL PREZZO.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

NISSAN / NV200 SCELTO COME TAXI UFFICIALE DELLA GRANDE MELA DAL 2013

A New York il taxi di domani

“La Taxi and Limousine Commission (TLC) della metropoli americana ha scelto Nissan NV200 come taxi ufficiale di New York per i prossimi dieci anni a partire dal 2013. Il premio è arrivato dopo una rigorosa selezione durata più di due anni.

Nissan NV200 taxi, *che sarà prodotto a Cuernavaca, in Messico, sarà una versione modificata del veicolo commerciale compatto già in vendita in molti mercati globali tra cui Giappone, Europa e Cina. Il prezzo del veicolo sarà di circa 29mila dollari.*

Giancarlo Toscano

New York - La Grande Mela sceglie NV200. È un grande riconoscimento per Nissan quello che coinvolge il veicolo commerciale e la metropoli americana. New York infatti ha inaugurato in maggio una nuova era della mobilità urbana: la città che vanta la flotta di taxi più grande degli Stati Uniti ha scelto Nissan per progettare e fornire la prossima generazione dei “Taxi Of Tomorrow”. La Taxi and Limousine Commission (TLC) ha scelto Nissan NV200 come taxi ufficiale della città di New York per i prossimi dieci anni a partire dal 2013. Il premio è arrivato dopo una rigorosa selezione durata più di due anni. Questa competizione, che ha alle spalle oltre un secolo di storia dell’industria dei taxi, ha lo scopo di guidare la progettazione e produzione di veicoli in linea con le esigenze di guida in città. Tra i finalisti anche Ford Motor Company e Karsan, Casa automobilistica turca.

VEICOLO SIMBOLO

Nel 2007 i funzionari pubblici di New York convocarono un gruppo d’interlocutori, rappresentanti di diverse categorie - tassisti e utilizzatori di taxi - per stilare un elenco delle caratteristiche essenziali dei nuovi taxi della città: il progetto fu appunto chiamato “Taxi Of Tomorrow”. Nel dicembre 2009 la TLC riuscì a stilare una proposta invitando così le case automobilistiche e i progettisti a proporre la loro idea di veicolo che sarebbe servito come nuovo taxi per New York. “Nissan è orgogliosa di fornire a New York la prossima generazione di taxi - ha dichiarato Carlos Tavares - NV200 taxi mostra l’impegno dell’azienda a realizzare veicoli di qualità e capaci di garantire la mobilità urbana a oltre 600mila passeggeri al giorno”.

Nissan NV200 taxi, che sarà prodotto presso lo stabilimento di Cuernavaca, in Messico, sarà una versione modificata del veicolo commerciale compatto già in vendita in molti mercati globali tra cui Giappone, Europa e Cina. Il prezzo del veicolo sarà di circa 29mila dollari. Nell’ambito di questo progetto, Nissan lavorerà insieme alla città di New York e ai tassisti locali per implementare un programma pilota finalizzato allo studio dell’utilizzo di taxi elettrici a emissioni zero. Nel 2012 il costruttore giapponese fornirà ai possessori di taxi sei Nissan Leaf 100 per cento elettriche in prova, nonché le colonnine di ricarica necessarie per il loro utilizzo.

“Nissan NV200 è il ‘taxi di domani’ di New York - ha commentato il sindaco Michael Bloomberg - sarà il taxi più sicuro, confortevole e conveniente che la città abbia mai avuto. Abbiamo avviato questo processo per far leva sul potere d’acquisto dell’industria di taxi affinché si possa dotare dei veicoli qualitativamente migliori e che ridefiniscano l’immagine leggendaria dei taxi della città di New York. I nuovi taxi saranno progettati per trasportare oltre 600mila passeggeri al giorno nel traffico della città e questo veicolo risponde alle esigenze che il pubblico ha espresso attraverso un sondaggio online”.

Le novità principali apportate dall’NV200 taxi, che verranno introdotte in risposta a specifiche richieste di tassisti e passeggeri, includono: un propulsore 4 cilindri da 2 litri progettato per aumentare l’efficienza di consumi ed emissioni della flotta di taxi; una spaziosità di gran lunga superiore rispetto ai taxi attualmente disponibili e sufficiente per trasportare 4 passeggeri con i relativi bagagli; un innovativo clacson con luci esterne che presegnalano quando il veicolo sta per suonare in modo da ridurre l’inquinamento acustico; porte scorrevoli con gradino di entrata e maniglia per facilitare l’accesso al veicolo; tetto panoramico trasparente (oscurato) per regalare scorci unici sulla Grande Mela; un sistema di controllo indipendente dell’aria condizionata per i passeggeri posteriori e filtro dell’aria ai fenoli d’uva che migliora la qualità dell’aria nella cabina; sedili in tessuto confortevoli, antibatterici, ecosostenibili, facili da pulire e che, sia esteticamente che al tatto, danno la sensazione della vera pelle; luci di lettura posizionate sopra la testa dei passeggeri e luci sul pavimento della vettura per aiutare l’individuazione degli oggetti; punti di ricarica cellulare per i passeggeri, inclusivi di presa elettrica da 12V e due uscite USB; sedile del guidatore regolabile in sei posizioni, con regolamento lombare; sistemi telematici e di navigazione di serie per il guidatore.

Nella progettazione dell’NV200 Nissan ha pensato anche alla sicurezza dei passeggeri. Le principali dotazioni della versione taxi comprendono airbag a tendina anteriori e posteriori e airbag per i passeggeri della prima fila, controllo della trazione di serie e Vehicle Dynamic Control (VDC), porte scorrevoli per ridurre il rischio di colpire pedoni, ciclisti e motociclisti in fase di apertura, luci che segnalano l’apertura delle porte del taxi agli altri utenti della strada.

MILIONI DI MIGLIA ALL’ANNO

Con oltre 13mila taxi che percorrono complessivamente 500 milioni di miglia all’anno, un fattore determinante nel processo di selezione per il “taxi di domani” newyorkese è stata la robustezza dell’NV200. Nissan formerà gli operatori della flotta di taxi affinché possano effettuare autonomamente riparazioni di piccola entità, mentre i concessionari di veicoli commerciali Nissan offriranno un servizio rapido ai tassisti che necessitino di assistenza.

In Nord America, Nissan svolge attività di design e progettazione automobilistica, finanziamento a privati e aziende, vendite e marketing, distribuzione e produzione. La Casa giapponese ha assunto un preciso impegno ambientale nell’ambito del programma Nissan Green Program 2010, i cui obiettivi chiave sono la riduzione delle emissioni di CO_2, l’abbattimento di altri inquinanti e il riciclaggio dei materiali; per due anni consecutivi (2010 e 2011) è stata nominata Energy Star Partner Of The Year dall’Environmental Protection Agency statunitense.

RENAULT / Navigatore Carminat TomTom Live anche sui commerciali

Soluzioni avanzate per la mobilità professionale

Non solo un sistema avanzato di navigazione offerto a 490 euro ma anche una proposta di quattro nuovi servizi on line che svolgono un importante ruolo di assistenza alla guida. Il navigatore TomTom Live risponde alle aspettative dei privati e delle flotte aziendali che beneficiano delle sue performance in termini di gestione, di sicurezza e ottimizzazione delle trasferte professionali.

Roma - Il navigatore Carminat TomTom Live, già disponibile su quasi tutte le autovetture Renault, entra a far parte anche dell’equipaggiamento di tutta la gamma di veicoli commerciali della Casa francese leader del settore in Europa da 13 anni. Una soluzione che non è solo un sistema avanzato di navigazione offerto a 490 euro ma anche una proposta di quattro nuovi servizi on line che svolgono un importante ruolo di assistenza alla guida. I servizi on line sono: HD Traffic, ovvero il miglior servizio di informazioni sul traffico in tempo reale, attivo nei Paesi di commercializzazione del navigatore; allarme autovelox, che segnala la presenza di autovelox mobili; Ricerca locale Google che propone punti di interesse, scelti in un catalogo di circa 20 milioni di referenze, grazie a un motore di ricerca efficace e intuitivo; Previsioni meteorologiche a 5 giorni. I servizi Carminat TomTom Live sono disponibili tramite abbonamento annuale TomTom Home, al prezzo di 59 euro, o come “pack 3 anni” proposto a 149 euro. I clienti beneficiano di un periodo di 3 mesi di prova gratuita.

Sempre pronto per essere utilizzato e aggiornato, il navigatore TomTom Live risponde alle aspettative dei privati e delle flotte aziendali che beneficiano delle sue performance in termini di gestione, di sicurezza e ottimizzazione delle trasferte professionali.

Carminat TomTom, *frutto della partnership tra* **TomTom** *e* **Renault**, *evolve costantemente per garantire la massima efficacia.*

Carminat TomTom, frutto della partnership nata nel 2009 tra TomTom e Renault, evolve costantemente per garantire la massima efficacia. Nel 2010, il navigatore ha integrato nuove funzionalità: IQ Routes (miglior itinerario in funzione di statistiche sulle velocità reali di percorrenza rilevate su strada) e Advanced Lane Guidance (immagine realistica degli incroci e delle corsie di marcia). Alla fine del 2010, con il lancio della versione Live, il navigatore ha raggiunto un livello ancora superiore nell’assistenza alla guida.

TomTom NV è il primo fornitore mondiale di soluzioni di navigazione individuale (GPS) e di mappe digitali. Impiega oltre 3.500 persone, suddivise in quattro società: TomTom, Tele Atlas, Automotive e TomTom Work. I prodotti TomTom sono messi a punto con una costante attenzione per l’innovazione, la qualità, la facilità di utilizzo, la sicurezza e il rapporto qualità/prezzo, e comprendono apparecchi di navigazione completi che consentono all’utente di orientarsi immediatamente: la celebre famiglia TomTom Go, TomTom XL, la gamma TomTom One e TomTom Rider. Fondata nel 1991 ad Amsterdam, TomTom ha sedi in Europa, Nord America, Medio Oriente, Africa e nella regione Asia-Pacifico.

SETRA / FESTEGGIATI I 60 ANNI DEL PRIMO AUTOBUS E I 100 ANNI DEL PRIMO KÄSSBOHRER

Storica doppietta

Lanciato al Salone di Hannover del 1951, il Setra S 8 è stato il primo autobus caratterizzato da carrozzeria autoportante. Da allora il marchio tedesco ha lanciato sul mercato un totale di cinque serie di modelli diventando punto di riferimento del mercato.

Fabio Basilico

NUOVA ULM - Un compleanno che vale doppio quello celebrato da Setra. Sessant'anni fa veniva lanciato il primo autobus del marchio, l'S 8 e 100 anni fa l'azienda che quel marchio lo ha creato, la Kässbohrer, introduce il suo primo bus, conosciuto come Wiblinger Auto, costruito su telaio Saurer. A Nuova Ulm i festeggiamenti per le storiche ricorrenze hanno coinciso con la consegna del Setra numero 100.000 a un cliente di vecchia data. Si tratta di un tre assi TopClass 400 S 416 HDH che entra così a far parte della flotta della società Baumeister-Knese di Ulm.

SIGNIFICATIVA INVENZIONE

Il nome Setra deriva dalla parola tedesca "selbsttragend", cioè autoportante. Un termine importante che ha segnato nel profondo la storia dell'autobus. Questo principio costruttivo, risalente ai primi anni Cinquanta, ha comportato una rivoluzione nella progettazione di autobus in Germania e in tutta Europa. Sebbene non abbia inventato il concetto "autoportante", Otto Kässbohrer (1904-1989) ha avuto con esso una straordinaria familiarità, dopo aver trascorso molti anni a costruire carrozzerie per vetture adibite al trasporto passeggeri e aver appreso i principi alla base della carrozzeria autoportante.

Nella primavera del 1950 venne presa la decisione di sviluppare un autobus costruito secondo i principi del design autoportante. Lanciato al Salone di Hannover del 1951, il Setra S 8 è stato il primo autobus caratterizzato da carrozzeria autoportante, motore montato posteriormente e trazione posteriore. Nei 60 anni che seguirono l'introduzione del primo S 8 nel 1951, Setra avrebbe lanciato sul mercato un totale di cinque serie di modelli.

La serie 10 del 1951 comprende i modelli da S 6 a S 15. In particolare, i modelli compresi tra S 10 e S 14 furono sviluppati in configurazione autobus da turismo e nelle versioni per servizio urbano o extraurbano. La serie 10 ha segnato l'introduzione del sistema di fabbricazione modulare, per cui i veicoli potevano essere costruiti in diverse tipologie di lunghezze a costi contenuti. La lettera S allora come oggi era impiegata per indicare il brand Setra sui diversi modelli, il numero si riferiva al numero massimo di file di sedili, quindi indirettamente anche alla lunghezza del bus.

Nel 1967 arriva la serie 100 che annovera tra le sue fila i cinque modelli S 100, S 110, S 120, S 130 e S 150. La prima cifra nella denominazione da ora in poi indicherà il modello della serie. Il passaggio dalla serie 10 alla serie 100 ha rappresentato un ulteriore passo verso la produzione di autobus su scala industriale alla Kässbohrer. Tutti e nove i modelli sono stati costruiti secondo il sistema modulare e condividono numerose parti comuni. Gli autobus della serie 100 sono caratterizzati dalla forma più angolare, nonché da livelli di comfort migliorati, un vano passeggeri più grande e una maggiore altezza interna.

