

Lo stato dell'arte di due grandi aziende attraverso le interviste ai big



Blin: "Svolta epocale per la Renault Trucks"

Test svolti per sette anni su 500 veicoli e per 10 milioni di chilometri, motori Euro 6 con garanzia di affidabilità e bassi consumi. Mancano poche settimane alla vernice delle nuove gamme pesanti Renault Truck, nuove gamme per grandi ambizioni per la Losanga, che con esse ritiene di superare un importante traguardo: offrire ai trasportatori mezzi che soddisfano il duplice obiettivo di ridurre i consumi e investire per il futuro. A fronte di tale attesa per le nuove gamme incontriamo Bruno Blin, da gennaio Presidente Renault Trucks.

A PAGINA 3

Podgorski: "Scania non teme alcun avversario"

Dopo avere ricoperto importanti incarichi in Sudamerica per Scania, Christopher Podgorski è tornato in Europa per assumere da gennaio la carica di Senior Vice President Trucks, Franchise & Factory Sales. Dal 2003 al 2010, Podgorski è stato infatti Amministratore delegato di Scania Sales & Service Business Unit Brazil e ha diretto la divisione Franchise & Factory Sales Operations in America Latina tra il 2010 e il 2012. Classe 1955, in Scania dal 1998, incontriamo Podgorski presso il Centro Prove Scania a Södertälje.

A PAGINA 4

MAN TRUCK & BUS ITALIA

Codazzi a ruota libera su mercato, Man e problematiche dell'Unrae

MISANO ADRIATICO - L'appuntamento italiano con il Truck Racing, che tradizionalmente fa tappa al circuito di Misano Adriatico, è ormai entrato a far parte degli eventi clou del mondo dell'autotrasporto. Tra i big presenti con il proprio importante stand si è segnalata an-

cora una volta Man. L'occasione era dunque di quelle propizie per organizzare un'intervista con Giancarlo Codazzi, Chief Executive Officer di Man Truck & Bus Italia, che incontriamo la sera del sabato a Cattolica.

A pagina 5



TORINO - Chi non ricorda la storica conferenza stampa in tedesco di Giovanni Trapattoni ai tempi del Bayern di Monaco? Era il marzo 1998 e il Trap usò per una conferenza stampa importante un tedesco "maccheronico" ma efficace. Un italiano, semplice nei modi e nel linguaggio, osava con forza, dall'alto della sua competenza, invitare i calciatori della squadra a fare quello che erano chiamati a fare: giocare bene, fare i professionisti, essere una squadra. Quella conferenza stampa è diventata leggendaria.

Campanella a pagina 36

Fiat Professional rafforza la sua immagine Trap è il nuovo ambasciatore



Mercedes-Benz L'Arocs pronto alle grandi sfide in cava

DÜSSELDORF - Nell'enorme cava Rheinkalk provato il nuovo campione della Stella per i lavori sui terreni difficili.

Zola a pagina 14

Volvo Trucks FE e FL si rinnovano per servire meglio

GÖTEBORG - I modelli leggeri della Casa svedese vantano ora una migliore guida a beneficio dell'utilizzo in ambito urbano.

Basilico a pagina 8

Daf Trucks Starace: "Segnali forti contro la crisi"

MISANO - Anche in periodi di difficoltà del mercato, Daf Trucks registra risultati comunque lusinghieri. È il pensiero di Paolo Starace.

Lanza a pagina 18



Iveco Stralis Migliore qualità della vita a bordo

TORINO - Le qualità dell'ammiraglia torinese non sono solo tecnologiche ma anche sotto il profilo di comfort e sicurezza per l'autista.

Prina a pagina 20

Prodotto più servizio: la qualità ti premia



Dal 1 giugno al 31 luglio 2013,
acquista i **pneumatici autocarro
MICHELIN:**
ricevi le **EasyGift Card**
spendibili nei punti vendita Media
World e Saturn, anche online*

In collaborazione con



* Il regolamento completo con l'elenco dei pneumatici interessati dall'azione è depositato presso ID TIME - Sesto San Giovanni e presso i Rivenditori aderenti all'iniziativa.

www.euromaster-pneumatici.it



Esperti per i vostri pneumatici

Intervista

A colloquio con il nuovo Presidente di Renault Trucks

Nuove armi nelle mani di Bruno Blin

PAOLO ALTIERI
MISANO ADRIATICO

Test svolti per sette anni su 500 veicoli e per 10 milioni di chilometri, motori Euro 6 con garanzia di affidabilità e bassi consumi. Mancano poche settimane alla vernice delle nuove gamme pesanti Renault Truck, nuove gamme per grandi ambizioni per la Losanga, che con esse ritiene di superare un importante traguardo: offrire ai trasportatori mezzi che soddisfino il duplice obiettivo di ridurre i consumi e investire per il futuro. A fronte di tale attesa per le nuove gamme affrontiamo con Bruno Blin, dal 1° gennaio di quest'anno Presidente globale Renault Trucks, le principali tematiche del settore. Il "Truck Racing Championship" di Misano è l'occasione per conoscere meglio un manager competente e determinato quanto grintoso e brillante.

Come si sente il Presidente di una grande azienda alla vigilia del lancio di una gamma di prodotti che segna sicuramente una svolta nella vita di Renault Trucks?

"Si sente molto eccitato perché è un progetto che comprende il rinnovamento di tutta la gamma, è una svolta epocale in un momento molto importante per Renault Trucks, momenti di questo tipo accadono ogni 20-30 anni: sono molto eccitato ma soprattutto molto fiducioso perché i clienti che hanno provato i veicoli in questi mesi hanno dato dei riscontri molto positivi".

In particolare quali sono gli elementi che distinguono la nuova gamma, pesante soprattutto?

"Dobbiamo aspettare l'11 giugno... Abbiamo disegnato i nostri veicoli attorno all'esigenza dei clienti, alla fine presenteremo degli strumenti di lavoro disegnati apposta per rispondere alle loro esigenze di trasporto, alle loro necessità".

Il debutto della nuova gamma Renault avviene in un periodo purtroppo ancora di crisi. Qual'è la sua valutazione su questa crisi, continuerà ancora? Quando questa gamma è stata pensata e progettata non c'era la crisi: i nuovi mezzi tengono conto della crisi e delle nuove esigenze dei trasportatori che essa porta con sé?

"Mi piacerebbe avere la sfera di cristallo per poter dare una risposta relativamente ai cicli dell'economia: sapere quando

ci sarà un'inversione di tendenza... di certo la cosa più importante è quella di essere flessibili e poter reagire a ogni cambiamento dell'economia. Ci auspichiamo che la ripresa arrivi a breve, ma non siamo ancora in grado di dare una risposta. I primi lavori sono cominciati sei o sette anni fa, ma già allora si tenevano come punti fermi attorno a cui fare lo sviluppo alcuni elementi: il consumo di carburante, bassi costi di manutenzione, costi operativi del veicolo, variabili che con il tempo sono diventate ancora più fondamentali per l'economia di un cliente. Ma erano già i capisaldi attorno a cui si sviluppava il progetto".

Sicuramente la storia più recente di Renault Trucks è stata segnata dalla gestione di Stefano Chmielewski: in che modo ha raccolto questa eredità e come essa sta segnando la sua gestione?

"I cicli di una multinazionale di un gruppo come il nostro sono cicli molto lunghi: quello che è stato deciso anni fa dal Presidente, quello che vediamo oggi sviluppato in termini di prodotti e di servizi ha lasciato una forte eredità. Adesso quello che intendo fare è proseguire sulla stessa direzione ma apportando uno stile personale, che è molto orientato a creare un team, a far sì che attorno al brand di Renault Trucks tutta la popolazione dell'azienda vada nella stessa direzione e sia or-

goglio di appartenenza del nostro marchio. In questi anni l'azienda si è focalizzata sulla ricerca, nello sviluppo, nel design dei nuovi prodotti. Ora la fase che devo affrontare, la fase operativa è quella di vendere questi veicoli, vendere veicoli e servizi e far sì che l'organizzazione sia completamente dedicata a ciò".

Qual è il suo approccio alla realtà dei truck: si sente un tecnico o un commerciale?

"Ci stiamo trasformando sempre di più alla ricerca di nuovi business: i nostri partner, i nostri clienti a loro volta gestiscono le aziende come se fossero dei clienti di profitto. L'evoluzione è di essere orientati verso la vendita e soprattutto essere vicini ai nostri clienti. Il mio background? Io arrivo dall'industria, sono stato responsabile degli acquisti del gruppo con un fatturato di 13 miliardi di euro. Per fare questo non occorrono condizioni tecniche quanto piuttosto attitudini commerciali, per acquistare al giusto prezzo i vari componenti, le varie parti. La nostra compagnia deve avere un approccio globale nel comprare bene, costruire bene, progettare bene, vendere bene, assistere bene i clienti".

Oggi per un'azienda il problema più grosso è quello di sostenere la rete: come si muove la rete Renault Trucks in questo periodo di difficoltà?

"In questo momento stanno



Bruno Blin, Presidente globale Renault Trucks

soffrendo i concessionari ma stiamo soffrendo tutti, essendo messi sotto pressione. Nonostante ciò stiamo facendo dei forti investimenti sotto i vari punti di vista, sugli stabilimenti e sul personale: questo presuppone un forte controllo sui costi, un approccio sistematico alle diverse problematiche. È quello che chiediamo e suggeriamo alle nostre concessionarie di fare".

Se fosse un imprenditore investirebbe in una concessionaria oggi?

"Dipende come, dipende da quanto denaro si dispone... È un momento difficile come abbiamo detto, alla fine il ragionamento è: bisogna essere creativi, pragmatici e soprattutto avere la capacità di pensare anche oltre, trovare soluzioni, lavorare in direzioni verso le quali prima non si operava".

Come ci dobbiamo immaginare i rapporti tra Renault Trucks e Volvo Trucks per l'immediato futuro?

"Facciamo parte dello stesso gruppo e questo è indiscutibile, ma ognuno mantiene una propria identità sia dal punto di vista commerciale sia dal punto di vista del marchio. All'interno

del gruppo Volvo ci sono cinque marchi operanti in diversi settori, in diverse aree geografiche ma ognuno di questi ha una sua collocazione ben precisa sia a livello di prodotto che a livello di brand".

Qual è la strategia di Renault Trucks a livello mondiale oggi?

"Abbiamo parecchie opportunità di fronte a noi, abbiamo delle aree in cui c'è un potenziale di crescita molto alto, sono l'area sub-sahariana piuttosto che la Russia piuttosto che il Sud America in cui siamo ben posizionati sia per tradizione sia per il prodotto che abbiamo".

Una sua valutazione sulla partecipazione di Renault Trucks al Truck Racing.

"È una fantastica opportunità per essere presenti e far vedere i nostri prodotti, ma soprattutto condividere la passione che abbiamo per i camion, che i nostri clienti hanno per i camion. In un ambiente come questo è possibile stare insieme e condividere la passione: è il posto migliore, l'occasione migliore dove poter organizzare anche delle attività: la finale dell'Optifuel Challenge è un modo per pre-

sentare i nostri valori ed essere vicini ai nostri clienti. Poi c'è un contenuto tecnologico che è molto importante: attraverso le competizioni si possono sviluppare nuove tecnologie, nuove soluzioni che poi saranno applicate nella vita quotidiana di ogni trasportatore, sia in termini di prodotto che in termini di servizi".

Le spedizioni che sono state organizzate nel passato giocano a favore di questo orgoglio per il marchio: pensa di inventarsene qualcun'altra?

"In questo momento siamo completamente dedicati al Truck Racing, come abbiamo detto è un momento particolare economico. Il nostro impegno nel Truck Racing è molto importante e dobbiamo assolutamente concentrarci su quest'attività. Abbiamo un partner, un team molto importante e l'obiettivo è dimostrare il nostro valore, quindi vincere".

Oggi il cliente del truck chiede un prodotto sofisticato: soprattutto i veicoli dedicati alle grandi flotte sono sempre più sofisticati, più confortevoli, più tecnologici. Ma oggi il cliente è disposto a pagare questo prodotto così ricco?

”

MANAGER GRINTOSO E DETERMINATO, IL NEO PRESIDENTE DELLA LOSANGA È QUANTO MAI DECISO A SFRUTTARE AL MEGLIO LE GAMME EURO 6. "L'OBBIETTIVO È DARE IL MASSIMO E LO STIAMO FACENDO, PER VENDERE PIÙ VEICOLI E SERVIZI E SODDISFARE IN PIENO LE RICHIESTE DEI CLIENTI".

"Il nostro approccio nello sviluppo della gamma è teso a produrre quello che vuole il cliente, sia come imprenditore sia come autista. Nello sviluppo del prodotto abbiamo intervistato, collaborato con le aziende, con i loro autisti per offrire quello che volevano. Il nostro obiettivo è dare valori aggiuntivi ai clienti e far diventare (che è un po' il nostro slogan di lancio della nuova gamma) il veicolo un centro di profitto".

Quando era ragazzo avrebbe pensato che un giorno sarebbe stato Presidente di Renault Trucks?

"Quando sei all'interno di un'azienda sogni di crescere e avere sempre come miraggio il top. Quello che mi ha contraddistinto nel mio percorso è stato dare sempre il massimo, sempre il meglio in ogni posizione. Finora nell'ambito dell'industria, adesso mi trovo di fronte nuove sfide che sono quelle commerciali e l'obiettivo è sempre quello di fare il meglio e dare il massimo. La mia filosofia: non è importante quale posizione ricopri, ma quello che fai e come lo fai".



Bruno Blin con Roberto Sterza (a sinistra) e Stefano Ciccone a Misano per l'appuntamento con il Truck Racing 2013.

Intervista

Christopher Podgorski, Senior Vice President Trucks, Franchise & Factory Sales di Scania

Step by step sulla strada dell'innovazione

PAOLO ALTIERI
SÖDERTÄLJE

Dopo avere ricoperto importanti incarichi in Sudamerica per Scania, Christopher Podgorski è tornato in Europa per assumere da gennaio la carica di Senior Vice President Trucks, Franchise & Factory Sales. Dal 2003 al 2010, Podgorski è stato infatti Amministratore delegato di Scania Sales & Service Business Unit Brazil e ha diretto la divisione Franchise & Factory Sales Operations in America Latina tra il 2010 e il 2012. Classe 1955, in Scania dal 1998, incontriamo Podgorski presso il Centro Prove Scania a Södertälje, in occasione della presentazione e prova della nuova Streamline. Ben volentieri si presta a delineare gli elementi portanti della strategia truck del Grifone.

Come si qualifica l'attuale offensiva di mercato Scania?

“La soluzione vincente sia per Scania che per i clienti si basa su una relazione di lungo termine con i clienti stessi, integrata nel loro business e che soprattutto supporta la loro redditività. Se oggi a causa della crisi non vendiamo così tanti veicoli come in passato, siamo tuttavia in grado di fornire servizi e soluzioni ai clienti perché possano continuare a utilizzare con profitto i propri veicoli; e mentre loro così facendo continuano a essere profittevoli noi traiamo vantaggio da un'attività basata sull'assistenza, sui ricambi e sul servizio in generale. Altre misure vincenti in tempo di crisi sono quelle che attengono alla selettività nei progetti di ricerca e sviluppo; quelli meno prioritari vengono rallentati o posticipati. A questo proposito va comunque fatta una precisazione: Scania è oggi l'unico competitor ad avere una gamma completa di veicoli Euro 6 con nove livelli di potenza. Siamo alla seconda generazione di motori Euro 6 e ciò dimostra che la divisione ricerca e sviluppo lavora egregiamente a dispetto della crisi. E non c'è soltanto la disponibilità di motori ma anche l'offerta di propulsori su molteplici configurazioni per servire clienti con applicazioni diverse”.

Cosa è oggi Scania rispetto al 2008, vigilia di una crisi anche nel settore dei trasporti che ormai dura da ben cinque anni?

“Scania oggi è più forte, più produttiva e più efficiente. La crisi ha stimolato lo spirito di

gruppo, l'interazione tra le diverse funzioni, il dialogo tra le diverse aree che oggi interagiscono molto di più rispetto a quello che si faceva anni fa. Sono stati eliminati gli sprechi e questa è diventata una buona pratica quotidiana. Prima di approvare un investimento ci si domanda molte volte se e perché vale la pena farlo. Un investimento può sembrare una cosa buona da fare ma quel che conta ai fini decisionali non deve essere una semplice opinione personale: un investimento deve essere giustificato dal punto di vista della resa economica e ciò significa certamente eliminare gli sprechi”.

Quali altri provvedimenti di razionalizzazione sono stati adottati per far fronte alle difficoltà del mercato?

“Da 15 anni Scania sta perseguendo una precisa filosofia organizzativa e gestionale che è stata avviata con la produzione e l'introduzione dello Scania Production System. Più di recente è stata coinvolta anche l'organizzazione commerciale di dealer e officine con lo Scania Retail System. Tutto questo è ormai parte integrante dell'attività di ogni persona che lavora in Scania: il focus è sul cliente e sull'eliminazione degli sprechi a ogni livello operativo dell'azienda”.

Qual è oggi, anche alla luce della crisi del settore in Europa, la strategia Scania nei confronti della rete dei dealer?

“Ci stiamo focalizzando sull'espansione dell'offerta del nostro portfolio service per ottimizzare la nostra performance in termini di efficienza e produttività dell'officina. Basati sui dati raccolti tramite Scania Communicator, stiamo aggiungendo servizi connessi, come la pianificazione degli interventi assistenziali e la diagnostica in remoto. Con questi servizi crediamo di poter promuovere una situazione win-win, con i clienti che aumentano la redditività del loro veicolo e i nostri dealer che hanno un'opportunità di far crescere la loro quota di business nel service. La produttività del dealer è la chiave del successo in tempi difficili”.

Si sente di fare una previsione su come sarà l'andamento del mercato dei truck in Europa nel secondo semestre dell'anno?

“Quando abbiamo diffuso i risultati del primo quadrimestre, abbiamo dichiarato che crediamo in una domanda più

sostenuta nella seconda parte del 2013. In effetti constatiamo la presenza di segnali promettenti che vanno in quella direzione con un incremento degli ordini raccolti in Europa”.

Quali sono oggi i mercati extra Europa dove Scania sta ottenendo i migliori risultati?

“I mercati latino-americani nel loro complesso e il Brasile in particolare, seguito da Argentina. In generale, osserviamo uno sviluppo positivo in tutto il continente americano e di conseguenza abbiamo adattato la nostra produzione a rispondere progressivamente alla domanda in costante crescita”.

Quali le aree del mondo dove Scania ha interessanti margini di sviluppo e crescita?

”
LA SOLUZIONE VINCENTE SIA PER SCANIA CHE PER I CLIENTI SI BASA SU UNA RELAZIONE DI LUNGO TERMINE CON I CLIENTI STESSI, INTEGRATA NEL LORO BUSINESS E CHE SOPRATTUTTO SUPPORTA LA LORO REDDITIVITÀ.

ta?

“Siamo attualmente coinvolti in una serie di promettenti attività su mercati dove Scania tradizionalmente non era così attiva. L'India è un esempio, la Cina un altro. Seguiamo il nostro tradizionale modus operandi quando entriamo in nuovi mercati: ciò significa che ci assicuriamo che i servizi e la logistica dei ricambi siano pienamente operativi prima di fare qualsiasi passo. Scania è anche attiva in nuovi segmenti come quello minerario nei confronti del quale abbiamo deciso di costituire una nuova business unit dedicata. Con questo sviluppo, crediamo di poter promuovere la nostra soluzione basata su un'offerta globale per i nostri clienti”.

Quando da gennaio ha assunto il nuovo incarico, qual è stata la sua prima preoccupazione?



Christopher Podgorski, da gennaio 2013 Senior Vice President Trucks, Franchise & Factory Sales di Scania

“Sicuramente la preoccupazione principale è stata quella della crisi in Europa. Ho preso la guida del mercato brasiliano nel 2003 quando si vendevano 5mila unità all'anno e l'ho lasciato nel 2010 con 15.400 unità anno. Venendo da questi numeri la situazione europea è subito apparsa abbastanza preoccupante, tenendo anche conto che nei primi due mesi dell'anno c'è stato un ulteriore calo del 18 per cento del mercato. C'era però un pensiero di fondo a infondermi grande coraggio: la tradizionale immagine di Scania di essere migliore in tempo di crisi. Cosa significa? Bisogna tener conto che in periodi di crisi i clienti diventano più selettivi: quando si siedono intorno a un tavolo per contrattare l'acquisto di un veicolo, quelli più attenti vanno al di là del semplice prezzo per discutere del costo totale di possesso di un veicolo; ed è qui che possiamo utilizzare le nostre armi vincenti, basate su soluzioni, servizi ed economia operativa dei prodotti. Alla fine di questi ragionamenti, probabilmente il cliente afferma che il prodotto Scania è l'investimento migliore da fare”.

Negli ultimi due-tre anni i concorrenti hanno rinnovato l'offerta della gamma pesante con veicoli celebrati come rivoluzionari. Scania ha le carte in regola oggi per controbattere al meglio questa offerta della concorrenza?

“Scania ormai da tempo ha adottato una filosofia di miglioramento continuo del prodotto e di introduzione continua delle novità. Filosofia che si contrappone all'idea del proporre da un giorno all'altro una nuova serie di veicoli. Quello che i nostri concorrenti stanno facendo oggi, ovvero adattare cabine e veicoli all'Euro 6, noi l'abbiamo già fatto nel 2009 con il lancio della nuova Serie R con cabina e telaio adattato ai motori Euro 6, che guarda caso sono arrivati primi sul mercato. Oggi ciò ci permette di non avere la necessità di rivoluzionare il prodotto come alcuni concorrenti stanno facendo. Concentrare l'introduzione di novità su una nuova se-

rie significa mettere di colpo tante novità su strada con tanti punti interrogativi sul tappeto. Andando a introdurre innovazioni in modo continuo nel corso del tempo noi proponiamo al cliente una serie di novità i cui benefici possono essere direttamente riscontrabili e così facendo il prodotto matura progressivamente. Se fossi un imprenditore del trasporto deciderei di investire in un veicolo nuovo i cui risultati pratici ancora non si fanno o in una tecnologia provata e collaudata su strada nel tempo? Noi garantiamo che la seconda opzione è la migliore. Grazie a questa filosofia produttiva abbiamo lanciato lo Streamline che garantisce un risparmio di carburante fino all'8 per cento. Un prodotto all'altezza dei concorrenti e che è destinato a essere il nuovo riferimento del settore”.

Nel lungo processo evolutivo di Scania Streamline dal 1991 al 2013, qual è stata la tappa più significativa dello sviluppo gamma?

“Sono numerose le pietre miliari che Scania ha segnato con la sua gamma pesante fino all'attuale Streamline. Al fondo di tutto c'è la constatazione dell'aver sviluppato una piattaforma motori che copre tutti i livelli di emissioni da Euro 3 a Euro 6. Il cuore della piattaforma motori è la stessa. È stata questa una decisione dal punto di vista strategico davvero importante. Questo è anche legato al fatto che ci facciamo tutto in casa, come per esempio i cambi. Questo fa sì che possiamo avere il controllo di ogni componente e il software di gestione lo produciamo in casa. Uno dei grandi elementi di miglioramenti connessi alla seconda generazione di motori Euro 6 è legato a questo. E questo lo possiamo fare perché abbiamo tutto lo sviluppo in casa; altri che non hanno questo e che esternalizzano, chiedono l'intervento di un fornitore esterno. In passato non ci affidavamo a un solo fornitore di sistemi di iniezione, ne avevamo due: Bosch e Cummins. Per avere la soluzione unica dovevamo svilupparla in casa. E così è stato fatto”.

Nella strategia di sviluppo del prodotto Scania è ipotizzabile un allargamento della gamma verso il basso?

“Ci possono essere spazi di manovra perché sono grandi le potenzialità insite nel nostro sistema modulare attuale, che ha permesso per esempio al mercato brasiliano, che fino a due anni fa era assente dal settore distribuzione, di realizzare veicoli idonei. Solo nel secondo anno trascorso dall'introduzione della classe distribuzione se ne vendevano già 2.500 unità”.

Quali sono i rapporti tra Scania e Man, sul piano dello sviluppo dei prodotti e della distribuzione, all'interno del Gruppo Volkswagen, e come potrebbero evolversi nell'immediato futuro? Quali sinergie si possono perseguire?

“I valori del brand sono per Scania così preziosi che non verranno mai messi in gioco. Tuttavia, la cooperazione potrebbe essere proficuamente condotta in aree come acquisti, sistemi Informatici, etc.. Per quando riguarda le attività legate alla vendita e al service, noi siamo e continueremo a essere semplicemente dei competitors: questo contribuirà a preservare le nostre rispettive brand identities”.

Come se lo immagina il camion del futuro?

“Molto dipenderà da come evolveranno le infrastrutture e quali saranno le decisioni avallate da governi e istituzioni politiche. Ci sono però già dei trend chiari, come la crescente urbanizzazione che comporta l'aumento della concentrazione della popolazione in grandi aree urbane che farà sì che il diesel avrà un ruolo importante anche se non sarà sicuramente l'unica soluzione in termini di carburante. Ci saranno infatti combustibili alternativi come il gas, settore in cui Scania vanta il benchmark sul mercato per qualità ed efficienza dei motori Euro 6. Ci sono anche l'etanolo e il biodiesel. Soluzioni che Scania ha già disponibili. A più lungo termine posso dire che probabilmente verrà data più importanza ai veicoli ibridi o a trazione completamente elettrica. A quale velocità questo progresso si concretizzerà è difficile dirlo, ma un'elettrificazione dei veicoli probabilmente avverrà. L'altro argomento che meriterà l'attenzione e la riflessione da parte di chi dovrà prendere decisioni è quello di avere veicoli con un maggiore carico utile, il che si traduce in meno veicoli circolanti, minori consumi e minor impatto ambientale”.

Se lei fosse imprenditore, investirebbe oggi in una concessionaria?

“Certamente. Come privato lo farei. Ed è ufficialmente nella mia agenda per il futuro. Peraltro l'ho già fatto nel passato in un altro ambito aziendale. Il motivo è che avere una concessionaria equivale ad avere il contatto diretto con il cliente, tradurre le parole in fatti e misurarsi con la quotidianità dei professionisti del trasporto. E questo genera soddisfazione”.

Che tipo di saudade le è rimasta venendo via dal Brasile?

“Ho nostalgia di mia figlia e di mio figlio che sono ancora in Brasile. Per fortuna però il prossimo anno torneranno qui in Europa”.

Intervista

Giancarlo Codazzi, Chief Executive Officer Man Truck & Bus Italia

“Man pronta per la sfida Euro 6”

LINO SINARI
MISANO ADRIATICO

L'appuntamento italiano con il Truck Racing, che tradizionalmente fa tappa al circuito di Misano Adriatico, è ormai entrato a far parte degli eventi clou del mondo dell'autotrasporto. Un weekend di competizioni, passione, tecnologia, piacere di stare insieme come in una grande famiglia. Anche per il 2013, sulle sponde dell'Adriatico sono arrivati in tanti per vedere da vicino i bolidi truck in gara ed entrare in contatto con costruttori e veicoli. Tra i big presenti con il proprio importante stand si è segnalata ancora una volta Man. L'occasione era dunque di quelle propizie per organizzare un'intervista con Giancarlo Codazzi, Chief Executive Officer di Man Truck & Bus Italia, che incontriamo la sera del sabato a Cattolica, appena rientrato da Firenze dove aveva partecipato ad un convegno nel corso del quale era stato ben impressionato dall'intervento di Francesco Morace di Future Concept. Siamo seduti al tavolino di un bar del centro per un aperitivo, quando metto in funzione il registratore.

Dottor Codazzi, che significato ha la presenza Man al Truck Racing di Misano?

“Da parecchio tempo Man partecipa alla competizione internazionale con propri veicoli, crede in questa competizione e nella qualità del suo prodotto. Per noi è anche una piacevole tradizione la presenza a Misano Adriatico, che è senza dubbio una delle tappe più importanti del circuito europeo del Truck Racing”.

Questo evento è anche occasione per coinvolgere clienti e Rete, per appassionarsi e vivere due giorni nel clima proprio di una grande famiglia come intende essere Man...

“Il camion, oltre che rappresentare un eccezionale strumento per trasportare merci da un luogo a un altro, rappresenta la passione per chi lo guida, per chi lo possiede e per tutto il mondo che gira intorno a esso. E questa è una manifestazione nella quale, in vari modi, si rappresenta la passione intorno a questo mondo: alcune case presentano i propri prodotti personalizzati, altre la propria tecnologia, altre ancora vogliono manifestare ai propri clienti la propria superiorità tecnica o passionale. Man è presente con un grande stand ed è pronta ad accogliere gli appassionati che a Man sono affezionati e ci credono sia dal punto di vista tecnico che passionale”.

Oggi più che mai, nella prospettiva dell'introduzione della nuova normativa anti-emissioni, tutti i costruttori

puntano l'attenzione sulle nuove gamme Euro 6. Man come si presenta a questo grande appuntamento che rappresenta una svolta sul piano commerciale?

“Man è sempre stata all'avanguardia della tecnica del prodotto e dell'evoluzione dello stesso. Già da diversi anni sono partiti da noi lo studio e il processo di implementazione dell'Euro 6, Man lo ha già presentato a fine

”

MAN È SEMPRE STATA ALL'AVANGUARDIA DELLA TECNICA DEL PRODOTTO E DELL'EVOLUZIONE DELLO STESSO. GIÀ DA DIVERSI ANNI SONO PARTITI DA NOI LO STUDIO E IL PROCESSO DI IMPLEMENTAZIONE DELL'EURO 6.

2012 e in Italia nella primavera del 2013. Offriamo tutta la gamma in regola con la nuova normativa, dalla distribuzione al lungo raggio carri; ed entro breve anche il cantiere. Quindi Man è più che pronta a gestire l'evoluzione di prodotto che comporta l'introduzione dell'Euro 6”.

Secondo lei come si approccerà la clientela a questa realtà che indubbiamente com-

porterà un aggravio dei costi? La domanda per l'Euro 5 sarà ancora importante nei prossimi mesi?

“Sicuramente l'Euro 5 è un prodotto eccellente sia per prestazioni che per consumi e affidabilità. L'Euro 6 garantisce lo stesso livello di qualità e affidabilità e chiaramente ha in sé anche il costo di sviluppo del prodotto; il discorso vale per tutti i competitor. In Italia, però, i clienti potrebbero usufruire di un vantaggio: lo Stato ha emanato un provvedimento che dovrebbe diventare a breve esecutivo e che prevede un contributo all'acquisto di un veicolo Euro 6 da qui fino a fine anno. Quindi, se prima pensavano che l'appuntamento obbligatorio del primo gennaio 2014 per le immatricolazioni Euro 6 avrebbe segnato il decollo oggettivo dell'Euro 6, l'introduzione di questo incentivo potrà far anticipare l'evoluzione da Euro 5 a Euro 6. Avremo certo clienti che richiederanno ancora motorizzazioni Euro5 ma anche clienti, soprattutto quelli che lavorano in paesi esteri dove esistono agevolazioni per i veicoli a basso impatto ecologico come Svizzera, Austria e Germania, che saranno inevitabilmente orientati verso l'Euro 6 anche grazie all'eventuale incentivo all'acquisto”.

Dal punto di vista produttivo, come si è organizzata Man per far fronte alla domanda di veicoli Euro 5?

“A livello europeo siamo un costruttore leader che ha un elevato grado di sviluppo sul mercato tedesco dove il prodotto a basse emissioni è sempre stato agevolato. Quindi Man è preparata alle sfide ambientali e perfettamente pronta a gestire l'ap-



Giancarlo Codazzi, Ceo di Man Truck & Bus Italia

puntamento con l'Euro 6 sia dal punto di vista del prodotto sia per quanto riguarda i volumi produttivi di Euro 5”.

Come valuta l'andamento del mercato nel primo semestre? Quale potrebbe essere il risultato commerciale a livello globale e per quanto riguarda Man?

“In Italia, a fine aprile, il mercato ha registrato un totale di 3.500 veicoli immatricolati oltre le 6 tonnellate. La proiezione sull'intero anno è di 10-11 mila veicoli, quindi con un calo del 15 per cento rispetto al 2012. Man si impegnerà al massimo per mantenere le proprie posizioni attraverso un'offerta di prodotto di altissimo livello e una Rete ben organizzata”.

Come vede il secondo semestre 2013?

“Io sono per natura ottimista ma senza dimenticare di essere anche realista. La storia ci insegna che ci sono periodi economicamente positivi e periodi negativi che durano anche molto tempo; mi aspetto dunque che in tempi brevi arrivi un nuovo periodo positivo. Malgrado l'attuale congiuntura eco-

nomica negativa va tenuto presente che le nuove conquiste tecnologiche offrono vantaggi tali che per un cliente è possibile coprire il costo di acquisto di un veicolo. Oggi rispetto al passato sostituire un veicolo è una preziosa opportunità”.