Negli anni Settanta, precisamente nel 1976, viene presentata la serie 200, in concomitanza con il 25esimo anniversario della Setra. Sei i differenti modelli della serie: S 211 H, S 212 H, S 213 H, S 215 H e le versioni a piano alto S 213 HD e S 215 HD. Questa serie è protagonista di ulteriori importanti progressi tecnici. Tra le sue caratteristiche vanno citate l'utilizzo di freni a disco di serie sull'asse anteriore e un nuovo sistema di ventilazione a flusso incrociato. Nel 1991 è la volta della serie 300 e quindi dei modelli S 309 HD, S 315 HD e S 315 HDH. Le caratteristiche più evidenti dei nuovi autobus comprendono l'ampia linea distintiva dietro l'area cockpit e il nuovo sistema integrato di specchi, che dà alla serie 300 un'immagine distintiva. Un'altra caratteristica chiave è il cockpit dal design ergonomico. E per quanto riguarda la sicurezza, solo il meglio dello stato dell'arte tecnologico di Setra venne impiegato a bordo dei mezzi. Freni antibloccaggio e regolazione antislittamento (ABS / ASR) vennero montati di serie, insieme a un rallentatore fornito da Telma e da Voith.

Il lancio della serie 300 ha comportato l'introduzione di nuovi raggruppamenti veicoli. Raggruppamenti che sono ancora oggi in vigore presso Setra e che identificano in modo immediato le caratteristiche dei modelli a cui sono abbinati. Gli autobus di lusso da turismo sono denominati TopClass, mentre ComfortClass serve a indicare i più economici modelli GT e GT-HD di autobus da turismo, comprese le versioni con guida a destra. Infine, come riflesso della loro multifunzionalità, ci sono gli autobus MultiClass.

Il più recente capitolo della storia Setra è iniziato dieci anni fa, nel 2001, con la presentazione della modernissima serie 400. Con i TopClass 400, Setra ha introdotto una nuova dimensione nella progettazione di autobus da turismo, garantendo viaggi al massimo del comfort a passeggeri e conducente.

GRANDE VERSATILITÀ

La gamma ComfortClass 400 di autobus da turismo è stata aggiunta nel 2004, mentre i modelli MultiClass 400 per il regolare servizio extraurbano sono stati gli ultimi a essere presentati, nel 2005. La serie 400 si compone di oltre 20 modelli, tra cui due versioni per il mercato degli Stati Uniti e due modelli ComfortClass con guida a destra.

La costituzione nel 1995 della EvoBus GmbH ha segnato una tappa storica nel processo di sviluppo del marchio Setra. EvoBus nasce per iniziativa della Mercedes-Benz AG, con sede a Stoccarda, e della Karl Kässbohrer Fahrzeugwerke GmbH, con sede a Ulm. Nel 2003, EvoBus e i suoi brand Mercedes-Benz e Setra sono stati integrati in Daimler Buses, il più grande costruttore mondiale di autobus. Setra ha fortemente beneficiato della leadership tecnologica e della forza imprenditoriale rappresentata dal Gruppo Daimler a livello internazionale. Negli oltre quindici anni che sono trascorsi dalla fondazione della EvoBus, Setra ha non solo lanciato sul mercato oltre 15 modelli della serie 300, ma anche 22 modelli della serie 400.

Daimler Buses, guidata da Hartmut Schick, vende circa 40mila autobus e telai ogni anno. Una delle ragioni chiave per il successo è senza dubbio rappresentata dalla rete produttiva europea che comprende sei impianti localizzati in Germania, Francia, Spagna, Turchia e Repubblica Ceca. Questo network è guidato da Wolfgang Hänle, Direttore Generale della Produzione di Daimler Buses. Che ha dichiarato: "È stato fondamentale per questa rete di produzione incorporare fin dall'inizio la competente forza lavoro dei marchi Setra e Mercedes-Benz perché le persone impiegate hanno quella grande esperienza che serve per assicurare la qualità dei prodotti di entrambi i brand".

Il **Setra S 6** *del 1962, uno dei modelli più rappresentativi della storia del marchio tedesco. La serie 10 presentata nel 1951 ha segnato l'introduzione del sistema di fabbricazione modulare.*

Caratterizzato da un design originale e distintivo, il **Setra S 150 P** *del 1967 è un valido esempio della capacità dei tecnici della Casa di Ulm di sfruttare tutte le potenzialità insite nel progetto di un autobus.*

“Dopo i primi test a Lione, va avanti anche in Italia la sperimentazione nelle città. Dopo Milano anche Monza vede girare per le strade il bus che promette di tagliare consumi ed emissioni di oltre il 30 per cento. Intanto la Casa del Delfino ottiene le certificazioni per tutti e cinque i siti produttivi.

IVECO IRISBUS / DEBUTTO PIÙ CHE PROMETTENTE PER IL CITELIS IN VERSIONE IBRIDA

È l’anno dell’ibrido

Massimiliano Campanella

MONZA - “Il Citelis ibrido, sia nella versione standard che in quella articolata, ha fatto un debutto molto promettente. Lo si evince dai fatti”. Così Pierre Fleck, Presidente Iveco Irisbus, si è espresso al 59° Congresso Mondiale UITP sulla Mobilità & Trasporto Urbano di Dubai. Che il 2011 sia per il Delfino l’anno dell’ibrido lo si intuisce dalla presenza dei bus col suo marchio non solo in Francia, dove da tempo è iniziata, con risultati apprezzabili, la sperimentazione di questo tipo di autobus. Ma anche in Italia: a Milano e Monza stanno circolando Citelis ibridi a titolo sperimentale. Forte della competenza ormai maturata nel settore dell’ibrido, Irisbus ora guarda a tutti i mercati dov’è presente, pronta a sbarcare ovunque con l’ibrido per dimostrare che non solo è possibile l’utilizzo immediato di veicoli meno inquinanti, ma che questo succede già altrove, con risultati di tutto rispetto.

IL RUOLO DEL PUBBLICO

Interlocutori principali in questa nuova strategia di marketing sono gli amministratori pubblici, cui compete la scelta di mettere a disposizione le vie della propria città per far circolare il Citelis ibrido, e i vertici delle aziende di trasporto pubblico, cui spetta la decisione di inserire nella propria flotta una o più unità del Citelis ibrido. È quanto accaduto ad esempio il mese scorso a Monza, dove l’ingegner Franco Villa, Responsabile marketing prodotto, ha illustrato in prima persona le caratteristiche del Citelis ibrido al Sindaco Marco Mariani, al suo vice Marco Meloro, all’Assessore alla Mobilità Simone Villa, nonché ai rappresentanti della Net (Nord est trasporti), società del Gruppo Atm che gestisce attualmente il trasporto pubblico monzese. “L’autobus ibrido - ha spiegato l’Assessore Villa - verrà testato per un anno nelle diverse condizioni atmosferiche, al fine di verificare le prestazioni del mezzo, per poi procedere alla valutazione dei risultati conseguiti, che sarà utile alla Net per stabilire l’opportunità di ampliare il numero di mezzi ibridi nella flotta circolante”. Il primo Citelis ibrido monzese viaggia sulla linea Z206, la più frequentata, che partendo dall’ospedale San Gerardo conduce al centro città. Un percorso lungo il quale usufruisce di un altro vantaggio: un apposito sistema fissa la priorità al bus agli incroci semaforici qualora il mezzo sia in ritardo sulla tabella di marcia.

Al fine di soddisfare le esigenze crescenti di veicoli che rispettino le risorse naturali e l’ambiente, Irisbus sta dunque promuovendo il nuovo Citelis ibrido di serie, una nuova generazione di veicoli ecologici ad alta efficienza energetica, in armonia con le future esigenze del trasporto passeggeri. Sviluppata grazie a un accordo di collaborazione con BAE Systems per la fornitura di componenti riguardanti la trasmissione, la tecnologia ibrida Iveco Irisbus combina un motore FPT Industrial, un Tector “downsized” 6 litri Diesel EEV, con un motore/generatore elettrico che recupera l’energia durante la decelerazione grazie alla funzione Stop & Start.

I primi test di consumo di carburante sono stati effettuati a Lione in condizioni operative normali, effettuando le fermate e simulando il peso di 50 passeggeri a bordo. Il Citelis 12 m ibrido era seguito - per confronto - da un Citelis Diesel standard fornito da Sytral e Keolis Lyon. “Il risparmio sul consumo di carburante dell’ibrido - ha precisato l’ingegner Villa - è stato particolarmente significativo: il 39 per cento in meno rispetto alla versione base con motore Diesel, realizzato su percorsi urbani pianeggianti ad una velocità media di 11,5 km/h. Mentre il risparmio è stato pari al 33 per cento in zone collinari a una velocità media di 12,8 km/h e si è ridotto al 29 per cento su percorso interurbano con velocità media di 24 km/h. Un test simile è stato effettuato con un Citelis Hybrid articolato. Anche in questo caso i risultati sono stati positivi, con un risparmio di carburante del 30 per cento circa rispetto al modello Diesel, su percorsi in piano, a una velocità media di 14 km/h”.

Quando il consumo di carburante si riduce del 40 per cento si risparmiano anche 600 g di CO_2 per chilometro, riducendo quindi le emissioni totali di CO_2 per veicolo di 30 t, considerando una percorrenza annuale di 50mila km (media per un bus urbano). Inoltre, Irisbus ha condotto con successo i test SORT (Standardized On-Road Test Cycles) con le autorità di certificazione tedesca TÜV Süd, confermando i risultati dei test ottenuti a Lione. I risultati SORT sono un requisito importante per le offerte di gare pubbliche in tutta Europa.

OTTIMI RISULTATI

Irisbus ha potuto vedere riconosciuti ufficialmente i risultati del suo approccio nell’affrontare al meglio le questioni ambientali così come la gestione dei rischi in materia di salute e sicurezza sul lavoro. I siti produttivi di Annonay e Rorthais in Francia, quello di Valle Ufita in Italia e quelli di Barcellona in Spagna e Vysoke Myto nella Repubblica Ceca sono stati infatti premiati con le certificazioni ISO 14001 e OHSAS 18001. ISO 14001 (International Standard Organization) è la certificazione orientata al miglioramento e alla prevenzione degli impatti delle attività aziendali sull’ambiente, OHSAS 18001 (Occupational Health & Safety Assessment Series) è costituito da un quadro di riferimento per la gestione della salute e della sicurezza. Come per tutte le certificazioni, anche ISO 14001 e OHSAS 18001 sono soggette a cicli d’ispezione annuale, nonché a revisioni della certificazione (ogni tre anni), in cui l’organismo di certificazione esamina la coerenza tra il piano di miglioramento proposto e la sua effettiva attuazione in loco.

Davanti al **Citelis ibrido** *le autorità istituzionali del Comune di Monza, tra cui il sindaco* **Marco Mariani** *(terzo da destra), i rappresentanti della* **Net** *(Nord est trasporti), azienda di trasporto pubblico, e* **Franco Villa**, *Responsabile marketing prodotto di* **Iveco Irisbus** *(quarto da destra).*

Maestoso, armonioso, luminoso… Partire con il Magelys significa imbarcarsi per una crociera tra cielo e terra che incanterà i passeggeri e i professionisti del granturismo. Grazie a un campo visivo molto più ampio e ottimizzato, il piacere della scoperta assume un nuovo significato garantendo un reale allontanamento dalla routine e sensazioni autentiche a ogni viaggio. Con le sue linee eleganti e le migliori dotazioni tecnologiche, il Magelys assiste il conducente in ogni circostanza offrendo una visione unica di cosa significhi viaggiare.

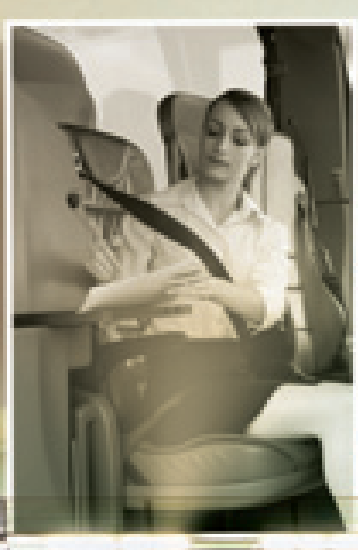
Magelys, via verso una vita più libera!

irisbus IVECO

www.irisbus.com

MAGELYS

Magelys,
immaginate il mondo come
non lo avete mai visto.



ZF / CON OPENMATICS PROPOSTA UNA PIATTAFORMA UNICA CHE RIDUCE I COSTI OPERATIVI

Rivoluzione telematica

Dalla sinergia con l'azienda Intel, leader dei sistemi informatici, nasce un nuovo modello di business destinato a cambiare il rapporto tra fornitori e aziende di trasporto. Openmatics trasferisce internet sul veicolo, fa trovare la strada al conducente, consente di offrire pubblicità, rileva i consumi ed esegue la diagnosi del mezzo.

Paolo Altieri

Sabine Ibele, *sales manager* Openmatics

CAGLIARI - Oggi l'imprenditore è chiamato a scelte difficili, coraggiose, che richiedono il massimo dell'impegno e dell'attenzione. In un mondo che cambia, cambia anche il ruolo dei fornitori, che sono chiamati a dare un supporto dieci volte superiore ai tempi di pre-crisi. "Con Openmatics - afferma Sabine Ibele, sales manager Openmatics - ZF ha dato vita a una piattaforma telematica con la quale l'imprenditore non deve far altro che occuparsi dei suoi affari, dedicare tutto se stesso al business della sua attività, lasciando ad altri, in tutta sicurezza, il controllo su tutto il resto".

CAMBIA IL MODO DI LAVORARE

Openmatics, società indipendente da ZF Friedrichshafen anche come sede, visto che l'attività è concentrata a Plzen in Cechia e per la quale il colosso di Friedrichshafen ha investito 5 milioni di euro e che occupa una quarantina di persone, è anche il nome di un'innovativa applicazione che si propone come una vera e propria rivoluzione destinata a cambiare il modo con cui s'interfacciano le aziende fornitrici e le Case costruttrici. Una piattaforma che cambia il modo di lavorare e di pensare al lavoro.

La novità rivoluzionaria, che porta il nome "Mozart", illustrata a Cagliari durante uno dei meeting dell'Uitp cui si è affiancata ZF, vede anche il contributo di un partner tecnologico come Intel. Un connubio tra due aziende, ZF e Intel, che rappresentano ciascuna il massimo nel proprio core business. Nel primo caso parliamo di ZF Friedrichshafen, colosso del settore delle catene cinematiche, un nome di garanzia nel segmento della componentistica e del relativo collegamento nella catena cinematica. ZF porta nel progetto Openmatics tutte le sue competenze e si assume il compito dell'accesso al mercato del trasporto, nonché della fornitura di applicazioni. Intel, marchio leader nel settore dell'informatica, mette a disposizione il suo know-how e supporto nello sviluppo di soluzioni software e hardware attraverso una squadra di ingegneri. Per la piattaforma Openmatics le due aziende hanno costituto un comune Business Development, ovvero un cronoprogramma che porterà gradualmente alla sua applicazione e diffusione nei mercati di entrambe le aziende.

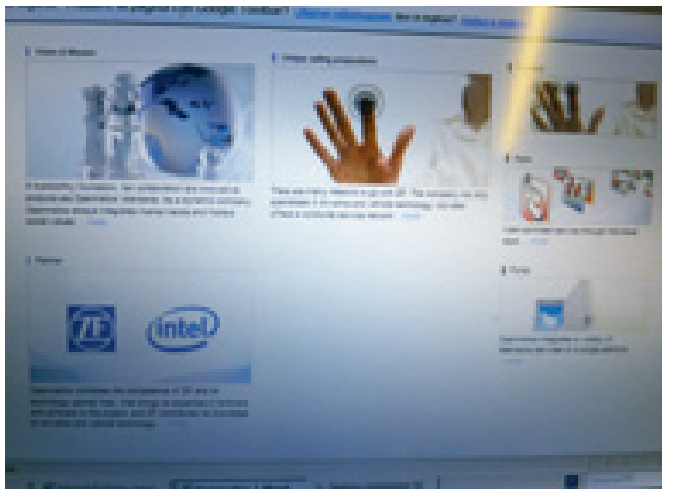
Ma perché una nuova piattaforma? Quale è e quale era la situazione del mercato della telematica al momento di pensare a Openmatics e portarlo sul mercato? "Abbiamo analizzato - sottolinea Sabine Ibele - lo status quo rilevando che esistono svariati sistemi per gli stessi compiti, che talvolta memorizzano e trasmettono gli stessi dati. Quali sono le inefficienze di tale situazione? Intanto ciascun imprenditore fa da sé, ovvero è proprietario della sua applicazione e quindi della soluzione individuale. Ciò richiede da parte sua investimenti, costi operativi e spese di assistenza e riparazione spesso molto alti. Non solo. Se emerge la necessità di collegare i dati, ciò è possibile solo a fronte di spese considerevoli. Dal punto di vista più oggettivo un problema è rappresentato dal fatto che, esistendo multipli sistemi di trasmissione, esistono anche multipli sistemi di gestione dei dati. Insomma, la soluzione individuale ha un'estensibilità limitata".

"Con Openmatics - prosegue - l'obiettivo è che tutte queste varianti vengano unificate: una sola soluzione e applicazione, un solo sistema di trasmissione e gestione, dati collegabili ed estensibili. Questo l'obiettivo. Ma Openmatics vuole anche essere un modello di business per l'azienda di trasporto: flotte di veicoli industriali, autobus, gru mobili, case costruttrici di truck, partner, ecc. Durante il periodo di validità del contratto, l'apparecchiatura - l'Openmatics Box - viene data in uso, un po' come accade per il contratto del telefono cellulare, contratto che regola il numero di servizi, per la fornitura dei quali si pagano rate mensili. Quanto? Dipende dai pacchetti aggiuntivi: il canone fisso Openmatics consente l'utilizzo dell'apparecchiatura, la trasmissione dei dati, la memorizzazione sul portale web dei dati base del veicolo. Ma è possibile chiedere alla nostra "scatola" Openmatics di individuare la posizione della flotta (GPS), l'ora di arrivo, la velocità; i dati del veicolo, messaggi di errore, stato, indicazioni di manutenzione, raccomandazioni per il servizio di assistenza. Infine le applicazioni sono ampliabili in funzione dei propri partner o gestori".

A DISPOSIZIONE DI MOLTI

A chi si rivolge e chi può trarre beneficio dalla piattaforma Openmatics Mozart? "Destinatari - spiega Sabine Ibele - sono le imprese di veicoli industriali, autobus, macchine da costruzione, ma anche gestori di spedizione, parco veicoli, flotte. Utilizzatore finale sarà il conducente, il passeggero, le famiglie, mentre soggetti coinvolti sono gli assicuratori e le aziende di servizi. Come si vede, le potenzialità di sviluppo di Openmatics sono infinite, vanno oltre la semplice applicazione innovativa. È anche importante sottolineare che il Mozart è un sistema aperto e questo amplia a dismisura la possibilità di comunicare con i suoi utenti. In pratica, il Mozart è l'inizio di un nuovo modo di comunicare tra l'azienda, i collaboratori e gli utilizzatori e la comunità che con l'azienda interagisce. La lingua di comunicazione sarà costituita dagli "hubs", cioè le applicazioni che potranno essere sviluppate attraverso il software "Develpment Key" (disponibile a breve) e che potranno essere a disposizione su tutti i moderni cellulari. È possibile immaginare che l'imprenditore potrà sviluppare hubs che non riguardano il suo business e che invece potranno essere venduti attraverso e-shop che Openmatics sta sviluppando insieme a Ibm".

Tutto funziona quindi grazie alla "scatola", che trasforma il veicolo in una Onboard Unit che rileva i dati e funziona da memoria temporanea. I dati vengono convertiti, memorizzati ed elaborati da un Worklet



"Con **Openmatics** *- dice Sabine Ibele - viene proposta una sola soluzione e applicazione, un solo sistema di trasmissione e gestione, dati collegabili ed estensibili. Ma Openmatics vuole anche essere un modello di business per l'azienda di trasporto".*

EcoLife, il cambio ZF che aiuta autista e ambiente

COSTI PIÙ BASSI, PERFORMANCES PIÙ ALTE

CAGLIARI - "Nell'utilizzo quotidiano, la trasmissione ZF EcoLife ci ha aiutato a ridurre il consumo di carburante tra il 3 e il 5 per cento rispetto alla già efficiente trasmissione Ecomat con TopoDyn". È un orgoglioso Steffen Raff, Direttore del Servizio e Assistenza Bus di ZF, quello che incrociamo al meeting di Cagliari. Frutto completamente di un nuovo sviluppo, EcoLife è una trasmissione automatica a sei velocità dotata di tutti i sistemi tecnologici oggi disponibili per abbattere consumi ed emissioni.

"Si tratta - ha spiegato Raff - di un sistema di trasmissione completamente integrato. Dal punto di vista tecnico è una trasmissione a versione coassiale altamente resistente alle temperature, ciò che le permette un ciclo di vita più lungo del 40 per cento rispetto ad altre trasmissioni. Nasce già in fase di progettazione per il risparmio di carburante, che otteniamo grazie ad un ammortizzatore torsionale integrato, mentre i denti di forma elicoidale riducono le emissioni".

EcoLife è una trasmissione idonea per i sistemi di guida ibridi, le cui performance in termini di rispetto ambientale vengono ovviamente implementate col suo utilizzo. ZF propone EcoLife col pacchetto ZF-Plus, che consente di stare tranquilli per cinque anni: niente costi di riparazione; il sistema di trasmissione viene garantito almeno al 98 per cento della sua funzionalità per tutti e cinque gli anni; EcoLife Fitness Center monitora i dati e la flotta, offre sistemi di diagnosi preventiva e analizza i dati relativi al consumo; un contratto estensibile per i successivi dieci anni. Con oltre 650 sussidiarie e aziende partner autorizzate distribuite in tutto il mondo, ZF si propone come compagno di viaggio per i Bus Operator con quattro precisi obiettivi condivisi: più comfort, più sicurezza, più performance, più efficienza.

Server (che può essere un Server Openmatics oppure un Server aziendale) e rappresentati in un'interfaccia sul portale web dal quale, sotto forma di applicazione, tornano a essere visibili sul box dell'unità originaria. In sostanza il veicolo funge da rilevatore dei dati ma anche da trasmissione (via W-LAN). I dati vengono memorizzati e analizzati e poi di nuovo trasmessi.

Le applicazioni sono dunque infinite?. "Per il momento - risponde Sabine Ibele - si possono tradurre in pratica quelle di concezione più immediata. Openmatics è un Vehicle Hotspot, ovvero trasferisce internet sul veicolo: i passeggeri durante la marcia possono navigare in internet. Funziona da Bus Driver Assistant, ovvero serve ai conducenti di autobus per trovare la strada, l'autista può selezionare personalmente il proprio percorso da un elenco di percorsi memorizzati in precedenza. E non solo: occorre sostituire i conducenti in caso di malattia? Abbiamo conducenti inesperti o ci hanno chiesto nuovi percorsi di autobus? Openmatics non prevede costi aggiuntivi. Inoltre Openmatics funziona da Proximity Advertising, ovvero consente di offrire pubblicità sul veicolo in funzione della posizione, offre spazi pubblicitari che il gestore può vendere al termine della campagna pubblicitaria. A seconda dei partner pubblicitari o degli eventi da pubblicizzare la pubblicità viene mostrata al momento appropriato. Tramite la funzione Drag&Drop gli spot pubblicitari possono essere assegnati a sezioni di percorsi".

E non è finita, perché Openmatics funziona anche come rilevatore del consumo di carburante di un veicolo o di una flotta. Dati che possono essere registrati, così come profili dei percorsi, ora e velocità fino alla valutazione del consumo di carburante. Una diagnosi speciale che si basa sul know-how ZF: statistiche relative al tempo di permanenza di una marcia, le classi di carico, i profili di velocità e i tempi morti con il motore in funzione, statistiche relative ai cambi, ai valori delle temperature dell'olio con il motore in funzione e alla tensione della rete di bordo.

Oltre alla potenziale estensibilità, Openmatics offre ancora altri vantaggi: avendo meno sistemi nei veicoli, si risparmia sul consumo di energia; è possibile ricevere in modo sicuro i dati dal campo tramite il portale; i costi d'investimento sono più contenuti, poiché si tratta di un unico sistema per l'intera flotta, non vi sono costi per apparecchiature Server, vengono abbattuti i costi d'installazione poiché vi sono meno apparecchiature sul veicolo e le flotte miste possono essere gestite in un solo sistema.

DATI IN QUANTITÀ

Sabine Ibele fa un ultimo cenno ai tempi. "La fase prototipale è terminata in aprile, da quest'estate ed entro settembre verrà sviluppato il software di Openmatics, ma le apparecchiature hardware di serie sono già in fase di produzione, dopo che da giugno 2010 e fino allo scorso marzo sono stati eseguiti test su veicoli come banco di prova ed è stato sviluppato da Intel il sistema operativo che funziona sulle Onboard Unit. Sul mercato Openmatics sarà disponibile dalla fine dell'anno".

Dopo dieci anni l'età media della flotta ridotta da 13 a due anni

A Cagliari CTM afferma l'eccellenza

Da sinistra **Ezio Castagna** *e* **Giovanni Corona**, *rispettivamente Direttore Generale e Presidente di* **CTM**.