Oggi le maggiori difficoltà derivanti dal mercato in sofferenza gravano sulle spalle dei dealer. Cosa fa Man per dare fiducia agli operatori?

“Dal 2008 l'Italia vive il quinto anno di decrescita del mercato che manifesta un calo superiore al 50 per cento. Siamo passati da 32 mila a 11 mila veicoli. Sicuramente è tutta la catena distributiva a soffrirne. Per fortuna, ci sono le attività di assistenza che diventano sempre più importanti perché lavorano sul parco circolante fatto di veicoli che viaggiano e trasportano merci. Tutto questo è un punto a favore della Rete. Un concessionario oggi deve essere ben organizzato sia dal punto di vista commerciale che assistenziale, perché la parte commerciale deve affrontare maggiori difficoltà”.

Avete perso dei concessionari in questo periodo?

“Alcuni concessionari si sono sviluppati più nell'assistenza e stanno resistendo. Il mondo dell'automobile ci insegna: i dealer che hanno investito molto denaro negli anni fino al 2009 in ambito immobiliare e strutturale soffrono più di altri nel sostenere il costo finanziario dell'investimento”.

Un segnale di fiducia di Man per il mondo del trasporto è l'inaugurazione della nuova sede italiana...

“Man è un'azienda tedesca che produce principalmente in Germania ed esporta in tutto il mondo. Crede nel mercato italiano, dove ha investito tanti soldi in passato e continua a investire. La nuova sede è un messaggio preciso: Man crede ancora nel mercato italiano e vi vuole investire lavorando sodo per dare al cliente il massimo possibile dei servizi. Questo anche attraverso la nuova sede, tecnologica, ecologica e a bassi costi gestionali. Una sede Euro 6”.

Lei è anche Presidente della sezione veicoli industriali dell'Unrae. Quali sono le azioni che intende fare per portare all'attenzione delle Istituzioni la complessa realtà dei veicoli industriali verso la quale la politica non manifesta grandi attenzioni?

“Desidero innanzitutto ringraziare i miei colleghi dell'Unrae, ovvero le altre case estere costruttrici di veicoli, per avermi dato la fiducia. Sono certo che con loro supporto e consiglio riusciremo a portare avanti tematiche importanti per il nostro settore, anche a beneficio del nostro lavoro che è quello di proporre sul mercato veicoli efficienti per il trasporto. Le possibilità ci sono e anche le idee. Di recente abbiamo discusso del noleggio dei veicoli che in Italia non è possibile fare oltre un determinato tonnellaggio mentre all'estero è ben sviluppato. Il noleggio di veicoli può agevolare il trasporto con l'offerta di ulteriori servizi. Infatti, il noleggio copre necessità di trasporto immediate e risponde a esigenze immediate di lavoro di un trasportatore. Su questo lavoreremo per portare al tavolo delle Istituzioni questa opportunità. L'Unrae ha anche lavorato molto sul fronte Euro 6, con la discussione in merito all'incentivo all'acquisto di cui parlavamo prima”.

L'Unrae, in collaborazione con il Ministero dei Trasporti, arriverà al punto di poterci consentire di sapere quanti veicoli si vendono non dopo otto mesi ma quasi in tempo reale?

“La differenza è tra l'emissione del foglio di via che dà la data d'immatricolazione e i dati ufficiali comunicati nel momento dell'emissione del libretto. Questo genera il ritardo della comunicazione del dato ufficiale dopo mesi. È però una questione risolvibile tecnicamente. In altri settori automotive il problema è già stato risolto e contiamo di agire in questo senso. Di fatto dico sempre: quando si emette il foglio di via a una determinata data, quella data è una prova esistente. Quindi basterebbe verificare la possibilità di utilizzare dati che per loro natura già esistono. Tra l'altro, all'estero non comprendono le ragioni di questo nostro ritardo che oggi, con gli strumenti informatici in nostro possesso, risulta veramente assurdo”.



“Man - dice Giancarlo Codazzi - è preparata alle sfide ambientali e perfettamente pronta a gestire l'appuntamento con l'Euro 6”.

Intervista

Alessio Sani, After Sales Manager di Man Truck & Bus Italia

“Ecoline, i ricambi del futuro”

LINO SINARI
MISANO ADRIATICO

Nel gruppo di dirigenti di Man Truck & Bus Italia presenti a Misano Adriatico per la tappa tricolore del Truck Racing 2013 c'era anche Alessio Sani, After Sales Manager della filiale italiana del costruttore tedesco. Una preziosa occasione per fare il punto sulla nuova linea di ricambi rigenerati denominata Ecoline che Man ha presentato ufficialmente l'anno scorso e che sta per essere lanciata in Italia.

In cosa consiste l'offerta EcoLine?

“Ecoline è la nuova linea di ricambi rigenerati di Man introdotta ufficialmente lo scorso settembre in occasione dello Iaa di Hannover, presentata in Italia all'ultimo Transpotec di Verona e adesso ai nastri di partenza. Il nome non è stato scelto a caso: Ecoline è una linea di ricambi economica perché formata da ricambi rigenerati che offriranno vantaggi concreti ai clienti, ecologica in quanto i ricambi rigenerati garantiscono un importante risparmio di materia prima. La qualità è garantita dal momento che questi ricambi sono sottoposti a rigorosi processi di validazione da parte di Man e quindi a fronte di un indubbio vantaggio economico i clienti non subiranno alcuna perdita di qualità, la stessa prevista per i ricambi nuovi originali.

Come si inseriscono nell'offerta per il mercato italiano?

“Riteniamo che il mercato italiano ne abbia bisogno: da noi una buona fetta di parco

circolante è relativamente anziano, con clienti molto attenti al prezzo. Ecco perché Man ha previsto che sia l'Italia uno dei primi mercati in cui i ricambi Ecoline siano lanciati. Il ruolo della Rete sarà fondamentale: in realtà, i ricambi rigenerati

”

ECOLINE È UNA LINEA DI RICAMBI ECONOMICA PERCHÉ FORMATA DA RICAMBI RIGENERATI CHE OFFRIRANNO VANTAGGI CONCRETI AI CLIENTI, ECOLOGICA IN QUANTO I RICAMBI RIGENERATI GARANTISCONO UN IMPORTANTE RISPARMIO DI MATERIA PRIMA.

esistono già da anni in commercio ma mai è stata predisposta la necessaria promozione di una linea di prodotto nuova con opportune attività di comunicazione rivolte alla Rete e al cliente finale”.

Avrà interesse il punto di assistenza a vendere il rigenerato rispetto al nuovo originale visto che guadagnerà di meno?

“Ben venga l'officina che è capace di vedere un ricambio nuovo originale. Tuttavia, va tenuto presente che in questo periodo in cui i clienti sono alla costante ricerca del miglior prezzo, per evitare che l'alternativa al rigenerato Man sia un ricambio non originale Man, crediamo che il rigenerato Man sia una grande opportunità anche dal punto di vista della fidelizzazione della clientela. Il rigenerato non è un'alternativa al nuovo e qualcosa in grado di cannibalizzare il nuovo, ma una concreta opportunità per fare del business crescente e per far crescere anche la quota del ricambio originale Man sul territorio. Abbiamo già iniziato la comunicazione con la Rete e nelle prossime settimane organizzeremo attività di training face to face: riteniamo infatti che la promozione che auspichiamo dalla nostra Rete debba essere attiva e propositiva. Ecoline è un business aggiuntivo e di questo siamo certi. Il potenziale c'è tutto”.

Come è strutturata attualmente la Rete Man?

“Contiamo su una ventina di dealer con attività di vendita e assistenza, ai quali si aggiungono un'ottantina di partner per la sola assistenza, che vuol dire 99 officine distribuite sul territorio con una maggior concentrazione nel Nord Italia. Ne abbiamo sette-otto specializzate solo per i bus e una cinquantina per truck e bus insieme. È una Rete in crescita, che ha inglobato ben sette nuove officine in un anno: si tratta di operatori che lavoravano già con altri brand e che hanno affiancato Man con



Alessio Sani, After Sales Manager Man Truck & Bus Italia, fotografato a Misano Adriatico.

la precisa intenzione di incrementare il loro business per una maggiore sostenibilità dei costi”.

Qual è la dimensione del parco circolante Man in Italia?

“Complessivamente contiamo su 32-33mila pezzi tra truck e bus, con un'età media non bassa. È anche per questo motivo che nascono prodotti nuovi come Ecoline: il focus dei pros-

simi anni sarà prestare sempre maggiore attenzione anche e soprattutto a quei segmenti di anzianità con la prospettiva di raggiungere un più elevato livello di fidelizzazione del cliente. Sempre più i clienti dobbiamo andare a cercarli”.

Fatto 100 il fatturato ricambi, quali ambizioni avete per la linea Ecoline?

“Parliamo di cifre importanti perché vedendo la struttura del

parco circolante italiano il potenziale è davvero alto. Vedremo a qualche mese dal lancio come si evolverà questo nuovo approccio che vogliamo portare sul mercato insieme alla nostra Rete. Il potenziale c'è anche perché avremo un portafoglio prodotti che crescerà nel tempo. Ecoline è infatti un importante progetto internazionale supportato dalla casa madre e destinato a evolvere”.



“In questo periodo in cui i clienti sono alla costante ricerca del miglior prezzo, per evitare che l'alternativa al rigenerato Man sia un ricambio non originale Man, crediamo che il rigenerato Man sia una grande opportunità anche dal punto di vista della fidelizzazione della clientela”.

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

Eurgraf, Cesano Boscone (MI)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 120,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Muggiò; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).

Intervista

Il punto su Renault Trucks Inghilterra nelle parole dell'Amministratore delegato

Gino Costa alla prova del nove

PAOLO ALTIERI
MISANO ADRIATICO

Qualche mese fa lo abbiamo incontrato e intervistato nelle sue vesti di Amministratore delegato di Renault Trucks Italia. Il "Truck Racing Championship" di Misano è l'occasione per ritrovare Gino Costa a pochi mesi dal suo nuovo incarico di numero uno di Renault Trucks Inghilterra.

"Nessuna interferenza con le cose italiane ma ho semplicemente accompagnato dei giornalisti inglesi, anche se mi fa molto piacere respirare per un paio di giorni l'aria della mia terra".

Com'è stato il suo approccio con il mercato del Regno Unito?

"Entusiasmante, eccitante, un poco preoccupante nonostante i 34 anni di esperienza appena compiuti nel mondo del camion internazionale. Un poco preoccupante perché è un mercato all'avanguardia, sicuramente si conferma un mercato all'avanguardia in termini di dinamicità, servizi, creatività, concorrenzialità. Quindi bisogna essere capaci di coprire uno spettro di attività con risposte precise e puntuali".

Di che numeri parliamo?

"Anche lì ci sono pareri contrastanti su quello che sarà il 2013. Per ora è un mercato che ha registrato il 15 per cento di veicoli industriali in meno rispetto ai 39mila dell'anno scorso. Nella seconda parte dell'anno ci si aspetta che finisca sui 40mila veicoli industriali, più le circa 1.200-1.300 unità dell'Irlanda".

E Renault Trucks come si pone in questa realtà?

"Abbiamo una quota che ad aprile si è attestata sul 6,2 per cento nei veicoli industriali. Non abbiamo una grande presenza sui veicoli commerciali: ne vendiamo 500 più o meno.

”

LA CRISI SI SENTE ANCHE IN GRAN BRETAGNA CON UN CALO DEL MERCATO DEI TRUCK DEL 15 PER CENTO RISPETTO AI 39MILA VEICOLI INDUSTRIALI DELL'ANNO SCORSO, MA C'È FIDUCIA NEL BREVE TERMINE: "RAFFORZEREMO LA RETE IN TERMINI DI QUALITÀ".

Dal punto di vista italiano è un orgoglio dover moltiplicare questa cifra per tre: in Italia siamo molto ben piazzati sui veicoli commerciali. A ogni modo anche nel Regno Unito siamo cresciuti: negli ultimi anni avevamo il 4 per cento di quota di mercato, negli ultimi quattro anni abbiamo avuto una

crescita costante che intendiamo accelerare con le nuove gamme".

A proposito di nuove gamme, come viene attesa in Inghilterra questa nuova generazione di veicoli Renault?

"Con trepidazione e direi con un'attesa maggiore di quel che pensavamo: ci aspettavamo che le complicazioni e la differenza di prezzo dell'Euro 6 creassero uno spostamento forte sull'Euro 5, per contro invece l'attesa per la nuova gamma pesante Renault Trucks, che tutti sanno essere molto innovativa, è già molto forte e abbiamo vari concessionari che stanno scalpitando per piazzare gli ordini".

Ma pensa che quest'anno la richiesta sarà ancora più sull'Euro 5 o in Inghilterra sono già pronti a pagare qualcosa in più per avere in mano il nuovo prodotto?

"Oggi no, la richiesta è sicuramente per l'Euro 5, non c'è esigenza di passare all'Euro 6 perché c'è pochissimo traffico internazionale sui Paesi del Centro Europa che incentivano l'Euro 6. Però c'è più propensione all'innovazione sperimentale, per cui c'è più attesa per l'Euro 6 non appena ci sarà la possibilità di metterlo in strada. C'è una certa disponibilità a pagare di più, c'è anche una certa diffusa convinzione dei clienti che i costruttori dopo i primi tentativi di aumentare i prezzi "abbasseranno le ali" per così dire".

Come tipologia di mercato, in Inghilterra la distribuzione pesa di più sul mercato?

"Quello che pesa di più è la



Gino Costa, numero uno di Renault Trucks Inghilterra, presente a Misano con altri big della Losanga.

linea nazionale, di internazionale c'è abbastanza poco: gli irlandesi sono un pochino più attivi sull'internazionale. L'Inghilterra è un Paese più lungo dell'Italia e ha dei movimenti di logistica molto forte con pochissimo cargo ferroviario. La linea nazionale è forse quella che rappresenta la parte maggiore del mercato, c'è poca distribuzione interregionale e poi c'è la distribuzione locale".

Quanti dealer avete in Inghilterra? La rete risponde alle esigenze o pensa di rafforzarla?

"Abbiamo 13 siti di proprietà e un totale di 67 punti, 12 investitori privati multi-punti e un importatore per l'Irlanda meridionale. La rete è da rafforzare in termini di qualità non in termini di capillarità. In termini di capillarità siamo molto ben strutturati sul merca-

to attuale, ovvero su quello che ci si può aspettare per i prossimi due anni: se il mercato dovesse tornare ai livelli del passato, ovvero sulle 55mila macchine, probabilmente sarebbe da rafforzare anche la capillarità. Per i veicoli commerciali c'è una capillarità massimale da intensificare, ma sostanzialmente la rete di oggi è dimensionata, da rafforzare sicuramente in termini di qualità".



Afferma Costa: "L'attesa per la nuova gamma pesante Renault Trucks, che tutti sanno essere molto innovativa, è già molto forte e abbiamo vari concessionari che stanno scalpitando per piazzare gli ordini".

In Inghilterra Renault Trucks opera in una situazione particolare di mercato: la linea nazionale è quella che ha maggior peso, c'è poca distribuzione interregionale e poi c'è la distribuzione locale.

VOLVO TRUCKS FE E FL

Cittadini a tempo pieno

FABIO BASILICO
GÖTEBORG

Se la crescente urbanizzazione è una delle variabili di maggior peso con cui la contemporaneità deve fare i conti, Volvo Trucks affronta la sfida facendo quello che sa fare meglio e cioè proponendo sul mercato veicoli in grado di rispondere nel modo più efficiente possibile alle attuali e future esigenze di mobilità. È il caso dei nuovi FE e FL che si presentano ancora più semplici da guidare nel traffico cittadino, cioè in quelle situazioni in cui il trasporto deve soddisfare esigenze di rapidità, fluidità e rispetto ambientale.

I nuovi modelli sono caratterizzati da un ambiente di guida migliorato per agevolare il lavoro dell'operatore. "I conducenti salgono e scendono dai veicoli più volte durante ogni turno di lavoro - afferma Claes Nilsson, Presidente di Volvo Trucks - Per questo motivo abbiamo posto particolare attenzione nella creazione di un ambiente di guida comodo e pratico, con ottima visibilità in ogni direzione". Grazie alla nuova strumentazione ancor più chiara e a nuovi sedili ergonomici con poggiatesta integrato e cinture di sicurezza, le condizioni di lavoro del conducente migliorano notevolmente. Inoltre, per aumentare la sicurezza in caso di incidente, i sedili sono stati rinforzati, così come l'ancoraggio degli stessi al pavimento della cabina.

In ambito propulsori, il lavoro di Volvo è stato particolarmente accurato. Così l'efficienza di guida è notevolmente

aumentata grazie a due nuove unità da 8 e 5 litri progettati internamente. Il nuovo motore D8 a 6 cilindri ha una cilindrata di 7.7 litri ed è disponibile con tre opzioni di potenza: 320 cv (1.200 Nm di coppia massima), 280 cv (1.050 Nm) e 250 cv (950 Nm). FL è inoltre disponibile con il nuovo motore compatto D5 a 4 cilindri, con cilindrata di 5.1 litri e potenza di 240 cv (900 Nm) e 210 cv (800 Nm).

"Grazie alla fluida erogazione di coppia anche a bassi regimi, entrambi i propulsori si dimostrano ideali per una guida veloce, confortevole e sicura in aree urbane e suburbane. I motori rispettano i nuovi requisiti Euro 6 e il consumo di carburante è pari a quello dei motori Euro 5. La soluzione tecnologica adottata per il rispetto della normativa Euro 6 è una combinazione tra il sistema Selective Catalytic Reduction (SCR), una turbina a geometria variabile, un sistema EGR raffreddato e un filtro particolato.

Viene poi offerta una gamma completa di trasmissioni. Tra le diverse opzioni, è possibile dotare il modello FE

Urban style
Per caratterizzare inequivocabilmente i modelli FE e FL come "made in Volvo", il classico logo è stato spostato in alto in una nuova posizione sotto il parabrezza.

ha anche progettato una versione esclusiva da 12 tonnellate dell'FL. Con il motore più potente del segmento (il D5 a 4 cilindri da 240 cv), il cambio automatizzato I-Sync ottimizza

I NUOVI FE E FL EVOLVONO PER ESSERE ANCORA PIÙ SEMPLICI DA GUIDARE ED EFFICIENTI NEL TRASPORTARE NEL CAOTICO TRAFFICO URBANO.

con il cambio automatizzato I-Shift che può essere personalizzato con un'opzione specifica per la distribuzione. Altra importante innovazione per i conducenti è la dotazione di serie, in entrambi i modelli, del programma ESP.

Non è tutto. Volvo Trucks

zato in modo specifico e un peso di 500 kg in meno rispetto a un veicolo corrispondente a 6 cilindri, questo veicolo rappresenta un modello estremamente competitivo e va a occupare una posizione consolidata nel segmento dei veicoli per carichi medi. L'FL 12 t,



I nuovi FE (sopra) e FL si presentano ancora più semplici da guidare sulle strade cittadine.

AL VEICOLO CI PENSA VOLVO MASSIMA ATTENZIONE AL MONDO DEL LAVORO

F. BASILICO
GÖTEBORG

Le nuove versioni di FE e FL verranno lanciate con il corollario di servizi appositamente progettati per garantire l'operatività costante del veicolo. L'operatore e il conducente del veicolo possono pertanto concentrarsi sulle loro attività principali, perché la cura del veicolo è affidata a Volvo Trucks. "I clienti di questo segmento - spiega Claes Nilsson, Presidente di Volvo Trucks - non acquistano un veicolo, ma una soluzione di trasporto efficiente priva di problemi. I nuovi modelli Volvo FE e Volvo FL ci consentono di fornire loro in modo ancor più semplice un servizio completo veramente in grado di aumentare la produttività".

Indipendentemente dal fatto che il trasporto rappresenti o meno l'attività principale del cliente, questi veicoli sono importanti strumenti aziendali che consentono di rispettare la puntualità delle consegne. "Molti clienti dei modelli Volvo FE e Volvo FL mantengono in servizio i propri veicoli per un lungo periodo di tempo e preferiscono affidarci la responsabilità completa della manutenzione per garantirsi l'operatività continua - aggiunge Pernilla Sustovic, responsabile del segmento di distribuzione delle merci e della raccolta rifiuti presso Volvo Trucks - La scelta di un partner esperto in grado di offrire sia un prodotto di qualità elevata sia una gestione

più leggero, più basso e notevolmente più economico rispetto al modello corrente, aumenta la produttività e l'efficienza del cliente offrendo nel contempo al conducente condizioni di lavoro migliori. Le ruote più piccole abbassano la cabina di cinque centimetri, offrendo ai conducenti una visibilità migliore a 360 gradi e consentendo loro di entrare e uscire in modo più semplice. La disposizione degli specchietti frontali e laterali com-

binata con la possibilità di aggiungere finestrini supplementari laterali, posteriori e sulle portiere, contribuisce all'ottima visibilità a tutto tondo di cui può usufruire l'autista. Per caratterizzare inequivocabilmente i modelli FE e FL come "made in Volvo", il classico logo è stato spostato in alto in una nuova posizione sotto il parabrezza. La sezione scura sotto il parabrezza enfatizza la leggerezza della cabina, contribuendo a creare un

aspetto moderno che ben si integra nel traffico. I fari sono stati ridisegnati e, insieme alle caratteristiche luci di posizione diurne, evidenziano le relazioni familiari con gli altri nuovi modelli del costruttore svedese. I fari sono integrati nel nuovo paraurti, costituito da un'unità in tre parti con sezioni angolari realizzate in acciaio per garantire massima durata e costi di riparazione ridotti in caso di urti o graffi di lieve entità.



Claes Nilsson, Presidente di Volvo Trucks

senza pensieri è notevolmente più vantaggiosa per i clienti nel lungo periodo".

Volvo Trucks offrirà dunque un servizio di assistenza esteso. Il livello più alto, previsto dal Contratto Gold, include interventi, riparazioni e tempi operativi il più elevati possibile. Il veicolo può essere sempre controllato e l'officina Volvo è in grado di monitorare l'utilizzo del veicolo e di osservare il grado di usura di determinati componenti allo scopo di garantire in modo efficiente che gli interventi sul veicolo vengano eseguiti solo e quando sono effettivamente necessari e che la manutenzione venga effettuata quando il veicolo non viene utilizzato. Per semplificare ulteriormente la gestione, i clienti possono optare per soluzioni di leasing complete che prevedono un'unica fatturazione mensile di tutti i costi.



www.volvotrucks.it/fh

NUOVO VOLVO FH

Volvo Trucks. Driving Progress



SCANIA

Streamline e il lungo raggio del risparmio

FABIO BASILICO
SÖDERTÄLJE

Il Grifone campione del risparmio. Merito delle prodezze tecnologiche e stilistiche della nuova famiglia Streamline, i veicoli delle serie G e R di Scania per il lungo raggio ottimizzati per i bassi consumi di carburante grazie a nuovi accorgimenti aerodinamici e ulteriori sviluppi tecnici. Un dato spicca su tutti: il risparmio di carburante può raggiungere l'8 per cento grazie ai nuovi e più efficienti motori Euro 6 di seconda generazione. Il confronto diretto è con i propul-

stati progettati nuovi servizi. Per incrementare la produttività e ridurre i tempi di sosta, le officine Scania ora hanno accesso al download remoto dei dati diagnostici.

Quando fu introdotto nel 1995, Scania Opticruise era uno dei primi sistemi di cambio di marcia automatizzato sul mercato e impose livelli di comfort e assistenza al conducente del tutto inediti. La sua funzionalità è stata costantemente perfezionata e oggi l'Opticruise del costruttore svedese è diventato un sistema di gestione della catena cinematica completo. Numerose nuove caratteristi-

Modernità
Prodezze tecnologiche e stilistiche della nuova famiglia Streamline, i veicoli delle serie G e R di Scania per il lungo raggio ottimizzati per i bassi consumi di carburante grazie a nuovi accorgimenti aerodinamici e ulteriori sviluppi tecnici.

che, incluso lo Scania Active Prediction, sono state integrate senza costi aggiuntivi in Scania Opticruise per ottenere un sistema di controllo predittivo della catena cinematica che garantisce risparmi di carburante pari al 4-5 per cento.

Nei veicoli dotati di Scania

IL RISPARMIO DI CARBURANTE PUÒ RAGGIUNGERE L'8 PER CENTO GRAZIE AI NUOVI E PIÙ EFFICIENTI MOTORI EURO 6 DI SECONDA GENERAZIONE.

Opticruise sono disponibili fino a tre modalità di performance: la modalità Standard, ottimizzata per garantire una buona economia dei consumi offrendo al contempo buone prestazioni in salita; quella Economy che viene impostata per consumare il meno possibile con qualche sacrificio sui tempi di marcia; la modalità Power che viene



Funzionali ma anche belli da vedere i nuovi gruppi ottici con nuove mascherine, indicatori a led e luci di marcia diurna.

sori Euro 3-4-5 che permettono di ottenere risparmi del 5 per cento. Un grande contributo è fornito dalla nuova versione di Scania Opticruise che offre la scelta di varie modalità di performance. La Economy è completamente integrata nello Scania Active Prediction, che utilizza il GPS e i dati topografici per regolare con precisione la velocità di crociera.

"I motori Scania Euro 6 da 13 litri di seconda generazione - ha ribadito Lars Stenqvist, Senior Vice President Vehicle Definition - sono dal due al tre per cento più economici dei primi. Scania Opticruise e lo Scania Active Prediction contribuiscono ciascuno per il 2-3 per cento". Inoltre, per aiutare conducente e operatore nel loro lavoro quotidiano e nell'interazione con l'officina, sono

adottata quando i tempi di trasporto hanno la priorità; la modalità Off-road, adatta alla marcia su terreno sconnesso e su superfici con un'elevata resistenza al rotolamento.

Streamline vuol dire aerodinamica innovativa. Scania ha ulteriormente perfezionato il flusso d'aria sul lato fron-

tale e sui fianchi delle cabine delle Serie G e R per ridurre la resistenza aerodinamica e conseguentemente i consumi. Inoltre, ha introdotto in tutte le cabine un parasole ridisegnato e più aerodinamico insieme a una nuova serie di luci ausiliarie. All'interno prevale un generale aggiornamento della cabina, dove spiccano la nuova gamma di

FLEET MANAGEMENT



COLLEGATI E PIÙ OPERATIVI CON SCANIA

Sono al momento più di 30mila i veicoli collegati a Scania Fleet Management tramite Scania Communicator che consente anche un altro collegamento fondamentale, quello dell'officina con il veicolo. Scania Communicator viene installato di serie in molti mercati per garantire l'accesso ai dati del veicolo ai clienti e alle officine Scania e per fornire dati per i sistemi di assistenza di bordo come lo Scania Active Prediction. Senza contare che nuovi ed efficienti applicazioni per la gestione flotte sono in fase di introduzione per permettere una semplice interazione fra conducente e ufficio, nonché fra ufficio e officina Scania, integrando i pacchetti già esistenti. Con Scania Fleet Management ai clienti viene offerta la scelta tra tre pacchetti di monitoraggio, analisi e controllo. Nelle flotte miste, il Fleet Management può anche gestire altri marchi. A tutti e tre i pacchetti per la gestione delle flotte può essere abbinato un servizio di download, analisi e archiviazione dei dati tachigrafici. I files di veicolo e conducente sono scaricati e salvati automaticamente, registrati in base alle diverse legislazioni nazionali. Infine, l'analisi dei dati include un'esclusiva funzione di analisi delle violazioni.



Gli spigoli della cabina sono stati smussati per trasmettere il flusso d'aria con la minima resistenza.

LA DIAGNOSI REMOTA

SCANIA RIDUCE AL MINIMO IL FERMO MACCHINA

Con Streamline, Scania introduce nuovi servizi che incrementano l'operatività e facilitano l'interazione con l'officina. La diagnosi remota consente alle officine e a Scania Assistance di eseguire una diagnosi a distanza, in preparazione all'intervento di assistenza su strada o in officina con il minimo tempo di fermo macchina per il cliente. In vista di un intervento programmato, l'officina può scaricare il rapporto sullo stato del veicolo per pianificare con più facilità la manutenzione o la riparazione, accelerando così la procedura all'arrivo del veicolo e garantendo la massima operatività del cliente. Inoltre, come controllo successivo all'intervento, l'officina può accedere a distanza ai dati del veicolo, per verificare che il problema sia stato risolto senza bisogno di tornare in officina. Inoltre, l'uso di Scania Communicator è stato esteso per garantire nuovi servizi d'officina: dal momento che si tratta dell'interfaccia di comunicazione Scania con il veicolo, ora viene installato di serie nella maggior parte dei mercati europei. Funge anche da interfaccia per Scania Fleet Management e contiene i dati topografici dello Scania Active Prediction. Va anche tenuto presente che una regolare pianificazione della manutenzione e l'interazione con l'officina sono favorite dalle nuove funzioni del servizio di pianificazione assistenza attraverso il portale di gestione flotte e da una nuova app di Scania per smartphone o tablet.



All'interno prevale un generale aggiornamento della cabina, dove spiccano la nuova gamma di sedili high quality e i nuovi colori che aumentano il comfort e il benessere per conducente e passeggero.

sedili high quality e i nuovi colori che aumentano il comfort e il benessere per conducente e passeggero. Gli spigoli della cabina sono stati smussati per trasmettere il flusso d'aria ai fianchi con la minima resistenza. Un deflettore brevettato, collocato appena sopra i gruppi ottici anteriori, è costituito da un canale che genera la giusta

quantità di turbolenza che comunque deve esserci per mantenere pulita la maniglia della portiera. Funzionali ma anche belli da vedere i nuovi gruppi ottici con nuove mascherine, indicatori a Led e luci di marcia diurna. La Casa di Södertälje ha anche introdotto nuove ed esclusive luci posteriori a Led, la cui forma riprende i tratti di stile

caratteristici sul frontale; luci che consentono di risparmiare 30 litri di carburante all'anno e garantiscono una lunga durata di servizio nonché maggiore affidabilità. Aggiungiamo che in combinazione con il lancio di Streamline, Scania introduce una

serie di pacchetti di equipaggiamento in grado di intercettare le specifiche esigenze degli utilizzatori finali. Cuore della nuova linea Streamline sono i nuovi motori Euro 6 con caratteristiche di assoluta efficienza. I sei cilindri da 12.7 litri da 450 e

490 cv di seconda generazione garantiscono fino al 2 per cento di risparmio di carburante. Un ulteriore vantaggio economico viene dall'esclusivo 6 cilindri da 410 cv disponibile solo in versione SCR. Di prossima introduzione in questa categoria l'u-

nità da 370 cv. E non è finita perché in gamma ci sono anche i nuovi V8 Euro (gli unici sul mercato) da 520, 580 e 730 cv (quest'ultima di prossima introduzione), basati sulla piattaforma da 16.4 litri. Il quadro complessivo prevede che i clienti Scania possano scegliere fra ben nove motori Euro 6, dal 9 litri cinque cilindri da 250 cv fino al V8 da 580 cv. Senza contare le potenze che arriveranno nel prossimo futuro. Inoltre, ci sono due motori a gas, adattabili al funzionamento a biogas, CNG o LNG. Per quanto riguarda i propulsori 9 litri a cinque cilindri, la gamma comprende quattro unità diesel e due a gas, con uno a etanolo (280 cv) di prossima introduzione. Il range di potenze si esprime in 250, 280, 320 e 360 cv per i diesel, in 280 e 340 cv per gas/biogas. I motori diesel da 9 litri con potenze di 320 e 360 cv funzionano con solo l'SCR.

Occorre tenere in considerazione che per ottenere la riduzione delle emissioni prevista dall'Euro 6 - che ricordiamo entrerà in vigore tra sei mesi, il 1° gennaio 2014 - Scania si avvale della sua vasta esperienza sia nell'EGR (ricircolo dei gas di scarico) che nell'SCR (riduzione selettiva catalitica) per attuare una soluzione tecnica ottimale per ciascun livello di potenza, nonché per applicazioni specifiche.

INTERVISTA

P. ALTIERI
SÖDERTÄLJE

L'arrivo in Italia della nuova linea Streamline è un evento di fondamentale importanza nelle strategie di espansione di Italscania. Ne abbiamo parlato con l'ingegner Paolo Carri, Direttore Pre-Sales & Marketing.

Cosa rappresenta Streamline nella strategia commerciale di Italscania?

"Vorrei dire che non si tratta di un restyling per mettere subito le cose in chiaro. La maggior parte dei miglioramenti sono sotto pelle e sono volti a ridurre ulteriormente il consumo di carburante perché riteniamo che oggi questo è quello di cui i nostri clienti hanno bisogno. È un passo avanti nella strategia di miglioramento continuo del prodotto che è uno dei cardini dello sviluppo in casa Scania".

Il cliente è disposto oggi a pagare tutti questi perfezionamenti?