Cagliari - Una flotta giovane, dell'età media di soli due anni. Il tutto in un breve periodo e grazie ad una strategia finanziaria che è ora considerata modello e riferimento per altre realtà di trasporto pubblico locale. La CTM gestisce il trasporto pubblico nell'area centrale di Cagliari, ovvero nel capoluogo e in altre otto municipalità. Oggi la sua flotta si compone di 309 veicoli: 273 autobus e 36 filobus, che ogni anno percorrono qualcosa come 12 milioni e 500mila km. Ma questa realtà è il frutto di un cambiamento iniziato nel giugno 2009, il mese della svolta, della decisione di mettere mano a una flotta che all'epoca qualche problemino lo dava eccome. L'occasione arrivava da una gara pubblica che per l'intera Sardegna prevedeva l'acquisto di 282 nuovi bus, alimentati a diesel, Euro 5 e da acquistarsi con formula leasing, ovvero attraverso un autofinanziamento delle compagnie di trasporto che però avrebbero goduto del supporto di un finanziamento regionale. L'obiettivo era la sostituzione del 70 per cento della flotta circolante nella regione.

AUMENTANO I PASSEGGERI E LE PRESTAZIONI DEI VEICOLI

CTM decide di partecipare e a ottobre 2009 avanza gli ordini di acquisto: 10 unità di Solaris Urbino U18 da 18 m; 111 Mercedes-Benz Citaro O 530 N3 da 12 m; 32 Mercedes-Benz Citaro O 530 K da 32 m; 12 Bredamenarini Vivacity CU da 8 m; sei minibus Mercedes-Benz Sprinter O 515 NF XL da 6 m. In totale 171 veicoli che equivalevano ad un terzo della flotta, tutti Euro 5 ed EEV. "Per ricapitolare in poche parole - ha precisato l'ingegner Paride Gasparini, Direttore d'esercizio della CTM Cagliari - fino al 2009 e per i passati 13 anni avevamo una flotta di 273 unità composta di 8 bus da 18 m, 168 da 12 m, 42 da 10 m, 12 da 9 m e 43 corti tra i 5 e i 7 m. Oggi e da due anni a questa parte la flotta bus è sempre composta da 273 unità ma abbiamo ben 14 bus da 18 m e addirittura 185 da 12 m, che vanno ad affiancarsi ai meno lunghi (32 da 10 m) e ai veicoli corti che sono 18, oltre a ben 24 unità della classe tra 8 e 9 m di lunghezza. Questo consente da una parte di aumentare il numero di passeggeri sulle corse maggiormente richieste, dall'altra di utilizzare veicoli più maneggevoli laddove occorra, ad esempio nel caso di passaggi attraverso strade strette o nelle municipalità limitrofe alla città, che richiedono di frequente l'utilizzo di veicoli meno capienti ma più agili nello spostamento".

L'ingegner Gasparini sta analizzando i movimenti della flotta per comprendere dove vi siano eventuali necessità, quale ne sia l'effettivo utilizzo e quanto quest'ultimo ricada sui consumi. "Dal 1° gennaio al 31 marzo di quest'anno - ha proseguito il Direttore d'esercizio - i nostri 309 veicoli hanno percorso 3.320.698 km, la gran parte dei quali ad opera dei 111 Citaro da 12 m, che ne hanno percorsi oltre il 50 per cento, ovvero 1.668.456 km, seguono i 32 Citaro da 12 m con 450.116 km pari al 13,6 per cento e i 25 Citelis da 12 m con 264.371 km pari all'8 per cento". I meno utilizzati (si fa per dire visto che han già corso per 35.561 km) sono quattro Renault Master TH, fanalino di coda con l'1,1 per cento.

Ma l'autentica rivoluzione interna alla flotta di CTM Cagliari è legata alle caratteristiche delle unità e, soprattutto, alla loro età. "Fino ad ottobre 2009 - ha detto ancora l'ingegner Gasparini, col quale abbiamo eseguito un vero e proprio tour alla scoperta della flotta di CTM Cagliari - un terzo della nostra flotta aveva oltre vent'anni: ben 128 unità erano Euro 0, 11 Euro 1 e 58 Euro 2. Oggi 171 unità sono EEV, il massimo dei requisiti richiesti dalle normative. Abbiamo totalmente azzerato gli Euro 0 ed Euro 1, mentre restano 26 Euro 2 e gli Euro 3, 4 e 5 che già avevamo, rispettivamente 39, 12 e 25 unità. Insomma, se fino a ieri solo il 9 per cento dei nostri mezzi erano Euro 5, oggi tale percentuale è salita al 72 per cento e ben il 63 per cento dei veicoli rispettano la normativa EEV. Quanto all'età media, da 13 essa è scesa a due anni".

L'ingegner **Paride Gasparini**, *Direttore d'esercizio della* **CTM Cagliari**

Modernizzazione della flotta di bus vuol dire meno emissioni, meno possibilità di guasti, meno costi, maggiore efficienza e maggiore comfort. Ma soprattutto mobilità eco-sostenibile. "Se vogliamo entrare nel dettaglio della prospettiva ambientale – ha precisato l'ingegner Gasparini – abbiamo abbattuto le emissioni di NOx di 255.600 kg l'anno e di 14.400 kg l'anno quelle di PM. Calcoli basati sull'ipotesi di percorrere 50mila km di distanza l'anno con bus di 213 kw di potenza ad una velocità commerciale, ipotizzata in una media di 25 km/h, ovvero tutti gli elementi utilizzati dall'Anfia. Percentuali molto significative dovute in massima parte alla sostituzione degli Euro 0".

LA GIUSTA TRASMISSIONE CONTRO EMISSIONI E CONSUMI

Particolare non da poco, molti dei veicoli acquistati sono equipaggiati con trasmissione ZF EcoLife, che non solo contribuisce ad abbattere le emissioni di agenti inquinanti, ma fa calare i consumi. "Durante i nostri test - ha aggiunto l'ingegner Gasparini - abbiamo verificato che un bus da 10 m equipaggiato con ZF EcoLife abbatte i consumi del 13,7 per cento, uno di 12 m del 17,2 per cento".

Dopo dieci anni CTM ha dunque sentito la necessità di dare una svolta, di passare ad un radicale rinnovo della flotta. Già. Ma con quali risorse finanziarie, visto che il problema, diciamocelo chiaro, alla fine è quello? In sostanza CTM è stata protagonista di un vero e proprio connubio che ha visto pubblico e privato fare ciascuno la sua parte. ZF ha garantito, equipaggiando tutti gli autobus acquistati con le sue trasmissioni, che i veicoli avrebbero consumato meno, rispettato più l'ambiente e favorito migliori condizioni di sicurezza stradale. Ciò ha favorito l'erogazione di un finanziamento regionale, che a sua volta ha permesso a CTM di alimentare sostanzialmente il suo autofinanziamento e procedere all'acquisto.

Oggi l'ingegner Gasparini è giustamente fiero dei "gioielli" della CTM. Ci porta alla scoperta di qualcuno di essi. Le dieci unità di Solaris Urbino U18 da 18 m, ovviamente EEV, montano un propulsore DAF PR 265 che sviluppa 265 kW a 2.200 giri/min. I 111 Citaro O530 N3 da 12 m e i 32 Citaro O530 K da 10 m montano un motore Mercedes-Benz OM 926 LA, in grado di sviluppare 210 kW a 2.200 giri/min. La trasmissione? Ovviamente ZF EcoLife 6AP. I 12 Bredamenarini Vivacity da 8 m sono equipaggiati con un TCD 2013 L 04 V che sviluppano 161 kW a 2.300 giri/min e con trasmissione ZF 5HP 404 Ecomat 4 step 5 TopoDyn. Con una flotta così, ne macinerà ancora di strada la CTM Cagliari.

Della consistente e rinnovata flotta della **CTM Cagliari** *fanno parte diversi* **Mercedes-Benz Citaro**, *uno dei modelli di riferimento dell'azienda che gestisce il trasporto pubblico nel capoluogo sardo e in altre otto municipalità.*

SCANIA / LA PRODUZIONE DELLA CASA SVEDESE EBBE INIZIO NEL 1911

Un secolo d'innovazione

Massimiliano Campanella

Södertälje - È il 1911. Scania-Vabis, fresca di fusione, lancia il primo autobus svedese a motore. È il cosiddetto "autobus di Nordmark", dotato di un telaio con trasmissione a catena prodotto dalla fabbrica Scania di Malmö, nel sud della Svezia, e di motore e carrozzeria realizzati dalla Vabis a Södertälje. È solo il principio di una storia che si prolungherà fino ai giorni nostri.

Le origini di Scania risalgono al 1891 quando Philip Wersén propone alla Surahammars Bruk di aprire insieme una fabbrica per la produzione di vagoni ferroviari. Surahammars Bruk, uno stabilimento siderurgico dalla storia secolare, era il principale fornitore svedese di ruote e altri componenti per materiale rotante. La proposta viene accettata e nel dicembre 1891 viene approvato l'atto costitutivo della nuova società. Quest'ultinma è denominata Vagnfabriksaktiebolaget i Södertelge (in svedese Fabbrica di vagoni di Södertälje), abbreviato poi in Vabis. La produzione di vagoni ferroviari della Vabis continua fino al 1911. Nel frattempo gli sforzi della società si concentrano sullo sviluppo e la produzione di automobili e autocarri.

Agli inizi degli anni dieci del secolo scorso **Scania** *lancia il primo autobus svedese a motore. È il cosiddetto "autobus di Nordmark".*

Il modello **Bulldog** *segna un grosso passo avanti nell'aumento dell'efficienza grazie a un design funzionale.*

Nel 1948 **Scania-Vabis** *esporta per la prima volta autobus in Brasile, seguito nel 1951 dagli autocarri.*

Le moderne proposte firmate da **Scania** *per il mercato degli autobus raccolgono la preziosa eredità di un secolo di intensa progettualità.*

> Inizialmente orientata verso la produzione di vagoni ferroviari, ai primi del '900, dato il crescente sviluppo del trasporto stradale, Scania entra nell'industria automobilistica e inizia a costruire autocarri. Nel 1911 vengono inseriti nella gamma di produzione i veicoli per il trasporto pubblico di persone.

GLI ALBORI DELLA MOTORIZZAZIONE

Nel 1900, a Malmö, la principale città della provincia più meridionale della Svezia, ovvero Scania, viene fondata la Maskinfabriksaktiebolaget Scania (una combinazione di svedese e latino che sta per Fabbrica di macchinari in Scania), adibita alla costruzione di biciclette. Presto anche Scania si dedica alla produzione di automobili e autocarri. E arriviamo al 1911, giusto un secolo fa, quando le due società Vabis e Scania si fondono per poter affrontare la sempre più agguerrita concorrenza europea. La produzione di autocarri, automobili e autobus continua sia a Malmö che a Södertälje ma cessa la produzione di biciclette e vagoni ferroviari.

Negli Anni Venti lo sviluppo pionieristico, condotto insieme alle Poste svedesi, porta a produrre un importante prodotto di nicchia. Il nuovo "autobus postale" consegna la posta tutto l'anno nelle zone scarsamente popolate del nord della Svezia, utilizzando slitte anteriori e cingoli posteriori durante l'inverno. Segna anche, per la società, l'inizio della produzione continuativa di autobus.

Nel 1932 le vendite di autobus superano quelle degli autocarri. Diventa sempre più impellente la necessità di aumentare la capacità di trasporto passeggeri. Scania-Vabis lancia l'autobus Bulldog: un grosso passo avanti nell'aumento dell'efficienza grazie a un design funzionale. Nel 1948 Scania-Vabis esporta per la prima volta autobus in Brasile, seguiti nel 1951 dagli autocarri, stipulando un accordo per l'importazione dei veicoli con l'azienda brasiliana Vemag. L'assemblaggio di telai inizia nel 1957 e la fabbrica Scania-Vabis di São Paulo viene inaugurata nel 1961.

Nel 1953 l'autobus suburbano Metropol, sviluppato in collaborazione con la statunitense Mack Manufacturing Corporation, viene lanciato sul mercato svedese. Con il suo motore trasversale posteriore a 8 cilindri in linea, il Metropol è il primo autobus interamente fabbricato in Svezia con carrozzeria a struttura portante. Insediatasi stabilmente in Brasile, nel 1957 Scania-Vabis avvia la produzione di motori. Nel 1959 il B75 diventa il primo modello di autobus costruito per il mercato brasiliano.

Nel 1969 Scania-Vabis conclude la fusione con l'azienda svedese produttrice di automobili e aerei Saab, dando vita a Saab-Scania. Sono questi gli anni in cui il primo marchio Scania, risalente al 1910, costituito dalla pedivella di una bicicletta con al centro la testa di un grifone (simbolo della città di Malmö), viene sostituito dai due cerchi. Il grifone verrà poi ripristinato, in una forma più moderna, nel 1995. Nel 1966, contemporaneamente al passaggio alla circolazione sulla destra in Svezia, Scania-Vabis lancia un autobus urbano particolarmente confortevole per i passeggeri: il CR76. Le priorità sono peso ridotto e pianale ribassato e il motore viene progettato appositamente per ridurre al minimo la fumosità. Il CR76 funge da base di partenza per il silenzioso CR111, lanciato nel 1971.