"Il cliente da questo miglioramento del prodotto avrà il beneficio tangibile sul costo totale di possesso del suo veicolo e questo è il nostro credo, un nostro obiettivo continuo e che ha portato, vorrei ricordarlo in questa sede, il prodotto Scania a migliorarsi in step successivi anche durante questi anni bui a partire dal 2009, in cui noi abbiamo introdotto la nuova Serie R, per proseguire nel 2010 con la nuova gamma V8 e nel 2011 con la messa su strada di un veicolo con motore Euro 6. Quindi torno al concetto principale: il veicolo migliora, il veicolo riceve degli aggiornamenti tecnici continui per fare in modo che il cliente risparmi durante l'utilizzo del mezzo. Questa è la cosa più importante".

Sono già cominciate le consegne di questo tipo di veicolo?

"Le consegne non ma gli ordinativi sì, parliamo di veicoli che saranno in consegna con il mese di luglio. Quindi ora siamo in maggio, direi che in due mesi noi avremo i primi veicoli Streamline in strada in Italia".

Quale può essere la richiesta del mercato per quanto riguarda l'Euro 6 nel 2013?

"Il 2013 rappresenta l'ultima opportunità per avere veicoli Euro 5, credo che questa sia una cosa di cui i nostri clienti vorranno tener conto. Fino ad adesso la richiesta di veicoli Euro 6 in Italia non è stata apprezzabile, però vediamo sempre più clienti indirizzati verso motori Euro

PAOLO CARRI: "STREAMLINE RISPONDE ALLE ESIGENZE DEI NOSTRI CLIENTI"



6. Ora sappiamo anche che ci sono degli incentivi da parte dello Stato, quindi quello che ci aspettiamo è che proprio nei prossimi mesi la richiesta prenda quota e ovviamente entro la fine dell'anno andremo a regime".

Streamline è la soluzione di trasporto diretta al piccolo trasportatore o al flottista?

"Io direi che è diretta indifferentemente a tutti, è in questo momento una soluzione ottimizzata per il trasporto di linea, ma i benefici che dà oggi sono tanto importanti, tangibili per una flotta quanto lo sono per un padroncino. Io personalmente ritengo che oggi dall'ottimizzazione, dall'efficienza del veicolo non possa esentarsi nessuna categoria, nessuna fascia di trasportatori. È veramente una condizione, stiamo lavorando in tal senso e la vogliamo proporre a tutti. Vogliamo proporre il veicolo con la modalità di cui abbiamo parlato e vogliamo proporre anche tutti i servizi a corredo del nostro veicolo, non ultimo il Fleet Management il cui pacchetto base già da tempo è standard su tutti i veicoli Scania e ad esempio il Driver Training che sta veramente decollando in questi ultimi anni e fa sì che sempre più trasportatori si rendano conto di quanto è cruciale il fattore autista nell'economia dell'utilizzo del veicolo".

Quale commento può fare su questi primi

sei mesi del 2013 in casa Scania dal punto di vista dei risultati?

"Posso dire che i risultati sono soddisfacenti, più che soddisfacenti. In questo momento, in termini di quote di mercato, poniamo l'attenzione su una realtà difficile: il mercato si conferma molto, molto contratto in una misura che non rispecchia il calo della domanda di trasporto, e purtroppo tutta questa incertezza regna sovrana in Italia. In questo periodo penalizza molto quella che è l'attività dei trasportatori, specialmente quanto a strategia di lungo termine quindi anche relativa al parco mezzi. In alcuni casi questo parco viene lasciato invecchiare. Noi torniamo al punto di partenza, di nuovo al prodotto: ci sono soluzioni che possono veramente rivelarsi determinanti nell'economia di gestione dell'offerta".

Quali sono gli aspetti specifici dello Streamline?

"Saranno disponibili trasversalmente sulla

gamma le stesse novità esterne e la cabina: i riflettori nella parte bassa e il parasole nella parte alta li troveremo in tutta la gamma; per quanto riguarda i riflettori bassi, non sarà coinvolta la Serie P, che per il tipo di utilizzo e per dimensione della cabina non avrebbe il beneficio aerodinamico, mentre riceverà il nuovo parasole. C'è una serie di componenti che vengono standardizzati sulle cabine della Serie R e della Serie G, cabine lunghe ad esempio, la standardizzazione dello Scania Opticruise con la modalità di performance, il letto che abbiamo visto nella Serie R, le luci interne, la chiusura centralizzata. La serie Streamline le ha tutte assieme mentre chi prende un R 490 le deve ordinare. È però chiaro che se si ordina un Opticruise come opzione avremo tutto quello che si porta dietro l'Opticruise, ad esempio ci sarà lo Scania Active Prediction. Invece ordinando lo Streamline si avrà il pacchetto intero. Streamline non è un optional, ma una serie di optional che diventano standard e con il lancio dello Streamline introduciamo una serie di novità tecniche sottopelle che impattano di fatto su tutta la gamma. Grosse novità ad esempio le troviamo sul cambio, oltre che nelle performance e nelle novità esterne della cabina".



RENAULT TRUCKS

La rivoluzione firmata Losanga

Con le nuove gamme, il trasporto merci segna un'altra epoca.

MAURO ZOLA
LIONE

L'attesa sta per finire. Giugno è il mese in cui viene presentata la nuova gamma completa con cui Renault Trucks si prepara ad affrontare la sfida del prossimo decennio. A differenza degli altri costruttori, a Lione hanno infatti preferito aspettare per il lancio che si avvicinasse i termini per l'entrata in vigore della normativa Euro 6, e così hanno deciso di presentare tutti assieme i nuovi modelli, dal Midlum a quello che sarà il successore del Magnum. Tutti accomunati da una ben precisa cifra stilistica, che pone al primo posto l'efficienza. Con i prodotti attuali, in particolare con il Premium, il costruttore francese ha infatti saputo porsi

ai vertici nell'economia di esercizio, un primato che la Losanga intende confermare, e per questo l'attenzione verso l'aerodinamica è stata quasi esasperata. Al momento in cui scriviamo non è ancora possibile vedere i modelli senza le classiche appendici per il camuffamento, ma si può intuire che la strada seguita è molto diversa da quella dei "cugini" di Volvo Trucks.

Il team del centro design Renault Trucks, guidato da Hervé Bertrand, ci ha messo sei anni a sviluppare l'attuale linea, di cui gli ultimi tre passati ad affinare il bozzetto iniziale. "Chi produce autovetture - spiega Bertrand - lavora su dei cicli molto più brevi, probabilmente troppo brevi. Noi cercavamo un design che fosse senza tempo e che

Nella storia

A Lione hanno preferito aspettare per il lancio delle nuove gamme che si avvicinassero i termini per l'entrata in vigore della normativa Euro 6, e così hanno deciso di presentare tutti assieme i nuovi modelli, dal Midlum al successore del Magnum.



Il team del centro design Renault Trucks ci ha messo sei anni a sviluppare l'attuale linea.

non passasse di moda".

Il concetto di base da cui il team è partito è che il camion è essenzialmente uno strumento di lavoro e che come tale deve rivelarsi utile per uno scopo preciso. "Un tempo - prosegue il capo designer - gli artigiani erano valutati in funzione degli strumenti che utilizzavano. Perché erano proprio questi che consentivano di fare bene il proprio lavoro, dovevano essere funzionali ma nel contempo belli, insomma avevano un indubbio valore. È questo lo spirito che abbiamo voluto ritrovare creando le nuove gamme Renault Trucks: proporre ai clienti dei veicoli percepiti come degli strumenti che permettano di lavorare nel modo più nobile che esiste".

Con la nuova gamma il marchio intende quindi porsi come un nuovo termine di paragone per i camion del futuro, dettando una linea che possa essere ricordato nel tempo, fino a diventare l'icona di riferimento quando si pensa al trasporto pesante. Per raggiungere questo

ambizioso risultato sono stati presi input da varie parti, anche le più improbabili, come le motociclette anni Cinquanta. "Su cui telai e serbatoi erano molto evidenti ma studiati per adempiere a una funzione precisa. Si

tratta di un linguaggio che secondo noi è possibile trasportare al mondo del veicolo industriale. E di cui si vede traccia nel nostro disegno finale".

Il design naturalmente non basta. Nell'universo del trasporto a contare di più sono altre caratteristiche, come ad esempio l'affidabilità; proprio per questo Renault Trucks ha sottoposto i nuovi modelli alla serie di test più dura e completa mai sperimentata su di un mezzo da lavoro, partendo da complesse simulazioni informatiche, per poi passare ai tradizionali banchi di prova e poi alle prove in pista o sui terreni più disparati. Tutto questo prima di affidare una cinquantina di esemplari a clienti accuratamente selezionati, perché null'altro vale come una prova in condizioni reali, di lavoro vero, sulle strade che i camionisti devono percorrere tutti i giorni.

È stato un percorso lungo e tortuoso, iniziato nel 2008 con i primi prototipi. "Definiti, testati e rivisti insieme a clienti e partner con i quali abbiamo elabo-

”

IN QUEL DI LIONE
SI È VOLUTO
PREPARARE AL MEGLIO
IL DEBUTTO
DEI VEICOLI DESTINATI
A SOSTITUIRE
PREMIUM, MAGNUM
E KERAX LA CUI
PROGETTAZIONE,
SVILUPPO E PROVE VA
AVANTI FIN DAL 2008.

TEST DI DUE MILIONI DI CHILOMETRI

“ORA CHE BELLO FARE IL CAMIONISTA”

Due milioni di chilometri su strada o nei cantieri. È questo il risultato del test pratico effettuato dai clienti Renault Trucks sui veicoli delle nuove gamme Euro 6.

Le impressioni di chi sta in pratica ancora oggi guidando i mezzi di pre serie, e che ha quindi partecipato direttamente ai sette anni di sviluppo dei nuovi modelli, sono state particolarmente positive, soprattutto per quel che riguarda le sensazioni al volante e la facilità nell'adeguarsi ai nuovi standard.

"La mia prima impressione - ha raccontato ad esempio il trasportatore tedesco Christian Sollner - è stata veramente ottima. Il test che ho appena completato mi ha dimostrato come sia facile guidare questo camion".

"Al volante dei nuovi Renault Trucks, si sta decisamente bene", conferma Franck Hurltel, autista della ditta francese



Transports Jacot. "Guidarli da una sensazione di robustezza e affidabilità", è il parere del camionista olandese Jochem Leemans, la cui azienda di distribuzione, la R. Nagel BV, ha in carico due camion per il trasporto di merci a temperatura con-

trollata.

Allo stesso modo hanno superato la difficile selezione i nuovi motori Euro 6, soprattutto per i consumi, oggi il vero incubo per ogni trasportatore. "Visti i dati sul consumo di gasolio non possiamo che ritenerci soddisfatti. Questo camion è proprio diverso dagli altri", dichiara un altro olandese, Johan Hengst, trasportatore internazionale.

L'altro particolare completamente rinnovato, cioè la cabina, riceve il plauso di Hurltel: "La qualità della vita a bordo è veramente notevole".

Addirittura entusiasta Sollner: "Nei trasporti sulle lunghe distanze le cose più importanti sono un posto di guida perfettamente razionale e avere molto spazio, entrambe soddisfatti dai nuovi camion Renault Trucks".

La stessa convinzione che traspare dalle parole di Luis Ventura, della Transportes Joao Amaral portoghese, specializzata nel trasporto internazionale di prodotti chimici e nella distribuzione per l'industria automobilistica: "I nuovi modelli sono veramente molto silenziosi durante la guida. Spesso, quando sono al telefono in vivavoce, mi chiedono se sono fermo o se sto guidando, perché non si sente nessun rumore. L'insonorizzazione è perfetta. La linea poi è audace e moderna".



Dettagli avvolti nel mistero: c'è grande attesa per la presentazione delle nuove gamme della Losanga.

rato il disciplinare per i test", sottolinea Thierry Hours, vicepresidente incaricato del rinnovo delle gamme cava/cantiere, edilizia e lunga distanza. Che prosegue: "È stato un passo necessario, che ci ha permesso di validare le nostre scelte riguardo alle dimensioni della cabina, alle dotazioni di bordo, ma anche alle tecnologie dei motori e dei telai, nonché agli obiettivi globali di performance dei veicoli". In questa prima fase sono stati largamente utilizzati supporti informatici, gli stessi cui ricorrono i costruttori di automobili, il che ha permesso di velocizzare il passaggio tra progettazione e realizzazione. "Per le cabine, ad esempio, non abbiamo dovuto realizzare dei prototipi. Le simulazioni infatti ci hanno permesso di passare direttamente allo stadio di pre-serie".

Le informazioni ricavate dai veicoli circolanti sono poi state elaborate in modo da migliorare la qualità sia del prodotto che dei processi industriali di costruzione. "Per questa nuova gamma - aggiunge Hours - abbiamo svolto un engineering simultaneo come non era mai successo prima. Tutti i dipartimenti dal design al post-vendita hanno lavorato insieme. Perfezionando uno per uno i 6.500 pezzi circa che vanno a comporre un camion completo". I primi camion finiti sono stati assemblati nel 2010, nello stabilimento di Bourg en Bresse, per poi essere sottoposti a tutta un'altra serie di test durissimi "In venti settimane, ognuno dei nostri veicoli test - conferma Thierry Hours - ha dovuto sopportare l'equivalente delle sollecitazioni di tutta una vita. Oltre ai test sul circuito della Valbonne, che ospita il centro prove Renault Trucks, i primi esemplari sono stati mandati su strade aperte, alle prese con le reali condizioni operative, il modo più sicuro, anzi, l'unico per assicurarci che il risultato finale fosse all'altezza delle aspettative".

Oltre alle normali strade del-

l'Europa continentale i nuovi camion Renault Trucks hanno giocato in trasferta per potersi mettere alla prova con temperature estreme, passando tre inverni in Lapponia alle prese con i 40° sotto zero normali a quelle latitudini, mentre per i test "a caldo" si è scelta la Spagna meridionale d'estate, alternandola con i deserti dell'Oman, in cui il termometro raggiunge facilmente i 45°, con



IL RISULTATO DI QUESTO LAVORO SODDISFA PIENAMENTE I RESPONSABILI DI RENAULT TRUCKS, INCORAGGIATI ANCHE DALLE POSITIVE VALUTAZIONI DELLE MOLTE AZIENDE DI TRASPORTO CHE HANNO TESTATO I VEICOLI NELLE CONDIZIONI PIÙ ESASPERATE.

picchi fino a 60°. "I nostri colaudatori hanno così potuto rilevare l'insieme delle prestazioni dell'autocarro: il suo comportamento stradale, il suo avviamento dopo una notte di freddo intenso, la sua capacità a circolare su strade innevate o polverose e la qualità della vita a bordo. I nostri tecnici hanno infatti vissuto e dormito nel veicolo, provando dal vivo l'isolamento della cabina, il funzionamento della climatizzazione, del riscaldamento, dello sbrinatorio, l'accessibilità a bordo ed anche particolari solo all'apparenza meno importanti, come l'apertura del vano portautensili quando fa e-

stremamente freddo. L'idea era quella di affrontare tutti i diversi tipi di situazioni con le quali il cliente potrebbe avere a che fare".

Il passo successivo è stato di affidare i primi cinquanta camion usciti dalla linea di produzione a clienti selezionati sparsi in tutto il mondo. "Coprendo tutte le applicazioni dei veicoli. Abbiamo quindi potuto metterli alla prova nel campo del trasporto regionale e in quello internazionale, nelle cave e in condizioni particolarmente severe come il trasporto di legname in Camerun, con carichi da 120 tonnellate a Dubai, o anche nelle miniere in Turchia". Si è trattato sicuramente del test più severo, perché a contatto diretto con la clientela, concluso a poche settimane dal lancio, dopo sette anni di prove continue, dieci milioni di chilometri percorsi in condizioni estreme, 500 veicoli prodotti per i soli test e cinque milioni di ore sui banchi prova.

Il passo successivo è stato di affidare i primi cinquanta camion usciti dalla linea di produzione a clienti selezionati sparsi in tutto il mondo. "Coprendo tutte le applicazioni dei veicoli. Abbiamo quindi potuto metterli alla prova nel campo del trasporto regionale e in quello internazionale, nelle cave e in condizioni particolarmente se-



MODERNITÀ DELLA CABINA E RAFFINATEZZA DEI PROPULSORI

SCELTE INTELLIGENTI SULLA STRADA DELLA SEVERA NORMATIVA EURO 6

Atene con il fiato sospeso oggi è soprattutto quale sarà l'aspetto dei nuovi camion Renault Trucks. Dei propulsori Euro 6 si sa tutto in quanto il costruttore di Lione li ha già presentati qualche mese fa. Al vertice della nuova produzione in regola con le normative che entreranno in vigore a gennaio, c'è il nuovo motore Euro 6 da 13 litri, il DTi 13 che sarà disponibile con 440 cv (e coppia massima di 2.200 Nm), ma anche con 480 cv (coppia di 2.400 Nm) e 520 cv (coppia di 2.550 Nm).

A caratterizzarlo, visto le potenze elevate, una soluzione con iniettori pompa che lo differenzia da quello che con ogni probabilità sarà il modello più richiesto e cioè il sei cilindri da 11 litri DT11, che sarà disponibile per il momento con tre potenze: 380 cv (con una coppia massima di 1.800 Nm), 430 cv (e coppia di 2.050 Nm), 460 cv (coppia in questo caso di 2.200 Nm). In tutti e due i casi l'architettura di base resta a grandi linee quella delle attuali motorizzazioni, mentre è stato completamente rinnovato il sistema d'iniezione, che per il DT11 si basa su di una soluzione Common rail, tarata in modo che venga sublimata la precisione e l'alta pressione del processo d'iniezione già a partire dai bassi regimi. Per il post trattamento dei gas di scarico, Renault Trucks ha scelto una strada classica con un sistema Scr, a cui, dato che questo funziona al meglio con temperature elevate, è stato aggiunto un circuito per il riutilizzo dei gas di scarico, che entra in azione nelle fasi di avviamento quindi con il motore ancora freddo. Sempre con lo stesso obiettivo sono state aggiunte valvole d'aspirazione e di scarico che migliorano il funzionamento complessivo del motore. Come in tutti i motori della generazione Euro 6 il sistema di abbattimento delle emissioni comprende anche un filtro antiparticolato che si occupa delle polveri sottili.

Sono invece destinati alla gamma media e leggera il quattro cilindri da cinque litri DTI 5, proposto in due livelli di potenza, con 210 cv (con coppia massima di 800 Nm) e 240 cv (cop-

pia di 900 Nm), e il sei cilindri da 8 litri DTI 8, con potenze di 250 cv (coppia di 950 Nm), 280 cv (coppia di 1.050 Nm) e 320 cv (coppia di 1.200 Nm). In questo caso al classico sistema di trattamento dei gas di scarico Scr e al filtro antiparticolato è stato aggiunto un sistema Egr per il riciclo dei gas di scarico durante la combustione, che provvede a ridurre sensibilmente gli ossidi di azoto. L'iniezione è sempre Common rail, ma con un sistema multiplo, che prevede fino a cinque iniezioni per ciclo e una pressione portata a 2.000 bar.

Come dicevamo Renault Trucks sta preparando un'intera nuova gamma il che comprende anche i veicoli per il cantiere, cioè la nuova generazione di Kerax e quelli per la distribuzione. Se nel primo caso le motorizzazioni sono le stese della gamma pesante, nel secondo sono stati sviluppati altri due propulsori, che andranno a equipaggiare anche la gamma più leggera del successore del nuovo Premium.

Si tratta di un quattro cilindri da cinque litri, il DTI 5, in due livelli di potenza: 210 cv (con coppia massima di 800 Nm) e 240 cv (coppia di 900 Nm), e di un sei cilindri da 8 litri (il nome è naturalmente DTI 8) con potenze di 250 cv (coppia di 950 Nm), 280 cv (coppia di 1.050 Nm) e 320 cv (coppia di 1.200 Nm). In questo caso al classico sistema di trattamento dei gas di scarico Scr e al filtro antiparticolato è stato aggiunto un sistema Egr per il riciclo dei gas di scarico durante la combustione, che provvede a ridurre sensibilmente gli ossidi di azoto.

L'iniezione è sempre Common rail ma con un sistema multiplo, che prevede fino a cinque iniezioni per ciclo e una pressione portata a 2.000 bar, numeri molto interessanti sia sotto il profilo dei consumi che sotto quello delle prestazioni, in particolare dell'erogazione della potenza. Rispetto alle proposte avanzate da molti concorrenti quella Renault Trucks punta infatti a riportare anche sulle cilindrate minori soluzioni molto sofisticate.

vere come il trasporto di legname in Camerun, con carichi da 120 tonnellate a Dubai, o anche nelle miniere in Turchia". Si è trattato sicuramente del test più severo, perché a contatto diretto

con la clientela, concluso a poche settimane dal lancio, dopo sette anni di prove continue, dieci milioni di chilometri percorsi in condizioni estreme, 500 veicoli prodotti per i soli test e

cinque milioni di ore sui banchi prova.

Il passo successivo è stato di affidare i primi cinquanta camion usciti dalla linea di produzione a clienti selezionati sparsi in tutto il mondo. "Coprendo tutte le applicazioni dei veicoli. Abbiamo quindi potuto metterli alla prova nel campo del trasporto regionale e in quello internazionale, nelle cave e in condizioni particolarmente severe come il trasporto di legname in Camerun, con carichi da 120 tonnellate a Dubai, o anche nelle miniere in Turchia". Si è trattato sicuramente del test più severo, perché a contatto diretto con la clientela, concluso a poche settimane dal lancio, dopo sette anni di prove continue, dieci milioni di chilometri percorsi in condizioni estreme, 500 veicoli prodotti per i soli test e cinque milioni di ore sui banchi prova.



A sinistra, una fase della lavorazione che ha portato alla definizione dei prototipi. Sopra e in centro, le nuove gamme Renault Trucks.



MAURO ZOLA
DÜSSELDORF

Ci sono i normali camion da cava e poi ci sono gli specialisti inarrestabili. Per capire bene la differenza tra le due categorie c'è un unico modo possibile: testarli sul campo, cioè metterli alla frusta in una cava, soltanto così si possono infatti apprezzare i particolari che fanno davvero la differenza.

È quello che abbiamo fatto con il nuovo Arocs, anzi, con

tanti nuovi Arocs, dall'entry level 4x2 al "mostruoso" 8x8 con motore da 510 cv. Location per il nostro test l'enorme cava Rheinkalk, situata nelle vicinanze di Düsseldorf, in cui sono stati ricavati tre differenti percorsi, in modo da poter valorizzare le diverse caratteristiche della gamma Arocs, in relazione ai segmenti più importanti in cui si divide il mercato del mezzo d'opera, in cui il 45 per cento dei camion viene utilizzato direttamente nei cantieri o

nelle cave, il 30 per cento serve all'approvvigionamento e alla movimentazione dei materiali e il 15 per cento viene abbinato a betoniere o betonpomme

Nel primo dei tre diversi percorsi abbiamo avuto a disposizione un Arocs 4x2 da 18 tonnellate, mosso dal motore da 7,7 litri già visto su Atego e Antos, con una potenza massima di 238 cv e una coppia di 1.000 Nm, l'ideale per un utilizzo non troppo esasperato in cantiere. L'equipaggiamento è natural-



Arocs all'interno della cava situata nelle vicinanze della città tedesca di Düsseldorf. Diversi i mezzi d'opera Mercedes-Benz a disposizione del 4x2 al "mostruoso" 8x8 con motore da 510 cavalli.

PRESTAZIONI STREPITOSE

IL NUOVO MOTORE DA 15.6 LITRI E 525 CAVALLI DI POTENZA EROGATA

Anche se in realtà il suo utilizzo in cantiere sarà piuttosto limitato, giusto forse in accoppiata con trasporti davvero eccezionali, è indubbio che la curiosità attorno alle prime applicazioni sull'Arocs (e in parallelo dell'Actros) del più recente tra i motori Mercedes-Benz, cioè l'OM473 da 15,6 litri, è tanta. Per vederlo all'opera bisognerà aspettare la fine dell'anno ma intanto abbiamo avuto un piccolo "assaggio", sia pur statico, con un esemplare tra gli Arocs esposti che montava proprio quel propulsore. Che è naturalmente in grado di raggiungere prestazioni eccezionali, con una potenza massima che, per ora, arriva fino a 625 cv e una coppia massima di 3.000 Nm. Dal punto di vista della struttura si

tratta di un sei cilindri in linea, che come tutti gli altri modelli della Stella dispone di un eccezionale arco di erogazione della potenza, con una coppia di 2.500 Nm disponibile a partire dai 900 giri al minuto, e prestazioni estremizzate grazie all'uso di una soluzione Turbocompound, cioè di una seconda turbina posizionata a valle del turbocompressore principale, che serve essenzialmente per recuperare la pressione dei gas di scarico e usarli per incrementare la potenza massima, trasmessa attraverso un albero e un giunto idraulico che lo collega alla trasmissione. La gamma OM473 comprende al momento tre versioni, con rispettivamente 517, 578 e 625 cv (e coppie di 2.600, 2.800 e 3.000 Nm).

MERCEDES-BENZ

Nessun rivale in cava per Arocs

mente un ribaltabile trilaterale, il più adatto al trasporto di materiale sfuso.

Per quel che riguarda il motore, si tratta di un sei cilindri piuttosto leggero nella costituzione, con alcune finenze tecnologiche come la pressione dell'iniezione Common rail portata a 2.100 bar e la sovralimentazione garantita da un turbo doppio asimmetrico, comuni sulle versioni più potenti e di maggior cilindrata più rare su queste cilindrata. Tra le tante virtù di questo OM 936 quella di saper erogare una buona percentuale della potenza a disposizione a un regime di giri piuttosto basso, non appena ci si avvicina ai mille giri al minuto la risposta all'acceleratore diventa infatti immediata. Caratteristica che se utilizzata in abbinamento

428 cv. La massa totale a terra in questo caso arriva alle 32 tonnellate, non uno scherzo dato che come in tutte le prove viaggiamo a pieno carico.

Grande protagonista è ancora una volta il Powershift 3, però usato nella sua modalità Off Road, il che vuol dire che la trasmissione sceglie in automatico la marcia migliore con cui partire, tenendo conto della pendenza e del carico, una volta in movimento i cambi di marcia avvengono a un regime di giri più elevato e sono più rapidi, in modo da mettere al sicuro mezzozzo e conducete anche in situazioni limite. Questo non vuol naturalmente dire che si rinuncia al comfort, anzi le cambiate risultano, quando possibile, morbide come in modalità Standard. A fare il resto ci pensa il rappor-

tere attivata sia andando in avanti che in retro e permette di giostrare la velocità desiderata utilizzando soltanto il pedale del freno, il che si rivela molto utile per ripartire in salita oppure nella manovre.

Chiusura in grande stile con un circuito denominato "estremo" e che quindi andiamo ad affrontare a bordo del modello più performante tra quelli che fanno parte dell'attuale gamma, si tratta di un Arocs 4151 8X8/4, un colosso da 41 tonnellate con quattro assi motori e i due anteriori sterzanti, dotato della più potente versione del sei cilindri da 12,8 litri OM470, con 510 cv e una coppia eccellente di 2.500 Nm già dai 1.100 giri/min. Il motore era abbinata per l'occasione al cambio manuale a sedici marce previsto come optional (e quindi con relativo sovrapprezzo), dotato di servosterzo elettroidraulico Servotwin, che agisce in funzione della velocità e può contare su di una funzione attiva di ritorno dello sterzo e del sistema shift by wire, che ne facilita le cambiate, approfittando anche della frizione più morbida. Una configurazione adatta ad affrontare sfide ben più impegnative del circuito creato dagli specialisti di Mercedes-Benz, che comunque comprendeva anche una serie di salite con pendenza del 40 per cento e fondo sdruciolevole in cui si è rivelato provvidenziale l'innesto automatico del bloccaggio dei differenziali (anche se è naturalmente presente anche un comando per l'operazione manuale), che si attiva al minimo accenno di problemi legati alla trazione. Al resto pensa la compensazione del carico, che ne suddivide il peso sui vari assi, dando modo di poter contare sempre sul 100 per cento della trazione.

A stupire soprattutto la resa del propulsore, che pur se l'Arocs viaggia con il massimo carico riesce a dare il massimo senza richiedere troppi sforzi, uscendo di rado dalla green zone ideale e quindi mantenendo i consumi contenuti.

LOCATION PER IL NOSTRO TEST È L'ENORME
CAVA RHEINKALK IN CUI SONO STATI RICAVATI TRE
DIFFERENTI PERCORSI, IN MODO DA POTER VALORIZZARE
LE DIVERSE CARATTERISTICHE DELLA GAMMA AROCS,
IN RELAZIONE AI SEGMENTI PIÙ IMPORTANTI
IN CUI SI DIVIDE IL MERCATO DEL MEZZO D'OPERA.

con il cambio automatizzato Powershift 3, di serie sull'Arocs, facilita i trasferimenti, anche quelli in autostrada, in cui si fa ricorso naturalmente alla modalità Standard, che comprende di serie la funzione Ecoroll, decisiva per contenere i consumi.

E sempre a proposito di trasferite su strade asfaltate, merita almeno un cenno il comfort, che pur trovandoci a bordo di un veicolo con sospensioni a balestra sui due assi, non viene mai meno; unica pecca il beccheggio della cabina, che aiuta ad ammortizzare gli scossoni sullo sterrato ma si avverte distintamente su fondo regolare.

Tutto cambia quando si affronta lo sterrato e nel nostro caso cambia anche il protagonista, che diventa un quattro assi 8x4/4, equipaggiato con il propulsore da dieci litri OM 470, con una potenza massima di

to al ponte piuttosto corto, come richiede la liturgia della marcia fuoristrada e risulta decisiva anche l'altezza del telaio, che può arrivare fino a 115 mm in più rispetto alle versioni da cantiere dell'Actros. Se poi si deve affrontare una discesa particolarmente impegnativa, basta affidarsi all'accoppiata freno motore/Retarder, con il primo che sul motore da 10 litri sviluppa già una potenza di 462 cv.

Nella seconda parte del percorso di prova abbiamo invece potuto vedere all'opera alcune novità esclusive dell'Arocs. Come la modalità di disimpegno (Crawl function), che quando attivata riproduce il classico "sfrizionamento", permettendo con poca fatica da parte del conducente di uscire da una buca di fango o comunque da situazioni particolarmente impegnative. Nuova anche la funzione di marcia lenta, che può es-



Sul mercato del mezzo d'opera, il 45 per cento dei camion viene utilizzato nei cantieri o nelle cave, il 30 per cento per la movimentazione dei materiali e il 15 per cento abbinato a betoniere o betonpomme.

L'Arocs. Una nuova forza nel cantiere.

Scoprite la forza pura del nuovo Arocs: motore potente e una catena cinematica innovativa, per affrontare con sicurezza anche i percorsi più impegnativi. La robusta struttura del telaio di nuova concezione permette di trasportare facilmente anche i carichi più elevati. Venite a scoprirlo presso il vostro concessionario Mercedes-Benz di fiducia e all'indirizzo www.mercedes-benz.it/nuovo-arocs





DAIMLER

Come brilla la Stella dell'Est!

GIANCARLO TOSCANO
PECHINO

Daimler parla sempre più cinese. Procede a grandi passi l'offensiva del Gruppo tedesco in Cina. Un nuovo step che consente a Daimler di incrementare il suo ruolo nell'importante mercato del paese asiatico è la fondazione della Daimler Trucks e Buses China Ltd (DTBC), una società legalmente indipendente che sovrintenderà a tutto il business Daimler trucks e buses. Nelle sue funzioni di Presidente e Ceo, Robert Veit, già Vice Presidente esecutivo di Daimler Trucks Cina, riporterà direttamente a Hubertus Troska, responsabile per la Cina all'interno del Consiglio di amministrazione di Daimler. L'essere strutturalmente indipendente consentirà

a DTBC di focalizzarsi sulle specifiche esigenze dei clienti cinesi. Nel contempo, l'integrazione della divisione buses darà spazio a nuove opportunità di business.

“Proseguiamo nel piano di riallineamento strutturale del

LA NEONATA DAIMLER TRUCKS E BUSES CHINA LTD SOVRINTENDERÀ ALL'INTERO BUSINESS TRUCKS AND BUSES NELLA REPUBBLICA POPOLARE.

nostro business in Cina con la nuova Daimler Trucks e Buses Ltd - ha dichiarato Hubertus Troska - la nuova società è un'altra pietra miliare per Daimler in Cina e illumina il nostro obiettivo a lungo termine sul più grande mercato veicolistico del mondo, che promette di offrire enormi potenzialità di crescita nel futuro”. Dal canto

suo Robert Veit ha dichiarato: “DTBC assicurerà un prezioso contributo per la futura espansione del business truck esistente e per l'ampliamento della nostra gamma prodotti, per esempio nel segmento bus. In un mercato fortemente competitivo

come quello dei truck in Cina, la costituzione di una società come DTBC è quanto mai opportuna dal momento che garantirà l'implementazione di un piano di espansione più strategico, più elevate efficienze, più strette collaborazioni con i partner e una più veloce risposta ai clienti”.