Negli anni Ottanta le problematiche ambientali acquisiscono sempre maggiore rilevanza. In collaborazione con l'azienda di trasporto pubblico regionale di Stoccolma, Scania avvia i test di sviluppo degli autobus CR113 a etanolo nel servizio urbano. I motori diesel da 11 litri sono adattati per funzionare utilizzando questo bio-carburante. Da allora la capitale svedese utilizza autobus Scania alimentati a etanolo.

IL LANCIO DELL'OMNICITY

Nel 1995 divenne nuovamente un'azienda indipendente e l'anno successivo venne quotata in borsa. Il 1996 è l'anno del lancio dello Scania OmniCity, un autobus con struttura e carrozzeria in alluminio, pianale ribassato e kneeling laterale, perfettamente adatto al traffico urbano. Questa piattaforma è utilizzata anche per il modello OmniLink e per l'OmniCity a due piani. Nel 2004 con il suo motore a 5 cilindri montato anteriormente e il robusto telaio, la serie F di Scania è ideale per le strade dissestate e le condizioni più difficili, nelle quali offre comfort e un elevato numero di passeggeri trasportati.

Sviluppato il primo autobus ibrido nel 1995, nel 2007 Scania lancia un innovativo concept bus ibrido progettato per il massimo comfort e agibilità dei passeggeri, con posto guida centrale e ruote sterzanti sugli angoli. Nel 2009 sei autobus a tre assi Scania OmniLink ibridi alimentati a etanolo iniziano prove operative su vasta scala in collaborazione con l'azienda di trasporto pubblico regionale di Stoccolma. Viene lanciato lo Scania Touring che suscita un grande interesse da parte degli operatori. Progettato da Scania e prodotto in collaborazione con il costruttore cinese Higer, nasce per soddisfare la domanda di mercati nuovi e consolidati. Il modello a 3 assi segue nel 2010.

Dall'autobus a gas ai sistemi Bus Rapid Transit

Pietre miliari per l'ambiente

Södertälje - La Casa svedese e il marchio Scania si sono conquistati una fama mondiale grazie ad una strategia di produzione e marketing orientata al rispetto dell'ambiente e all'eco-compatibilità. Nel 1980 Scania ha fornito i primi autobus a gas dei tempi moderni. L'ultima generazione, nata nel 2010, è stata sviluppata per garantire prestazioni simili a quelle dei motori diesel. Nel complesso sono in circolazione più di 2.300 autobus con motori a gas Scania, molti in Australia.

Intanto, sulla base di esperimenti condotti nella seconda metà degli anni '70 e nei primi anni '80, verso la metà degli anni '80 Scania ha sviluppato anche i suoi primi motori per autobus alimentati a etanolo e da allora gli autobus a etanolo sono in piena attività nei centri urbani più congestionati. Oggi è in produzione la terza generazione di motori a etanolo, che utilizzano la combustione ciclo Diesel che permette di ottenere la massima efficienza. Finora Scania ha venduto più di 800 autobus con motori a etanolo.

I primi test sugli autobus ibridi risalgono al 1986. Negli anni successivi Scania ha presentato sei concept bus ibridi, fra cui i primi al mondo a utilizzare combustibili rinnovabili. Questi autobus ibridi a etanolo sono stati sottoposti ad intense prove su strada nel traffico di Stoccolma negli anni 2009-2010. Nel 2010, Scania è diventata la prima Casa costruttrice a fornire autobus in grado di utilizzare tutti e tre i combustibili rinnovabili attualmente disponibili sul mercato: etanolo, biogas e biodiesel. Infine, Scania ha fornito circa 2mila autobus per sistemi BRT in tutto il mondo, alcuni con una lunghezza di 20 metri.

Un futuro brillante per il trasporto passeggeri

Così gli autobus di domani

Melker Jernberg, *responsabile della divisione Buses and Coaches in* **Scania**

Södertälje - Scania celebra i suoi 100 anni come costruttore di autobus. E ora? "La sfida - dichiara Melker Jernberg, responsabile della divisione Buses and Coaches in Scania - consiste nell'accelerare lo sviluppo di un sistema di trasporto passeggeri più sostenibile. Gli investimenti nel trasporto pubblico sono in aumento, dal momento che le grandi città del mondo stanno cercando soluzioni sostenibili a problemi di traffico spesso urgenti. A oggi, Scania ha fornito circa 2mila veicoli per sistemi BRT in Australia, Messico, Sud America, Sud Africa e altri Paesi ancora. Questi sistemi verranno lanciati anche in Europa. È inevitabile. Dobbiamo convincere i progettisti delle aree urbane e gli amministratori pubblici dell'importanza di sistemi di trasporto sostenibili. Fra i prodotti Scania rientrano autobus e pullman alimentati a biodiesel, bioetanolo e biogas. Finora la domanda di veicoli ad alimentazione alternativa, eccezion fatta per la Svezia, è stata debole ma nel novembre 2010 l'ordine di 50 autobus a etanolo conferito a Scania dal Brasile ha rappresentato una vera e propria rivoluzione". Jernberg prevede che in futuro autobus e pullman saranno meglio equipaggiati per soddisfare la richiesta di comfort dei clienti. Ciò include autobus per lunghe percorrenze dove i passeggeri possano usufruire di sedili completamente reclinabili, servizio bar, banda larga e film su grande schermo. "Trascorrere il tempo in attività di qualità anziché nell'ozio - ha concluso l'alto manager Scania - rende gli autobus più interessanti e quindi un'alternativa più competitiva".

MERCEDES-BENZ / DUE AUTOBUS IBRIDI PER LA SOCIETÀ DI TRASPORTO DI BREMA

Silenziosa potenza

Sono entrati in servizio i primi due Citaro G BlueTec Hybrid a funzionamento elettrico con sistema di trazione ibrida. Consumi ed emissioni abbattute dal 20 al 30 per cento e assoluta silenziosità nel viaggio. Tecnologia basata sulle batterie agli ioni di litio.

Marco Chinicò

Brema - Una nuova esperienza per i passeggeri degli autobus di Brema sui principali itinerari nel regolare servizio gestito da Bremer Straßenbahn. Il Mercedes-Benz Citaro G BlueTec Hybrid arriva alle fermate dell'autobus quasi in silenzio, e si allontana di nuovo altrettanto tranquillamente. Alla presenza di Reinhard Loske, senatore per l'ambiente, l'edilizia, i trasporti e l'Europa, e di Gerald Rausch, Project Manager per il perseguimento della mobilità elettrica a Brema e nella Regione dell'Oldenburg, i primi due autobus ibridi Mercedes-Benz di Brema sono stati consegnati a Michael Hünig, membro del consiglio esecutivo di Bremer Straßenbahn, di cui è responsabile per le risorse umane e affari sociali, da Thorsten Gallo, rappresentante dell'impianto Mercedes-Benz autobus.

HIGH-TECH COLLAUDATA

A oggi Citaro G BlueTec Hybrid è l'unico autobus ibrido in grado di coprire parti del suo percorso utilizzando esclusivamente la trazione elettrica, senza il motore Diesel.

Il bus è alimentato da quattro motori elettrici che ottengono la loro potenza da una delle più grandi batterie agli ioni di litio del mondo nell'uso automobilistico. L'energia elettrica è generata dalla frenata di recupero e, se necessario, può anche essere ottenuta da un generatore azionato da un motore Diesel relativamente piccolo per questa classe di veicoli. Questa configurazione di sistema di trazione ibrida di serie è destinata a diventare un riferimento nel settore.

Questo concetto di ibrido Diesel-elettrico tecnologicamente sofisticato è stato realizzato per una variante ben collaudata e articolata della famiglia degli autobus urbani con più successo al mondo: il Citaro Mercedes-Benz. Oltre alla struttura del tetto più alta per la batteria, non vi è alcuna differenza visiva rispetto agli autobus a Diesel convenzionale. La differenza è evidente solo in movimento, quando i quattro motori elettrici senza intoppi e rapidamente spostano a lungo il bus urbano da 18 metri in silenzio quasi completo. I propulsori sono installati in prossimità dei mozzi ruota in asse centrale e posteriore e forniscono una potenza complessiva di 320 kW che può essere ottenuta dalla batteria e dal generatore Diesel quando necessario.

I motori elettrici sono utilizzati anche per la frenata, però. In questo caso si comportano come un dinamo generatore: l'energia della frenata viene convertita in energia elettrica per la batteria. Quando la batteria segnala un'ulteriore necessità di energia, il motore Diesel in automatico genera più potenza. Il motore a combustione interna è solo la metà delle dimensioni di quelle di un autobus Diesel convenzionale, pesa solo 450 kg invece di mille kg e ha una cilindrata di soli 4,8 litri rispetto ai 12. La sua produzione è di circa un terzo inferiore a 160 kW.

Da sinistra a destra: **Gerald Rausch**, *project management* **Brema/Oldenburg**; **Thorsten Gallo**, **Mercedes-Benz** *autobus;* **Reinhard Loske**, *senatore per l'ambiente, edilizia, trasporti e l'Europa;* **Michael Hünig**, *membro del Comitato esecutivo di* **Bremer Strassenbahn**.

BATTERIA DA PRIMATO

Nel nuovo Mercedes-Benz Citaro G BlueTec Hybrid, l'energia è immagazzinata in una batteria agli ioni di litio le cui performance sono senza precedenti. Il sistema di batterie ha una potenza massima di 240 kW ed è relativamente leggero nel peso: al di sotto dei 350 kg. I principali vantaggi rispetto ai sistemi convenzionali includono una batteria di maggiore densità di energia combinata con una elevata capacità di stoccaggio. A titolo di confronto, gli autobus di trazione ibrida di Stoccarda utilizzavano trent'anni fa accumulatori al piombo del peso di 3mila kg.

Le prime batterie al litio sono arrivate sul mercato nel 1991. Oggi sono usate praticamente ovunque e sono sempre più importanti nell'utilizzo quotidiano grazie alle caratteristiche di alta capacità e basso peso: telefoni cellulari, fotocamere digitali, videocamere, notebook ecc. Sono ancora relativamente recenti su veicoli di grandi dimensioni come auto, camion e autobus. Daimler ha già ben sperimentato l'utilizzo di batterie agli ioni di litio sugli autobus.

Più di mille dei 3mila autobus ibridi Orion - marchio Daimler negli Stati Uniti leader del mercato mondiale negli autobus ibridi - sulle strade sono equipaggiati con batterie agli ioni di litio dallo stesso produttore che fornisce il sistema di batterie per il nuovo Mercedes-Benz Citaro G BlueTec Hybrid. Questo eroga una potenza equivalente a circa quella di 9mila batterie per portatili di grandi dimensioni.

IVECO IRISBUS / Consegnati 20 Citelis alla locale compagnia di trasporti

La città di Varna viaggia sul Delfino

Varna - Terza città della Bulgaria (dopo Sofia e Plovdiv), Varna, uno dei più importanti porti sul Mar Nero con 320mila abitanti, ha scelto Irisbus per procedere col rinnovo della sua flotta di bus urbani. Venti le unità consegnate alla Transtriumf Holding, società da vent'anni nel campo del trasporto pubblico che attualmente opera a Varna con una flotta di 300 unità che trasportano oltre 12 milioni di passeggeri l'anno. Nel 2010 i suoi mezzi hanno viaggiato per 8.113.816 km. La commessa era composta di quattro Citelis 12 m con motore 180 kW/245 HP Diesel Iveco Cursor 8, Euro 5, cambio automatico ZF, capacità di 24 posti a sedere e uno spazio per sedia a rotelle con rampa d'accesso manuale. Le restanti sedici unità erano rappresentate da Citelis 18 m articolati con motore 213 kW/290 cv Diesel Iveco Cursor, Euro 5, cambio automatico ZF, capacità di 33 posti a sedere e uno spazio per sedia a rotelle con rampa d'accesso manuale.

BULGARIA PAESE CHIAVE

Dopo la cerimonia ufficiale, tenutasi di fronte alla cattedrale di Varna, alla presenza dei rappresentati istituzionali cittadini e nazionali e dei rappresentanti di Transtriumf e di Bullauto, dealer Irisbus in Bulgaria, incontriamo David Siviero, 43 anni, dal 1° settembre 2010 Director Eastern Europe, Greece & Israel Iveco Irisbus, azienda per la quale opera dal 2005, quand'era Sales Manager Minibus per Irisbus Italia. Dal 2008 al 2009 General Manager UK, fino a settembre 2010 è stato Sales Director di Iveco Irisbus. "La quota attuale Irisbus in Bulgaria - ci ha detto Siviero - è del 60 per cento. La Bulgaria è uno dei Paesi chiave per lo sviluppo del business Irisbus Iveco in tutta l'area Eastern Europe. L'area consta di 28 Paesi che vanno dalla Russia alle repubbliche baltiche, fino alla Grecia e Israele. In questo scenario Romania e Bulgaria sono i Paesi dove ci aspettiamo una crescita ulteriore della nostra quota di mercato".