La nuova organizzazione si

basa sulle realizzazioni e i successi di Daimler Trucks in Cina, che ha venduto più di 6.100 veicoli nel 2012. Per il sesto anno consecutivo, Mercedes-Benz ha mantenuto la leadership del mercato nel segmento premium, all'interno della categoria truck importati e nei confronti dei competitori europei. Rafforzando questa posizione, DTBC potrà implementare offerte aggiuntive come i servizi finanziari, il fleet management o le soluzioni telematiche Fleet-Board, arrivando a supportare meglio i clienti nella gestione della total cost of ownership. Nello stesso tempo, Daimler rafforza la sua presenza come costruttore leader globale nel settore bus. DTBC infatti faciliterà la ricerca e lo sviluppo di nuove opportunità di business sul mercato cinese.

DA STOCCARDA A PECHINO IL FILO ROSSO DELL'OFFENSIVA DAILMER

Stoccarda chiama Pechino. In Cina Daimler, che ha base nella capitale, opera attraverso diverse società: Daimler Greater China Ltd, Mercedes-Benz (China) Ltd, Mercedes-Benz Auto Finance Ltd, Daimler Northeast Asia Parts Trading & Services Co. Ltd, le joint venture Pechino Benz Automotive Co. Ltd (BBAC), Pechino Mercedes-Benz Sales Service Co. (BMBS), Pechino Foton Daimler Automotive Co. Ltd (BFDA), Fujian Benz Automotive Corporation (FBAC) e Shenzhen BYD Daimler New Technology Co. Ltd così come le società commerciali situate a Hong Kong e Taiwan. Per sottolineare l'importanza del mercato cinese, Daimler ha anche creato lo scorso dicembre una nuova posizione all'interno del suo Consiglio di amministrazione, quella di responsabile della Regione Cina Maggiore, occupata al momento da Hubertus Troska.

La produzione locale di auto Mercedes-Benz è iniziata nel 2006 con la precedente serie della Classe E presso la Pechino Benz Automotive Co. Ltd (BBAC); la serie Classe C è arrivata nel 2008. BBAC sta producendo dal maggio 2010 l'attuale Classe E nella versione a passo lungo assemblata specificamente per il mercato cinese. La prima GLK prodotta localmente è uscita dalle catene di montaggio di Pechino nel dicembre 2011. Sul fronte delle vendite, Pechino Mercedes-Benz Sales Service Co. (BMBS) è una joint venture costituita tra Daimler e il suo partner strategico BAIC che raggruppa in un'unica organizzazione integrata le funzioni vendita e marketing, aftersales, espansione del network dei dealer, vendita auto usate e auto per le flotte, training per dealer e officine, il tutto riferito alle auto della Stella commercializzate in Cina. Mercedes-Benz Cars è rappresen-

tata in Cina con un portfolio prodotto completo; circa 210mila veicoli sono stati venduti nel 2012 e almeno 50 nuovi concessionari saranno ogni anno aggiunti alla rete di vendita che conta già oltre 220 operatori.

Cina è già il quinto più grande mercato per i trucks Mercedes-Benz. Con una quota di oltre il 50 per cento nel segmento premium, Mercedes-Benz Trucks guida il mercato soprattutto nel segmento heavy-duty. Importante è la joint venture con il costruttore truck Foton Motor: da metà 2012, la produzione di trucks di fascia media e pesante del brand Auman è cominciata presso l'impianto di Pechino-Huairou.

In più, Daimler sta producendo vans Mercedes-Benz dall'aprile 2010, grazie alla joint venture Fujian Benz Automotive Corporation. Dal 2006 è inoltre attiva la Daimler Financial Services che offre soluzioni di finanziamento attraverso Mercedes-Benz Auto Finance China. Da metà 2012 il portfolio prodotti include le soluzioni leasing. Infine, con BYD Daimler ha avviato la joint venture Shenzhen BYD Daimler New Technology Co. Ltd per lo sviluppo di un veicolo elettrico destinato al mercato cinese.

MERCEDES-BENZ

ACTROS AMICO FIDATO DELL'AMBIENTE

G. TOSCANO
STOCCARDA

Actros convince anche gli ambientalisti. Se aziende e clienti hanno già avuto modo di apprezzare le performance dell'ammiraglia truck di Mercedes-Benz in materia di economia di gestione, ora ulteriore conferma delle qualità ecologiche dell'Actros viene dal conferimento del “Green Truck 2013” al modello Actros 1851 GigaSpace. I giurati delle riviste specializzate tedesche di settore, “VerkehrsRundschau” e “Trucker”, non hanno fatto altro che prendere atto dei risultati dei test indipendenti condotti nel corso dell'ultimo anno, confermando il basso consumo di carburante dell'Actros.

Alla cerimonia di consegna del riconoscimento, Jörg Zürn, Responsabile di Truck Product Engineering Heavy/Medium Duty Platform CoE, ha così commentato la vittoria dell'Actros 1851 GigaSpace: “Il ‘Green Truck 2013’ conquistato dall'Actros 1851 GigaSpace è un'autorevole, indipendente conferma dei risultati ottenuti dal piano di sviluppo che abbiamo seguito avendo come obiettivo la creazione di un nuovo ed ecologicamente compatibile truck in grado di essere in regola con la normativa Euro 6. Ciò è ulteriormente confermato dal fatto che altre due varianti dell'Ac-



tros sono nella top ten dei veicoli ambientalisti”.

I criteri chiave per l'assegnazione del riconoscimento comprendono innanzitutto il consumo di carburante e ovviamente le emissioni di CO2. Ulteriori fattori presi in considerazione sono la classificazione delle emissioni allo scarico e il carico utile massimo. La base per la determinazione del consumo è stata ottenuta dai risultati dei test condotti dagli specialisti dei magazine del settore truck “VerkehrsRundschau” e “Trucker” su strade ordinarie.

Un contributo significativo all'ottimo risultato dell'Actros 1851 GigaSpace, che ha registrato un consumo di carburante di quasi un litro inferiore rispetto al veicolo classificatosi secondo, è stato fornito dal sistema Predictive Powertrain Control (PPC) che riconosce la topografia della strada e agisce per ottenere un livello ottimale di consumo del veicolo. L'innovativo sistema di assistenza alla guida mostra la sua forza in particolare sulle strade collinari con diversi saliscendi: in qualità di primo cruise control basato su Gps al mondo, il PPC non solo interviene sul controllo di velocità e frenatura ma anche della trasmissione. All'interno di una sostenibile estensione dell'impiego della funzione EcoRoll, dotazione standard dell'Actros che gioca un ruolo attivo nel ridurre il consumo, il Predictive Powertrain Control opera molto intelligentemente quando serve il suo intervento, per eseguire un cambio marcia nel momento giusto.

L'Actros è stato abile a dimostrare il raggiungimento di significativi risparmi di carburante dopo il suo debutto mondiale nel 2011. In un test comparativo di oltre 10mila chilometri tra Rotterdam e Stettino, monitorato dai professionisti della Dekra, il modello 1845 LS BlueTec 6 ha registrato un vantaggio del 4,5 per cento nel consumo di carburante rispetto al modello Euro 5 della precedente serie Actros.



Da sinistra, Johannes Reichel, Chief Editor Trucker, Jörg Zürn, Responsabile di Truck Product Engineering Heavy/Medium Duty Platform CoE, e Birgit Bauer, Chief Editor VerkehrsRundschau.

MODIFICATI ANCHE CABINA E CHASSIS VOGLIA DI RINNOVAMENTO PER LA GAMMA ECONIC

L'introduzione del motore Euro 6 è soltanto una delle novità che caratterizzano la più recente serie dell'Econic, di cui sono stati modificati anche cabina e chassis, cioè le variabili più importanti per la mission a cui lo specialista tedesco è destinato: cioè il trasporto rifiuti, ma anche la delivery urbana.

In pratica possiamo dire che per la cabina, oltre che con correzioni estetiche (mascherina del radiatore di nuovo design, paraurti rafforzati, luci diurne a Led), si è operato di fino sugli interni, ripositionando i comandi e spostando freno a mano e cambio all'altezza del volante, in modo da renderne l'uso più semplice ed ergonomico. Molti di più sono ora gli spazi portaoggetti, con un vano ricavato anche dietro i sedili, e sono state migliorate la ventilazione e l'isolamento acustico della cabina.

Il cambio resta il solito automatico Allison a sei rapporti, ma dotato del nuovo software Eco, che aiuta risparmiare carburante e migliora il comfort di marcia ben adeguandosi ai continui stop&go.



Se il nuovo Econic Euro 6 sarà disponibile da fine anno, non vedrà invece la luce fino alla metà del prossimo anno la definitiva versione a gas, sempre Euro 6, destinata però visti i presupposti a un grande successo, fin dal 2002 Mercedes-Benz propone una versione Ngt del suo veicolo con cabina ribassata.

La versione Euro 6 del propulsore a metano è stata ottenuta semplicemente aggiungendo un sistema di ricircolo dei gas di scarico,

quindi senza bisogno di Scr o di filtro antiparticolato. Al momento si tratta ancora di una serie sperimentale ma i risultati raggiunti a livello di consumi e comfort di marcia sono già eccellenti.

La gamma Econic comprende versione a due o tre assi (6x2 e 6x4), con quello anteriore o posteriore aggiunto che può essere sterzante elettroidraulico progressivo, i passi variano dai 3.450 ai 5.700 mm. Le cabine sono due, alta (con spazio interno fino a 1.745 mm) e bassa (con tetto a 1.295 mm dal pavimento).

Quanto ai propulsori, dobbiamo aggiungere un'annotazione che, visti i tempi che corrono, deve per forza riguardare i consumi. Infatti, per le nuove versioni di Unimog ed Econic sono calati, rispettivamente del 3 e del 4 per cento, nonostante adesso montino motori Euro6 o forse proprio per questo.

Ai propri camion speciali (elenco da cui in Italia andrà depennato lo Zetros che non verrà realizzato in versione Euro 6) Mercedes-Benz ha riservato tre 4 cilindri Om 934 e due sei cilindri Om 936, già visti sulla nuova generazione di Atego oltre che sull'Antos, con cilindrata rispettivamente di 5,1 e 7,7 litri e potenze che variano dai 156 ai 354 cv.

A caratterizzarli dal punto di vista tecnico nuovi iniettori a elettrovalvola con dieci fori, che consentono di ottimizzare il processo di iniezione in ogni condizione. A garantire il rispetto della norma sulle emissioni la combinazione tra ricircolo dei gas di scarico, riduzione catalitica selettiva e filtro antiparticolato.

NILS RICKY WÖRTH

Anche per l'Unimog, il più speciale tra i camion della Stella, arriva l'ora dell'Euro 6. E l'avvento delle nuove motorizzazioni porta a tutta una serie di novità per il famoso tuttofare, a partire da una razionalizzazione della gamma, a cui corrispondono nuove denominazioni. Al posto dell'U20 ad esempio adesso ci sono i modelli U 216 e 218 dove la prima cifra ne indica la tipologia progressiva, la seconda i cavalli erogati dal propulsore.

E proprio dai portaattrezzi, giunti alla seconda generazione, conviene partire: dal punto di vista della linea pochi ma incisivi i cambiamenti, con la cabina di cui vengono contenute le dimensioni, fino a integrare i nuovi paraurti con luci diurne a led, per il resto quel che si vede è limitato ai tergicristalli montati sopra il parabrezza per migliorare la visibilità sull'anteriore, sublimata dall'aggiunta di una telecamera.

Piccole migliorie anche per gli interni, con il volante che diventa multifunzione, il piantone dello sterzo regolabile e le leve dello sterzo inglobano anche i controlli per cambio e freno motore. Rivisto anche il quadro strumenti, con il joystick per gli attrezzi che è ora estraibile. Tra i dettagli (ma importanti) da segnalare il nuovo impianto di climatizzazione più efficiente e l'impianto di regolazione della pressione pneumatici che riferisce sul display e comprende tre modalità standard (strada, sabbia e percorso accidentato) in modo da facilitarne l'uso.

Sull'impianto idraulico il progresso maggiore riguarda un incremento di potenza del 30 per cento, arrivando con la sola presa di forza frontale a 160 kW. Allo stesso modo l'impianto idraulico di potenza VarioPo-



UNIMOG

Radicali interventi

wer, in pratica il sistema di azionamento degli attrezzi, è stato trasformato in modo che, grazie a un doppio circuito con portata singola di 125 litri di olio al minuto e una pressione di 280 bar, possano essere eseguiti più lavori contemporaneamente,

sfruttando una potenza di 58 kW per ogni singolo circuito.

Tra le novità assolute va inserita la possibilità di passare dalla trazione idrostatica al cambio manuale in movimento,

il tutto con una potenza aumentata del 20 per cento, la possibilità di arrivare a una velocità di 50 km/h e una modalità, la Drive Work, utile quando si cambia repentinamente area di lavoro. Tutti vantaggi che non si limitano a rendere più confortevole l'uso dell'Unimog (se abbinato al cambio automatizzato Eas l'operazione avviene in automatico) ma preservano la fri-

compresa tra le 7,5 e le 10 t.

Per gli altri modelli, cioè quelli compresi tra l'U318 e l'U530 la maggior novità riguarda l'arrivo tra i propulsori di un sei cilindri con 299 cavalli di potenza il che ne fa il più potente Unimog mai realizzato. In più grazie a ruote in alluminio e un uso accorto dei materiali del telaio, che ha non a caso forme ricche di rientranze, il peso è

L'INTRODUZIONE DEI NUOVI PROPULSORI EURO 6 È ACCOMPAGNATA DA TUTTA UNA SERIE DI NOVITÀ PER IL FAMOSO TUTTOFARE.

zione e fanno risparmiare carburante.

Tornando alla gamma, si parte con i piccoli U216 e 218, che si differenziano dagli altri, oltre che per il motore meno potente, per le dimensioni compatte, con un passo di soli 2.800 mm e quindi un diametro di volta di 12,6 metri. La massa totale a terra è in questo caso

stato ridotto e nonostante lo spazio necessario per l'ingombrante blocco catalizzatori dei motori Euro 6 il passo è stato accorciato di 80 mm, favorendo la maneggevolezza. I differenti modelli possono quindi disporre di passi che variano dai 3.000 ai 3.900 mm, con Ptt da 7,5 a 16,5 tonnellate.

Visto l'uso estremo che spes-

so si fa dell'Unimog si è lavorato anche sugli assali, il che ha contribuito ad incrementare il carico utile da 100 a 300 kg a seconda del modello.

Più radicale l'intervento sui modelli con spiccata attitudine fuoristradistica, e cioè l'U4023 e l'U5023. Per fare posto al quattro cilindri Euro 6 infatti il blocco motore è stato arretrato di circa un metro andando a finire in pratica sotto il sedile del guidatore. La cabina è stata quindi allungata e rialzata di 120 mm, il che, complice lo spostamento della leva del cambio sul piantone dello sterzo, ha reso gli interni più fruibili. Il posizionamento centrale permette poi di azionare gli eventuali attrezzi direttamente dal motore, e sempre per lo stesso motivo il nuovo Unimog, che conta su di un unico passo da 3.850 mm, ha un baricentro più basso senza penalizzare la luce libera dal suolo. Sulle serie off road sono inoltre stati adottati tutti gli accorgimenti riservati alle altre serie dell'Unimog.

Una nota a margine la merita il cambio, a cui data la destinazione tout terrain sono stati accorciati i rapporti, mantenendo le otto marce anteriori e le sei posteriori, a cui può essere abbinato uno speciale gruppo riduttore con fascia di velocità compresa tra i 2,5 e i 3,5 km/h.



Per Unimog è il momento della razionalizzazione della gamma che prevede nuove denominazioni.

DAF TRUCKS

Segnali forti
contro la crisiURBANO LANZA
MISANO ADRIATICO

Sul circuito di Misano Adriatico, in occasione della tappa italiana del campionato Truck Racing 2013, Paolo Starace, Amministratore delegato Daf Veicoli Industriali, ha tenuto una conferenza stampa in cui ha illustrato la strategia del costruttore olandese per il mercato italiano. Tema centrale l'introduzione dell'Euro 6. "Quella di Misano - ha esordito il numero uno di Daf in Italia - è sempre una bella circostanza, una tradizione e una preziosa occasione per coloro che non hanno avuto occasione di toccare con mano le ultime novità di casa Daf di ricevere più informazioni su una gamma completamente rinnovata e sui nostri servizi".