Nonostante il crollo del mercato nel 2010 (-70 per cento rispetto al 2009), il trend per quest'anno è da considerarsi positivo? "In generale - ci ha risposto l'alto manager del Delfino - tutta l'area sta dando segni di crescita, ma la Bulgaria in particolare sta accelerando negli ultimi mesi in tutti i segmenti presenti: urbani, interurbani, turistici, minibus e derivati. La parte finanziata urbana e i trasporti tra le città sono i settori più attivi in questo momento e coinvolgono i prodotti city e intercity in termini di interesse e potenziali di vendita. Dal 2009 Irisbus è leader di mercato in Bulgaria, dove operano anche i maggiori concorrenti europei. Non vi sono costruttori nazionali: a livello locale si tratta più che altro di allestitori che adattano e trasformano veicoli per il settore minibus. Per quanto riguarda Irisbus, sicuramente i punti di forza sono la presenza di una rete forte e professionale, che sostiene da vicino il cliente sul territorio, la certezza per il cliente di contare su un marchio internazionale e la comprovata qualità ed efficienza del nostro prodotto".

Alcuni dei venti **Citelis** *consgnati da* **Iveco Irisbus** *alla società bulgara* **Transtriumf Holding**.

La produzione per l'Area Eastern Europe è a Visoke Myto, nella Repubblica Ceca, ciò che garantisce una maggiore competitività e flessibilità a un prodotto già vincente nei paesi dell'Europa occidentale. "Nel segmento City - ha proseguito David Siviero - avremo un'importante consegna di Citelis a Salonicco: abbiamo già consegnato parte di una fornitura di Crossway LE in Albania, mentre in Bulgaria prevediamo un significativo potenziale veicoli entro l'anno. Oltre a Transtriumf anche Hebros è un nostro cliente importante. In Eastern Europe le potenzialità sono decisamente interessanti. Se consideriamo ad esempio le importanti vendite di Crossway in Slovenia o in Russia (in consegna a giugno), siamo fiduciosi di ottenere un risultato importante in questa area strategica in termini di crescita economica e sviluppo nei prossimi cinque anni. Abbiamo aperto collaborazioni consolidate con allestitori soprattutto sulla gamma minibus. In Romania, in Slovacchia, in Polonia stiamo consolidando relazioni importanti per divenire sempre più solidi e forti nel settore minibus. E siamo sempre pronti a valutare tutte le opportunità che il mercato offrirà in futuro".

SEGNALI DI RIPRESA

Le autorità governative stanno aiutando il settore? "La crisi - ha risposto in conclusione Siviero - non ha certo favorito la spesa pubblica nel settore. Stanno comunque arrivando timidi segnali di ripresa degli investimenti volti soprattutto a rispondere alla necessità di rinnovo di un parco circolante assai vetusto che attualmente ha un forte impatto negativo sulla qualità dell'aria, con finanziamenti e riorganizzazione del trasporto in modo da consentire il rinnovo del parco e una maggiore efficienza. Anche se il settore è ancora in una fase di rilancio, si stanno aprendo molte opportunità nel settore dei bus di linea, opportunità che siamo pronti a sfruttare, specialmente in Romania, Bulgaria, Paesi Baltici, Grecia e Polonia".

Controlla il marchio Irizar in Lombardia, Piemonte e Valle d'Aosta

EANDI, L'UOMO DI PUNTA NEL TRIANGOLO DEL NORD-OVEST

VILLAFRANCA PIEMONTE - Sposato con un figlio già maggiorenne, ha cominciato la sua carriera da parrucchiere e oggi ha in mano il marchio Irizar in Lombardia, Piemonte e Valle d'Aosta. Adriano Eandi, classe 1971, 40 anni il prossimo 7 luglio, è l'agente con il quale Irizar Italia ha completato la rete commerciale sul territorio nazionale. Una squadra forte, unita dai medesimi valori di vicinanza e affetto alla clientela, alla quale propongono un prodotto decisamente di qualità.

Eandi lo incontriamo a Villafranca Piemonte in sella alla sua bici, nel bel mezzo della pianura ai piedi delle valli alpine. Ma come? Un venditore di pullman se ne va in giro su due ruote? "È la mia passione - ci ha detto questo vivace agente di commercio - assieme alla corsa podistica: così mi mantengo in forma. Certo, amo il mondo dei motori, dai bus alla moto alla Formula uno: ma con questi non ti mantieni in forma di sicuro!"

Fino al 1999 Eandi faceva il parrucchiere, il lavoro che avrebbe dovuto essere quello della sua vita, se dopo un anno non fosse stato "folgorato sulla via di Damasco". "Dopo la scuola dell'obbligo - ci ha raccontato l'agente Irizar per il Piemonte - ho frequentato la scuola professionale per parrucchieri e ho subito iniziato a lavorare. A Villafranca Piemonte, dove abito, ha sede la Seag Autolinee, azienda che fa parte del gruppo Bus Company. Attratto dalla passione per i motori, mi sono avvicinato e ho saputo che cercavano autisti. Nel giro di qualche anno svolgevo servizi di linea per il 40 per cento e di noleggio per il 60. Da quel momento non ho mai smesso d'interessarmi al mondo dell'autobus".

La svolta successiva nel 2006, quando a Eandi arriva un'altra occasione per cambiare la sua vita: un'azienda operativa nel settore del rame per edilizia (coperture e rifiniture per tetti civili e industriali) gli propone di fare il venditore. Per due anni l'allora trentacinquenne piemontese sviluppa la clientela in provincia di Imperia. È tagliato per fare l'agente e i risultati non tardano ad arrivare, tant'è che nel 2008 gli viene affidato l'incarico di capo Area per Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta. "In quegli anni - ha proseguito Eandi - ho conosciuto il mondo del commercio in tutte le sue sfaccettature, dal recupero crediti al problem solving. Restava in me la passione per i motori e l'anno scorso è arrivata finalmente la possibilità di unire, di mettere insieme le mie capacità professionali con quelle che ritengo essere le mie attitudini: ho incontrato Irizar Italia. Per la verità il marchio lo conoscevo già molto bene, i pullman Irizar li ho guidati personalmente in diverse occasioni per diverse tipologie di mission, dai servizi di linea agli itinerari turistici. C'era già la mia ammirazione e stima per il prodotto: non restava che iniziare un confronto professionale".

Eandi sostiene diversi colloqui col management di Irizar Italia e, insieme, decidono che dall'inizio di quest'anno può cominciare l'avventura. "Ho sempre avuto un debole per i pullman - ci ha detto prima di risalire in sella alla sua bici - e ora posso mettere a disposizione di quest'impegno la passione e le competenze finora maturate. Abbiamo dalla nostra numerose "armi" a disposizione: prodotti di qualità eccellente, assistenza capillare e competente, veicoli affidabili e competitivi nel prezzo. Credo fermamente nel progetto avviato: anche stavolta i risultati nella mia vita professionale non mancheranno di arrivare presto, ne sono certo".

Adriano Eandi, *agente* **Irizar Italia**

IRIZAR ITALIA / LA RETE DEI VENDITORI COPRE OGGI L'INTERO TERRITORIO NAZIONALE

Squadra al gran completo

Con una forza vendita che è fiore all'occhiello della società riminese, il marchio iberico è ora pronto a passare all'attacco del mercato in tutti i suoi segmenti. Obiettivo dichiarato: aumentare le quote sia nell'interurbano che nel turistico sfruttando i collaudati cavalli di battaglia: PB, Century, i4 e i6.

Massimiliano Campanella

RIMINI - Con l'arrivo dell'ultimo agente venditore, che ha preso servizio il mese scorso, oggi Irizar Italia ha ultimato la rete e ha coperto l'intero territorio nazionale.

Azienda nata nel 1993, che ha saputo affermarsi nel mercato italiano, diventando in pochissimo tempo uno dei principali competitor a livello nazionale, oggi Irizar mira a incrementare in Italia le sue quote di mercato sia per l'autobus interurbano che per quello turistico.

Qualità del prodotto, prezzo accessibile, grande affidabilità, consumi bassi e manutenzione economica rappresentano i punti di forza Irizar, quelli sui quali sono oggi chiamati a puntare allo stesso modo gli agenti sul territorio italiano, seguendo il motto dell'azienda spagnola: "Un autobus deve essere bello, comodo ma soprattutto economico nella gestione complessiva".

Insieme all'i4, il recentissimo **i6** *incarna il nuovo concetto di interurbano di livello superiore e di turistico per il medio-corto raggio. Questo autobus* **Irizar** *è parte integrante di una gamma che sta riscuotendo sempre maggiori consensi tra gli operatori.*

RAPPORTO DI FIDUCIA

"Da sempre - ci ha detto Corrado Benedettini, Amministratore delegato di Irizar Italia - riteniamo fondamentale che s'instauri un rapporto di fiducia con i nostri clienti. Quest'ultimo si basa evidentemente sull'assistenza, che deve sempre dimostrarsi efficiente, rapida e con grande sensibilità verso le problematiche del cliente. Senza dimenticare i costi di manutenzione e dei prezzi di ricambio ai minimi del mercato e l'eccezionale tenuta del valore del nostro usato. Ma nel rapporto con la clientela è fondamentale la presenza costante, competente e rappresentativa dei nostri valori di venditori qualificati. Ed è quello che abbiamo ritenuto di fare in questo 2011. Tutto ciò non può che tradursi in un risultato: una redditività record del nostro prodotto, a totale beneficio delle aziende clienti".

La forza vendita è quindi uno dei fiori all'occhiello dell'azienda. "Oggi disponiamo - ha proseguito Benedettini - di un team di professionisti, preparato e determinato, che copre in modo capillare tutto il territorio nazionale, raccogliendo con il proprio lavoro il consenso della clientela".

Riassumendo, la rete di agenti Irizar è oggi così composta: Maurizio e Davide Forlano per Campania e Basilicata; Enzo Laricchiuta, Puglia e Molise; Adriano Eandi, Piemonte, Lombardia, Valle D'Aosta; Oriano Prataviera per Veneto, Friuli Venezia Giulia,Trentino Alto Adige; Walter Rigato, Toscana. Emilia e Romagna (tranne Rimini); Michele Lorusso, Marche, Abruzzo, Umbria; Luigi Pacilli, Lazio; Eugenio Calomino, Calabria e Sicilia; Augusto Bovero, Sardegna e Liguria.

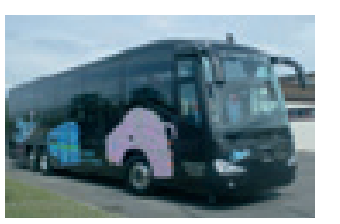
Alla clientela italiana la forza vendita Irizar propone l'ampia e versatile gamma, che spazia dal top di gamma PB, autobus dell'anno 2004, che ha riscosso un successo insperato in tutta Europa, fino al rinnovato Century, vero e proprio instant classic dell'autobus a livello mondiale, per arrivare ai nuovissimi i4 e i6, che incarnano il nuovo concetto di interurbano di livello superiore e di turistico per il medio-corto raggio.

Studiato nella galleria del vento, disegnato da un'equipe di designer per soddisfare tanto il gusto estetico quanto la funzionalità, Irizar PB ha stabilito nuovi parametri di riferimento per gli autobus di lusso a livello mondiale. Premiato da un successo di vendite oltre le aspettative, rappresenta quanto di meglio oggi si può chiedere a un autobus GT.

AUTOBUS CHE SANNO STUPIRE

Irizar Nuovo Century è uno degli autobus più venduti e premiati al mondo, costruito in oltre 15mila unità e commercializzato in 65 Paesi. Solo qualità eccezionali, eleganza, versatilità ed eccellente affidabilità possono permettere di ottenere simili successi.

Interurbano rivoluzionario, primo per sicurezza e redditività, Irizar i4 unisce infine la più moderna tecnologia a un design avveniristico. Nato nel 2007, ha già raggiunto numeri record di vendite non solo in Italia.



I punti di forza della proposta **Irizar***: qualità del prodotto, prezzo accessibile, grande affidabilità, consumi bassi e manutenzione economica.*

MARANGONI / I PREGI DEL RICOSTRUITO MARIX MD EXTRA PER AUTOBUS EXTRAURBANI

Sicurezza ed economia

Paolo Romani

ROVERETO - Si chiama Marix MD Extra la nuova soluzione di pneumatico ricostruito che Marangoni propone sul mercato degli autobus extraurbani. Il nuovo pneumatico intende rispondere a un'esigenza ben precisa, quella di far quadrare i conti aziendali senza rinunciare alle imprescindibili esigenze di sicurezza dei passeggeri e del personale, ovvero una delle sfide che, specialmente in questa congiuntura economica difficile, devono affrontare tutte le imprese che operano nel settore del trasporto persone e gestiscono una flotta di autobus.

Montare un pneumatico ricostruito come il nuovo Marix MD Extra a bordo di autobus impiegati su tragitti extraurbani può rivelarsi la scelta vincente, dal momento che il nuovo prodotto del costruttore trentino consente di abbattere i costi di circa il 40 per cento rispetto a un analogo pneumatico nuovo, senza nulla perdere in fatto di qualità.

BATTISTRADA ADERENTE

Realizzato specificatamente per le ruote motrici degli autobus che operano su tratte extraurbane, Marix MD Extra è un pneumatico trattivo universale 295/80 R22.5 in grado di assicurare le migliori prestazioni in ogni stagione dell'anno e con ogni tempo. Ciò si esprime con un battistrada a cinque scanalature studiato per garantire, grazie a specifici intagli sui tasselli e canali longitudinali, la massima aderenza in ogni condizione stradale, nonché buona stabilità, alta e rapida evacuazione di acqua e ottimale aderenza per tutta la sua durata. Il tutto connesso all'aspetto economico, visto che Marix MD Extra ha una percorrenza chilometrica molto elevata.

A monte c'è la garanzia di un prodotto di qualità, fornita da una società come Marangoni che da oltre mezzo secolo è sinonimo di pneumatici ricostruiti. Per le coperture destinate agli autobus Marangoni studia, ad esempio, mescole specifiche in grado di soddisfare le varie problematiche di utilizzo e resistere alla torsione esercitata sui pneumatici nelle manovre di cambio di direzione in ambiti ristretti e sterzo da fermo, agli urti dei fianchi del pneumatico, a eventuali sfregamenti e abrasioni, al rotolamento con significativa riduzione del consumo di carburante.

Occorre ricordare che i moderni pneumatici ricostruiti hanno prestazioni paragonabili ai nuovi. Dal 2006 i ricostruiti per autobus devono essere omologati ECE ONU 109, cioè superare le stesse prove di resistenza, affidabilità e durata previste per i pneumatici nuovi. Marangoni ha ottenuto questa omologazione nel 1999. L'utilizzo di pneumatici ricostruiti rappresenta poi un importante contributo alla salvaguardia dell'ambiente, dal momento che permette di recuperare anche due o tre volte le carcasse ancora integre. L'articolo 52 comma 14 della Legge 448 del 28 Dicembre 2001 raccomanda del resto ad amministratori, enti e gestori di servizi di pubblica utilità un acquisto di pneumatici ricostruiti pari ad almeno il 20 per cento del loro fabbisogno. Una soluzione ecologica e al tempo stesso economica, come hanno già avuto modo di constatare le aziende di trasporto urbano di grandi città italiane come Milano, Torino, Genova e Verona. Aziende che si affidano a Marangoni sapendo di poter contare anche su servizio di ricostruzione personalizzato che, tra l'altro, fornisce assistenza tecnica e consulenza specifica nella scelta del disegno battistrada più adatto.

Marix MD Extra *è un pneumatico trattivo universale 295/80 R22.5 in grado di assicurare grandi prestazioni in ogni stagione dell'anno e con tutte le condizioni metereologiche.*

MARCHIO SPECIFICO

Il marchio Marix, introdotto dal gruppo Marangoni diversi anni fa per indicare le linee di ricostruiti per autovetture, commerciali leggeri e 4x4, contraddistinguerà entro breve tutti i pneumatici ricostruiti prodotti industrialmente dall'azienda di Rovereto e quindi anche quelli per veicoli industriali, veicoli da cava e cantiere, movimento terra e autobus. Il processo di ricostruzione utilizzato nello stabilimento di Rovereto per realizzare tutti i pneumatici Marix adotta da tempo le più avanzate procedure di qualità a tutti i livelli.

> "Per le aziende di trasporto persone che devono far quadrare i conti senza rinunciare alla sicurezza, Marix MD Extra può fare la differenza, dal momento che il nuovo prodotto del costruttore trentino consente di abbattere i costi di circa il 40 per cento rispetto a un analogo pneumatico nuovo, senza nulla perdere in fatto di qualità.

SOLARIS / URBINO 18 HYBRID VOTATO "INNOVAZIONE DEL 2011"

UN PREMIO ALLA GREEN MOBILITY

"Il riconoscimento dell'Urbino 18 Hybrid quale "Innovazione del 2011" - ha dichiarato Solange Olszewska, Ceo della Casa polacca - sottolinea il nostro impegno a favore della mobilità elettrica amica dell'ambiente. E sprona noi e i nostri partner a incrementare ulteriormente la sostenibilità dei trasporti pubblici".

Mattia Eccheli

BOLECHOWO - Avanza a grandi passi la strategia della mobilità eco-sostenibile sostenuta dal costruttore autobus polacco Solaris. I lettori della stampa specializzata hanno eletto "Innovazione del 2011" il Solaris Urbino 18 equipaggiato con la tecnologia di trazione ibrida Vossloh Kiepe. Questo autobus che rappresenta lo stato dell'arte della tecnologia ibrida messa a punto dalla Casa di Bolechowo utilizza due sistemi di stoccaggio dell'energia e di una connessione plug-in per massimizzare l'utilizzo di energia elettrica pulita. Il Solaris Urbino 18 Hybrid ha vinto la quarta edizione del Premio Innovazione nella categoria Trasporto Pubblico. Il premio viene assegnato ogni anno in tre settori di riferimento: Trasporto Pubblico, Tecnologia e Turismo. "Il riconoscimento dell'Urbino 18 Hybrid quale Innovazione del 2011 - ha dichiarato Solange Olszewska, Ceo di Solaris - sottolinea il nostro impegno a favore della mobilità elettrica amica dell'ambiente. E sprona noi e i nostri partner a incrementare ulteriormente la sostenibilità dei trasporti pubblici".

Urbino 18 Hybrid è stato sviluppato in collaborazione tra Solaris e Vossloh Kiepe, che ha fornito il sistema ibrido. La sua tecnica di azionamento flessibile lo rende una scelta ideale per la mobilità elettrica. Come si è detto, il bus ibrido è dotato di due distinte unità di stoccaggio dell'energia. Supercondensatori immagazzinano l'energia recuperata in frenata al fine di renderla disponibile per la successiva accelerazione, mentre le batterie agli ioni di litio offrono grandi quantità di energia per la trazione completamente elettrica, a emissioni zero su distanze di diversi chilometri, all'interno, per esempio, di ambienti cittadini particolarmente sensibili alla variabile inquinamento.

Una connessione plug-in consente la ricarica delle batterie dell'autobus da fonti esterne quando il mezzo è fermo in deposito. A bordo del veicolo, un compatto motore Diesel Cummins conforme ai severi standard EEV sulle emissioni produce energia elettrica attraverso un generatore. Alle ruote, la potenza viene trasmessa da un motore elettrico da 250 kW. Le qualità tecnologiche del Solaris Urbino 18 Hybrid sono anche testimoniate dal fatto che è possibile gestire l'interazione dei componenti esattamente in base alle condizioni d'esercizio su rotte specifiche e quindi massimizzare il potenziale risparmio di carburante.

Urbino 18 Hybrid *è stato sviluppato in collaborazione tra* **Solaris** *e Vossloh Kiepe, che ha fornito il sistema ibrido. La sua tecnica di azionamento flessibile lo rende una scelta ideale per la mobilità elettrica.*

NUOVO MOTORHOME IVECO PER IL PLURICAMPIONE MARCHIGIANO

Uno Stralis nero per Valentino Rossi

Marco Monacelli, **Iveco** *Brand Communication & Advertising Director, e* **Valentino Rossi** *in posa davanti allo* **Stralis** *che fungerà da motorhome sui circuiti di gara del MotoGP.*

TORINO - Iveco e Valentino Rossi viaggiano insieme verso traguardi di successo. Stralis, il veicolo della gamma pesante stradale del costruttore torinese, porterà in tutti i circuiti europei del motomondiale il motorhome in cui soggiornerà nei week-end di gara il pluricampione Valentino Rossi.

Il veicolo è stato consegnato al pilota marchigiano da Marco Monacelli, Iveco Brand Communication & Advertising Director, direttamente sul circuito di Estoril, in occasione del Gran Premio svoltosi in Portogallo. Il veicolo, uno Stralis AS440S50T/P Euro 5 di colore nero, è equipaggiato con un motore FPT Industrial Cursor 13, che eroga una potenza di 500 cavalli, con turbina a geometria variabile (VGT) e cambio automatizzato EuroTronic a 12 marce.

Da tempo protagonista nel mondo dello sport in diverse discipline, Iveco è partner del motomondiale con il ruolo di "Trucks & Commercial Vehicles Supplier" della MotoGP e di "Official Sponsor" di Yamaha Factory Racing, con la propria flotta di veicoli impegnati nel trasporto di allestimenti, materiali e personale lungo il percorso che unisce le 18 gare del Mondiale.

Lo Stralis consegnato a Valentino Rossi va ad aggiungersi alla flotta di 15 Stralis e 4 EcoDaily messi a disposizione di Dorna Sports per tutti gli spostamenti durante la stagione agonistica nonché a quella composta da 7 Stralis e 2 EcoDaily del team Yamaha del campione in carica Jorge Lorenzo e di Ben Spies, miglior esordiente nella passata stagione.

Questo ulteriore coinvolgimento conferma Iveco come il brand più presente nel mondo del MotoGP e dimostra la sua continua ricerca di iniziative che contribuiscano ad avvicinarsi ai valori di lealtà, determinazione e spirito di squadra che contraddistinguono lo sport in generale.

Teleroute in partnership con Norbert Dentressangle

EFFICIENTE BORSA CARICHI

BRUXELLES - Teleroute e Norbert Dentressangle hanno firmato un'importante accordo di partnership europea. Per i prossimi cinque anni Teleruote sarà l'unico fornitore di borsa carichi dell'azienda e accoglierà tutte le 3.000 offerte di trasporto di Norbert Dentressangle postate ogni giorno in tutto il Vecchio Continente. Per fare questo, i Transport Management Systems utilizzati dalla Divisione Trasporti di Norbert Dentressangle saranno tutti connessi alla Borsa Carichi di Teleruote. "Teleruote - ha dichiarato Hervé Montjotin, Managing Director della Divisione Trasporti e membro del Consiglio di amministrazione di Norbert Dentressangle - è stata in grado di offrirci una soluzione per l'intera Europa e ha dimostrato ai nostri operatori che è capace di un impressionante livello di efficienza operativa. Un fattore decisivo e che ha determinato la nostra scelta". Una borsa carichi on line combina il carico con lo spazio disponibile per il trasporto. Autotrasportatori e camionisti possono cercare un carico da trasportare oppure dare la loro disponibilità di trasporto e postare la capacità di carico che hanno a disposizione sui loro mezzi. In modo analogo, gli spedizionieri possono offrire un carico da trasportare oppure cercare veicoli adatti al trasporto della loro merce. Teleroute, parte del gruppo Wolters Kluwer attivo nel campo dell'editoria e nei servizi informativi, è una società leader paneuropea per

la fornitura di soluzioni elettroniche innovative per il trasporto e la logistica. Fondata nel 1985 come Borsa carichi, Teleroute oggi offre un pacchetto di soluzioni per il mondo dei trasporti e della logistica, consentendo alle società di aumentare il fatturato ed eccellere nelle proprie attività. Con sede centrale a Bruxelles, Teleroute opera in 25 nazioni europee con oltre 250 dipendenti. Il Gruppo francese Norbert Dentressangle è uno dei maggiori operatori nel campo dei trasporti e della logistica. Fondato nel 1979, oggi opera da 355 siti ubicati in 16 Paesi europei, conta su oltre 26mila collaboratori e 5,3 milioni di metri quadrati di superficie di deposito.

Ceva Logistics firma contratto di 4 anni con Coswell

PIÙ FORTI NELL'HEALT & BEAUTY CARE

MILANO - Ceva Logistics, uno dei principali operatori logistici al mondo, consolida la sua posizione nel settore dell'Health & Beauty Care in Italia. L'azienda ha infatti siglato un contratto della durata di quattro anni con Coswell, azienda specializzata nella produzione e commercializzazione di prodotti di largo consumo per la cura e il benessere della persona.

Nello sviluppo del proprio business Coswell aveva la necessità di dotarsi di una nuova infrastruttura logistica capace di fornire elevato valore aggiunto e flessibilità operativa per assicurare il miglior servizio possibile ai propri clenti, anche direttamente sul punto di vendita.

La soluzione di Ceva permette a Coswell di usufruire di servizi innovativi ad alto valore aggiunto, portando tutta l'esperienza e le capacità acquisite a livello internazionale, con tutto il supporto necessario a fronteggiare le sfide e le richieste tipiche di questo segmento di mercato.

Ceva si occuperà dunque della distribuzione sul territorio nazionale dei prodotti di Coswell e del loro stoccaggio presso il magazzino di Castel San Pietro, in provincia di Bologna, dove sarà dedicata al cliente una superficie di 6.500 metri quadrati destinata alla movimentazione di 45mila pallet in entrata e in uscita all'anno.

"Il settore dell'Health & Beauty Care, segmento di mercato in cui Ceva opera da tempo, ha acquisito un ruolo centrale nella nostra recente strategia di crescita e di sviluppo del business - ha detto Marco Loni, Direttore della Divisione Health & Beauty Care di Ceva in Italia - Attraverso la nostra capacità di gestire processi complessi, l'eccellenza delle nostre soluzioni logistiche e l'applicazione di procedure globali, puntiamo a diventare leader in questo comparto nei prossimi tre anni, garantendo ai nostri clienti soluzioni integrate e complete".

In linea con l'obiettivo di leadership che la società si è posta nel settore dell'Health & Beauty Care, Ceva ha siglato negli ultimi anni importanti partnership con aziende leader di questo mercato per la gestione ottimale delle loro sofisticate supply chain a livello internazionale.

Con circa 50mila dipendenti impegnati nel fornire supply chain efficienti e solide in diversi settori, Ceva Logistics opera attraverso un network integrato e altamente competitivo, con una presenza in oltre 170 Paesi. Nel 2010, il Gruppo ha annunciato un fatturato di 6,8 miliardi di euro.

Andreas Schmid, *Direttore Generale Veicoli Industriali* **Mercedes-Benz Italia**, *consegna le chiavi dello* **Sprinter** *ad* **Antonio Diella**, *Presidente Nazionale* **Unitalsi.**

Mercedes-Benz a favore della storica associazione italiana

Unitalsi si muove con Sprinter

ROMA - L'impegno sociale e civile si muove a grandi passi. E sulle ruote di moderni ed efficienti Mercedes-Benz Sprinter. L'Unitalsi, l'Unione nazionale italiana che dal 1903 si occupa del trasporto di ammalati a Lourdes e nei Santuari internazionali, ha scelto i veicoli commerciali della Stella per lo svolgimento delle sue impegnative attività. Sono stati infatti consegnati a una rappresentanza dell'associazione guidata dal Presidente Nazionale Antonio Diella tre esemplari di Mercedes-Benz Sprinter 315 CDI allestiti per il trasporto di nove persone, di cui quattro disabili.

La cerimonia di consegna si è svolta presso la sede di Mercedes-Benz Italia a Roma e i veicoli sono stati consegnati da Andreas Schmid, Direttore Generale Veicoli Industriali Mercedes-Benz Italia.

L'iniziativa è legata al progetto "Azione Prossimità-Obiettivo Sollievo", che consentirà a Unitalsi di realizzare una colonna mobile di supporto al Dipartimento Nazionale di Protezione Civile. La fornitura di tre Sprinter specificamente adibiti alle funzioni richieste è l'ennesima dimostrazione dell'estrema flessibilità di allestimento e dell'enorme varietà di modelli, varianti e versioni che caratterizza la gamma dell'ammiraglia dei vans Mercedes-Benz: Furgone, Kombi o Autotelaio cabinato, Sprinter risponde con un'offerta personalizzata alle più diverse esigenze del trasporto merci e persone.

Bestseller del suo segmento in Europa, Sprinter fissa da sempre nuovi parametri di riferimento in termini di tecnologia, sicurezza, redditività, eco-compatibilità e prestazioni.

NEL 2009 IN ITALIA I VEICOLI INDUSTRIALI COINVOLTI IN 12.748 INCIDENTI

Più sicuro il trasporto pesante

Un'attenta opera di sensibilizzazione e l'utilizzo delle nuove tecnologie hanno portato a una sensibile riduzione dell'incidentalità in un settore particolarmente a rischio come quello del trasporto merci.

Roma - I significativi risultati del progetto di risk management e loss prevention per le flotte di mezzi pesanti, avviato da Fondazione Ania e Gruppo Federtrasporti a partire dal 2004, sono stati illustrati a Roma lo scorso mese. Il programma, che ha l'obiettivo di sensibilizzare gli autotrasportatori sull'importanza di maggiori e più attenti controlli delle proprie condizioni psico-fisiche e aumentare la conoscenza dei danni diretti e indiretti causati delle cattive condotte di guida, è accompagnato anche da una sperimentazione sull'uso di nuove tecnologie on-board per il soccorso e l'analisi della dinamica degli incidenti. Su 2.000 veicoli pesanti che, a partire dal 2008, hanno partecipato alla sperimentazione, è stata installata una scatola nera per raccogliere dati utili ad analizzare i comportamenti di questi mezzi.

In sintesi, l'esito del progetto è stato illustrato da Emilio Pietrelli, Presidente del Gruppo Federtrasporti: "Se la nostra frequenza sinistri fosse rimasta quella del 2003, quella cioè antecedente al progetto, oggi dovremmo fare i conti con oltre 1.500 incidenti in più, con tutte le conseguenze economiche e umane che avrebbero generato. Invece, la nostra frequenza sinistri si è ridotta di quasi 30 punti percentuali grazie a diverse azioni formative, tutte orientate a diffondere una cultura di sicurezza e di conseguenza a coinvolgere le persone. Un lavoro di coinvolgimento possibile in particolare in strutture aggregate (per lo più, consorzi e cooperative) come le nostre, in cui le relazioni interpersonali sono in pratica un tutt'uno con quelle lavorative. Ovviamente, dove questa relazione si precarizza anche l'investimento in sicurezza ottiene minori risultati".

Il settore del trasporto merci incide, infatti, notevolmente sulla mobilità ed è una componente dell'incidentalità stradale. Basti pensare che nel 2009 in Italia, i veicoli industriali sono stati coinvolti in 12.748 incidenti (il 5,9 per cento del totale dei sinistri) che hanno riguardato 25.452 veicoli e provocato 254 morti e 10.453 feriti, rispettivamente il 6 per cento delle vittime e il 3,4 per cento dei feriti complessivi (fonte: ACI-Istat). Mentre, nel complesso, l'andamento della frequenza sinistri di questo segmento mostra segnali di miglioramento, estremamente più seria è la situazione dell'incidentalità delle flotte di mezzi pesanti conto terzi: secondo un'analisi dell'Ania la frequenza dei sinistri causati è pari al 39,6 per cento, ovvero ogni 100 autocarri assicurati circa 40 sono stati coinvolti in un incidente stradale con responsabilità del conducente.

Si tratta di valori nettamente superiori a quelli registrati da tutte le tipologie di veicoli, che nel 2009 hanno fatto rilevare una frequenza sinistri pari al 7,71 per cento.

Cambiamenti

Volto nuovo in Daimler Buses

Stoccarda - Ad Angela Titzrath-Grimm, 45 anni, che è stata responsabile dello sviluppo globale esecutivo del dipartimento di Executive Management Development (EMD) dal 2005, sono stati assegnati nuovi compiti all'interno del Gruppo Daimler. Dal 1° giugno la manager si è trasferita in Daimler Buses, dove è divenuta componente del consiglio di amministrazione, con la responsabilità di Marketing, Vendite e Post-vendita in Daimler Buses/EvoBus. "Siamo lieti - ha detto Hartmut Schick, numero uno di Daimler Buses - che Angela Titzrath-Grimm si sia unita a noi. Si applicherà la sua vasta esperienza internazionale nel promuovere ulteriormente la strategia di crescita globale Daimler Buses".

VOLVO TRUCKS / Nuovo assale posteriore

Viaggio molto e consumo poco

RSS1360 arriva sul mercato per dimostrare che il trasporto efficiente e veloce può essere anche economico.

Zingonia - Un ulteriore passo avanti verso la riduzione dei costi del carburante per i trasportatori. Si tratta di un nuovo assale posteriore targato Volvo Trucks da montare su camion pesanti destinati alla lunga percorrenza. Stando al management del marchio svedese, esso riduce il consumo di carburante fino al due per cento rispetto agli assali attualmente sul mercato. "Il consumo di combustibile basso - ha detto Hayder Wokil, product manager per il segmento a lungo raggio di Volvo Trucks - è sempre una questione di alta priorità per i trasportatori che lavorano in operazioni di lungo raggio, i cui veicoli possono percorrere centinaia di migliaia di chilometri al mese: per loro una riduzione del due per cento rappresenta un risparmio di costo importante".

Il nuovo asse posteriore RSS1360 è un asse unico con riduzione singola progettato per i camion con motore ad alta potenza e peso lordo fino a 60 t. In altre parole, è destinato ai veicoli costruiti per le funzioni a lungo raggio, il trasporto di carichi pesanti e viaggi ad alta velocità media. Alimentare e prodotti agricoli sono due carichi tipici per quest'area di applicazione.

Secondo i vertici Volvo Trucks, RSS1360 va incontro soprattutto ai possessori del Volvo FH16, ma può essere montato su tutti i mezzi delle gamme Volvo FH e FM ed è disponibile su entrambi i supporti rigidi e trattori. L'assale unico sarà introdotto gradualmente in diversi mercati nel corso del 2011 e 2012 a partire da questo mese. "La tendenza in Europa - ha aggiunto Hayder Wokil - mostra un crescente spostamento verso il camion più potente e veicoli più grandi. L'introduzione del nuovo assale posteriore è una delle tante misure progettate da Volvo per mostrare che il trasporto efficiente e veloce può essere anche molto economico".

Assale singolo con riduzione singola, RSS1360 regge fino a 3.200 Nm di coppia, un carico per asse di 13 t e 60 t di peso massimo lordo combinato.

Mercedes-Benz / "Prezzo Unico" per la manutenzione

Lo Sprinter curato dai professionisti

Roma - Un'altra importante iniziativa messa in atto dalla Divisione Van di Mercedes-Benz Italia a favore della propria clientela. Si tratta del tradizionale appuntamento a carattere nazionale con tutti i clienti possessori dei veicoli commerciali Sprinter che va sotto il nome di "Prezzo Unico". Che prevede un prezzo chiaro e fisso in tutta Italia per i principali interventi di manutenzione: cambio olio e sostituzione filtri (olio, aria, carburante), sostituzione pastiglie e dischi anteriori e posteriori, ammortizzatori anteriori e posteriori, spazzole parabrezza.

L'iniziativa, che coinvolge tutti i Mercedes-Benz Sprinter immatricolati dal 1995 al 2008, sarà valida fino a ottobre 2011 presso tutte le officine autorizzate veicoli commerciali Mercedes-Benz aderenti all'iniziativa. Rivolgendosi a un'officina autorizzata i clienti del marchio con la Stella si assicurano la professionalità, la competenza e gli strumenti che solo un Service Mercedes-Benz può garantire.

La sicurezza è da sempre il valore fondamentale per Mercedes-Benz e il concetto di sicurezza a 360° gradi passa anche dal perfetto stato di efficienza del veicolo: le diverse condizioni metereologiche, le non perfette condizioni del manto stradale così come un trascurato stato d'uso possono influire negativamente su sicurezza, prestazioni e comfort di guida.

Usufruire della promozione "Prezzo Unico" e affidarsi alle cure di un Mercedes-Benz Service garantisce la sicurezza dei veicoli commerciali con la Stella e la tranquillità di affrontare il lavoro quotidiano senza inconvenienti.

Innovativa proposta Iveco in collaborazione con FPT Industrial e Bosch

Diesel-etanolo per il Trakker

Ribeirão Preto - Arriva il Trakker bi-fuel diesel-etanolo. Iveco, FPT Industrial e Bosch hanno presentato la nuova versione del popolare modello Iveco all'Agrishow 2011, la grande fiera del settore agricolo che si è tenuta a Ribeirão Preto, in Brasile. Il veicolo è equipaggiato con motore Cursor 9 prodotto da FPT Industrial e utilizza una combinazione di diesel-etanolo con costi operativi ridotti rispetto a un motore diesel tradizionale.

Progettato per andare incontro alle esigenze specifiche dei produttori e dell'industria dello zucchero di canna e di etanolo, il Trakker ha utilizzato, nei primi test effettuati, in media un 60-40 per cento di miscela diesel-etanolo, che contribuisce a ridurre l'utilizzo di combustibili fossili e costituisce una soluzione interessante per la salvaguardia dell'ambiente, essendo l'etanolo un combustibile completamente rinnovabile. Il Trakker bi-fuel diesel-etanolo è stato sviluppato in Brasile con il supporto istituzionale di Unica, l'associazione brasiliana dei produttori di canna da zucchero, nell'ambito di un programma di promozione delle "green policies" nel settore.

Iveco ha iniziato nel 2010 la progettazione del motore bi-fuel, in collaborazione con FPT Industrial e Bosch; il prototipo verrà testato durante la raccolta di zucchero di canna del 2011 dalla Raizen, una società in joint venture costituita da Cosan, il più grande produttore di zucchero di canna in Brasile, e da Shell. Oggi, la percentuale di 60-40 per cento di diesel-etanolo garantisce una riduzione del 6 per cento sul costo del carburante nell'ambito delle attività svolte nelle piantagioni di canna da zucchero.

Il prototipo dell'Iveco Trakker bi-fuel è realizzato su un veicolo 6x4 con Mtt di 63 tonnellate, equipaggiato con motore common rail Cursor 9 da 360 cavalli. Il veicolo è allestito con due serbatoi, uno per il gasolio e uno per l'etanolo. L'etanolo viene iniettato direttamente nel collettore di aspirazione durante la fase di aspirazione; dopo la fase di compressione, il gasolio viene immesso in camera per attivare la combustione. Non c'è bisogno di aggiungere alcun tipo di additivo antidetonante.

"Un vantaggio della tecnologia bi-fuel diesel-etanolo - ha detto Renato Mastrobuono, Product Development Director di Iveco in America Latina - è che il motore può essere completamente convertito al solo utilizzo diesel, e ciò rende più facile la rivendita del veicolo dopo essere stato impiegato per il settore della canna da zucchero".

* Renault Trucks mantiene gli impegni