Starace ha ricordato che "anche in contesti economici difficili come quello che stiamo vivendo, siamo soliti registrare risultati che lasciano il segno. I risultati finanziari di Paccar sono alquanto lusinghieri: nel 2012 il fatturato consolidato e i ricavi sono saliti a 17,05 miliardi di dollari, i ricavi netti a 1,11 miliardi e la quota di mercato in Nord America, con i marchi Ken-

nere leader. Paccar ha anche predisposto un programma di acquisto di proprie azioni grazie alla liquidità disponibile. È questo un segnale forte nei confronti del mercato: Paccar è un'azienda che guarda al futuro con più serenità rispetto ad altre". E di serenità, che equivale a dire ottimismo, c'è proprio bisogno visto che in Europa, il mercato dei veicoli industriali ha segnato lo scorso anno un calo rispetto al 2011, con circa 225mila immatricolazioni nel segmento sopra le 16 t e circa 55mila in quello dei leggeri da 6 a 15,9 t. "Un 2012 in flessione rispetto al 2011 - ha

26,5
per centoLA QUOTA RECORD
CONQUISTATA DA
PACCAR FINANCIAL
IN EUROPA

confirmato Starace - con un andamento migliore rispetto al 2009-2010 ma peggiore del 2011. Non tutti i paesi europei vanno però alla stessa velocità: per esempio, Polonia, Olanda e Francia si muovono positivamente, Italia e Spagna meno bene. Il primo trimestre 2013 è andato come quello del 2012: tuttavia, crediamo che nella seconda parte dell'anno il mercato europeo abbia delle chances di risollevarsi". In Italia il mercato dei pesanti oltre le 16 t ha chiuso il 2012 con poco meno di 12mila im-

All'avanguardia
Il nuovo XF Euro 6 fotografato a Misano Adriatico dove ha attirato le attenzioni degli appassionati del marchio Daf Truck accorsi sul circuito romagnolo per l'appuntamento con il Truck Racing 2013.

nel mondo. Senza contare Paccar Financial, che in Europa ha una quota record del 26,5 per cento: in pratica, un veicolo su quattro viene finanziato con la finanziaria del Gruppo. Il pensiero corre alle prospettive economiche della restante parte del 2013 e del prossimo futuro: il Pil europeo crescerà di un modestissimo 0,1 per cento quest'anno, dopo il calo dello 0,2 per

PAOLO STARACE, AMMINISTRATORE DELEGATO DAF VEICOLI INDUSTRIALI, ILLUSTRATE LE STRATEGIE DEL COSTRUTTORE OLANDESE PER IL MERCATO ITALIANO.

cento del 2012. Per il 2014 la crescita prevista è dell'1,2 per cento. La produzione industriale stimata segna un -0,5 per cento. "Come chiuderà il 2013 - si è chiesto Paolo Starace - Le stime per l'Europa dei veicoli industriali ci dicono che le immatricolazioni per quanto riguarda la categoria oltre le 16 t saranno di 220-240mila unità, in leggero aumento rispetto al 2012 nonostante i primi mesi dell'anno siano sostanzialmente in linea con l'anno scorso. Questo perché ci sarà l'anticipo degli investimenti per 2014: la clientela che non ha la necessità di acquistare un Euro 6 per ragioni economiche si muoverà all'ultimo momento con l'acquisto di veicoli Euro 5 per evitare aumenti di listino che purtroppo sono dovuti ai pesanti investimenti che tutti i costruttori hanno dovuto affrontare per l'adeguamento alla nuova normativa antiemissioni. Stiamo cercando di far capire ai dealer che in un momento come questo è bene che si dotino di veicoli per far fronte al picco di richieste di fine anno". Per l'Italia, le stime 2013 indica-



no che le immatricolazioni saranno in linea con il 2012 anche se con una compensazione dovuta appunto all'anticipazione degli ordini Euro 5 a causa dell'introduzione dell'Euro 6 nella seconda parte dell'anno. Questo porterà un calo fisiologico degli ordini del 2014 espletati l'anno prima.

"I concessionari - ha continuato Paolo Starace - hanno

litri e sei cilindri in linea. Dotato di iniezione Common Rail, questa unità prevede turbo a geometria variabile, ricircolo dei gas di scarico EGR e filtro antiparticolato. "L'introduzione delle nuove motorizzazioni Euro 6 - ha precisato Paolo Starace - ha comportato l'adozione di modifiche al telaio con un maggior spazio nella parte anteriore per una superficie di scambio termico più grande che garantisca la massima efficienza, un nuovo posizionamento dei componenti, il nuovo assale anteriore e ponte posteriore, nuove sospensioni e nuove sospensioni cabina. Inoltre, la scatola dello sterzo è ora montata direttamente sul telaio. Esternamente la cabina è stata aggiornata la nuova calandra superiore e inferiore, nuovi fenders e minigonne nonché novità per paraurti, luci, parafanghi, finestrini. Anche all'interno i veicoli Euro 6 beneficiano di una serie di significativi aggiornamenti: sedili, volante, pannello strumenti, disposizione comandi, letti, pannelli portiere,

pannello retro cabina e gamma materiali e colori".

Importante è anche il nuovo Paccar MX-11 dal design compatto, il peso ridotto (180 kg in meno del fratello maggiore MX-13) e potenze comprese tra 290 e 440 cv. La cilindrata è pari a 10,8 litri per un'architettura sei cilindri in linea. L'ulteriore step di sviluppo delle soddisfacenti tecnologie Euro 5 ha portato allo sviluppo dei nuovi Paccar PX-5 e PX-7. Il primo è un quattro cilindri in linea da 4,5 litri con potenze di 150, 180 e 210 cv, il secondo un sei cilindri in linea da 6,7 litri che eroga 220, 250, 280 o 310 cv.

In tema di servizi, l'aggiornamento Daf Multisupport prevede un'offerta completa con nuovi pacchetti a disposizione della clientela: Warranty Plus è la più completa offerta di pacchetti garanzia, Flex Care l'offerta base ma flessibile di pacchetti dedicati alla riparazione e manutenzione del veicolo. Nel 2013 sono entrati a far parte della rete italiana di Daf nuovi concessionari: Immediate Trucks di Verona e Trento, CGT Trucks a Milano. La rete del costruttore olandese è costantemente impegnata nell'affrontare il passaggio da Euro 5 a Euro 6. Le attività di marketing sono in pieno fermento: dopo la presentazione nazionale a Misano Adriatico del nuovo XF 460-510 FT, l'1 e 2 giugno si è tenuto l'open week end nazionale di tutta la rete Daf Trucks con presentazione locale dell'XF 460-510 FT. In settembre sarà la volta della presentazione stampa che precede l'avvio del programma Eco Driving con veicoli Euro 6 mentre a ottobre si terrà la presentazione nazionale delle rinnovate gamme LF/CF Euro 6.



Il nuovo Daf LF Euro 6 sarà presentato in Italia a ottobre.



Paolo Starace, Amministratore delegato Daf Veicoli Industriali

worth e Peterbilt, è passata dal 26,7 del 2011 al 28,9 per cento dello scorso anno. Paccar è un'azienda che per oltre 70 anni consecutivi ha generato utili e ha distribuito dividendi. Questo le consente di mantenere un rating molto alto e di avere accesso a mercati finanziari con tassi vantaggiosi che le consentono di fare investimenti in ricerca e sviluppo necessari per rima-

matricolazioni, i leggeri hanno pressoché confermato l'andamento dell'anno precedente, con meno di 5mila unità.

Casa europea, Daf guarda con apprensione alle sorti del Vecchio Continente, continuando a investire e lanciando segnali positivi per il futuro. Un esempio è il nuovissimo centro distribuzione ricambi di Eindhoven, all'avanguardia

VOLVO TRUCKS

Orologio di design

Il design è per sua natura aperto a molteplici soluzioni creative. Quello della nuova ammiraglia del lungo raggio di Volvo Trucks, l'FH, ha ispirato niente meno che un'intera collezione di oggetti pensata per l'autista. Pezzo forte della collezione il Driver Performance Watch, un modernissimo e superfunzionale orologio da polso che incorpora gli spunti di design del nuovo truck svedese. Lanciato lo scorso settembre, il nuovo Volvo FH ha subito attirato le attenzioni degli specialisti, andando a vincere il prestigioso riconoscimento per il design Red Dot Award. "Una volta scelto un concetto - spiega Asok George, capo del design degli esterni di Volvo Trucks - lavoriamo con i nostri colleghi di diverse divisioni dell'azienda e di diverse competenze per essere sicuri che il prodotto finale sia progettato nel migliore modo possibile. Se si tratta di un truck il progetto ha come fine la messa in strada, se è qualcos'altro, probabilmente viene progettato anche per essere indossato". Come nel caso dell'orologio Driver Performance, parte integrante di una colle-



zione che ha visto la collaborazione di designer e ingegneri Volvo Trucks proprio come se si trattasse di un camion. In particolare, l'orologio è stato disegnato da Patrik Palovaara, Senior Designer del design studio Volvo Truck di Göteborg. "Il design di un orologio - spiega Palovaara - deve comunicare un preciso messaggio. Il Driver Performance comunica orgoglio. Sei orgoglioso del tuo camion e sei orgoglioso del tuo orologio". Tra gli elementi del nuovo FH che hanno ispirato il design dell'orologio ci sono lo stile degli interni e il font della firma Volvo nel quadro strumenti. Le proporzioni dell'oggetto e il modo in cui si posiziona sul polso sono stati anch'essi studiati per dare all'orologio una reminiscenza dell'FH. Continua Palovaara: "Volevamo creare una collezione collegata al lancio dell'FH. La sfida è stata catturare il feeling del truck, non semplicemente copiarne il design ma trovare un'originale via di interpretarlo. Qualunque sia il prodotto, tu hai bisogno di identificare i problemi reali e di risolverli per fare del buon design e mettere l'utilizzatore finale al centro della tua attenzione. Non solo quindi un design per il piacere ma un design per il mondo del lavoro e dell'utilizzo concreto, dove forma e dettagli pratici sono abbinati".



VOLVO TRUCKS

Aria pura in casa FH

Scrupolosi studi e sofisticate soluzioni per garantire pulizia in cabina.

FABIO BASILICO
GÖTEBORG

Anche l'aria che si respira all'interno della cabina di un truck ha la sua importanza. Lo sa bene Volvo Trucks che alla qualità dell'aria del suo nuovo FH ha dato particolare risalto apportando dei significativi miglioramenti, principalmente utilizzando tessuti e componenti che contengono o emettono ridotte sostanze chimiche. Il risultato è che l'aria che circola all'interno dell'FH è ora considerevolmente più pulita rispetto a quella di un ambiente esterno dominato dal traffico veicolare.

"Il nostro approccio olistico - ha dichiarato Lars Mårtensson, Direttore Ambiente di Volvo Trucks - si è focalizzato sul minimizzare le emissioni provenienti dai materiali utilizzati all'interno della cabina e sul prevenire ogni possibile accesso in cabina di particelle attraverso il sistema di climatizzazione. In questo modo abbiamo significativamente ridotto gli odori e una quantità di particelle e sostanze organiche".

"Con molti autisti che trascorrono fino a 20 ore al giorno a bordo del camion - ha spiegato Hannele Nurmi, Substance Regulation Specialist di Volvo Trucks - la nostra nuova ammiraglia per le lunghe distanze è perfetta per diffondere questa nuova soluzione olistica. Il nostro approccio meticoloso ha comportato la fissazione di un limite sulle emissioni per ogni sostanza organica presente in tutti i materiali impiegati per gli interni della cabina.

Lars Mårtensson,
Direttore Ambiente
di Volvo Trucks

Abbiamo lavorato a stretto contatto con i nostri fornitori per assicurarci che le nostre richieste fossero esaudite".

Le emissioni di sostanze organiche - i cosiddetti composti organici volatili - che provengono dai materiali di cui sono fatti i tessuti costituiscono un problema risaputo in tutta l'industria automotive. Nella maggior parte dei casi, queste emissioni aumentano quando la cabina è surriscaldata o esposta direttamente al sole. Volvo Trucks affronta il problema da diversi punti di vista. Tutti i tessuti fuoco-ritardanti del nuovo FH sono stati eliminati.

Al loro posto sono stati introdotti tessuti più spessi e più densi per venire incontro alle regolamentazioni in materia di prevenzione degli incendi. Tutti i tessuti sono certificati in accordo con lo standard globale OekoTex 100 che stabilisce

Hannele Nurmi,
Substance Regulation Specialist
di Volvo Trucks

che essi non debbano contenere oltre un limite di sostanze. Elementi chimici tossici presenti nella plastica e materiali in pelle utilizzati nei sedili, nel volante e nei componenti decorativi sono stati rimpiazzati da sostanze meno dannose e la pelle è stata trattata utilizzando un processo esente da cromo. Come risultato, non solo i composti organici volatili sono stati ridotti ma con essi anche il rischio di allergie derivanti dal contatto con sostanze nocive.

Per evitare che particelle dannose entrino all'interno della cabina provenienti dall'esterno, l'aria in entrata passa

attraverso una combinazione di due filtri attivi che sono stati progettati per minimizzare il numero delle particelle stesse.

"Dalle ricerche condotte presso i clienti - ha aggiunto Hannele Nurmi - sappiamo che alcuni conducenti sono particolarmente sensibili alle reazioni allergiche. Con la cabina del nuovo FH vogliamo aiutarli a ridurre questo tipo di problema".

Per verificare i risultati ottenuti, la cabina dell'FH è stata sottoposta a test di laboratorio ad alte temperature. "I test - ha detto Lars Mårtensson - evidenziano che il numero di sostanze organiche presenti nell'aria della cabina è stato ridotto a una frazione. Il che significa che gli autisti avranno a disposizione un ambiente di lavoro più pulito e più salutare a bordo del nuovo FH. Il nostro prossimo desiderio è incorporare questa soluzione nel processo di continuo rinnovamento della gamma truck. L'obiettivo è offrire lo stesso livello di qualità dell'aria in ogni truck Volvo venduto in ogni parte del mondo".



La cabina dell'FH è stata sottoposta ad accurati test di laboratorio per verificare la qualità dell'aria.

IVECO STRALIS

Cabine di Hi-Class

GUIDO PRINA
TORINO

Se la classe non è acqua è bene ribadire il concetto. Così ha deciso Iveco che per la nuova campagna pubblicitaria dedicata al nuovo Stralis Hi-Way pone l'accento sulle cabine Hi-Class. La qualità della vita è fondamentale per chi, per lavoro, trascorre molte ore a bordo di un veicolo: è questo il messaggio al centro della nuova campagna multisoggetto per la nuova ammiraglia del costruttore torinese, sviluppata dall'agenzia pubblicitaria Leo Burnett.

La singolare e innovativa campagna stampa e affissione interpreta con un'iperbole il livello di comfort delle cabine del nuovo Stralis Hi-Way, definite "Upper class cabins". Nell'immagine l'ambiente sontuoso di una camera da letto, che ricorda gli sfarzi ottocenteschi, viene

Comfort al top
Iveco pone l'accento sul livello di comfort delle cabine del nuovo Stralis Hi-Way, definite "Upper class cabins".

associato a dettagli riconoscibili da ogni camionista che trascorre numerose ore in cabina: un calendario, una targa luminosa con il proprio nome, una radio CB.

Grazie alla partnership con il circuito di affissioni nelle aree di servizio Admoving di Autostrade per l'Italia, la



campagna è presente nel luogo di incontro e riposo più frequentato dagli autisti. Che ora possono entrare maggiormente in contatto con l'ammiraglia Iveco, apprezzandone meglio o scoprendone le qualità intrinseche del progetto che ha portato alla nascita delle nuove cabine.

Stralis Hi-Way, vincitore del premio internazionale "Truck of the Year 2013", si distingue nel mondo del trasporto commerciale come uno dei modelli tecnologicamente più avanzati e più confortevoli. Per garantire agli autisti un comfort decisamente superiore in ogni situazione, dalla guida al riposo, Iveco ha creato la cabina Hi-Way. Tutti i suoi contenuti sono stati pensati per rendere accogliente e confortevole la permanenza a bordo dell'autista: dal nuovo volante con

connect Drive comprende il navigatore con funzione "truck navigation", il sistema Driving Style Evaluation, che svolge la funzione di un istruttore di guida sempre a bordo, e il dispositivo di sicurezza Driver Attention Support, che protegge il guidatore da stanchezza e colpi di sonno. Il Driving Style Evaluation è un contenuto determinante per ridurre i consumi agendo sul fattore umano. Uno stile di guida efficiente consente risparmi reali di carburante dal 5 al 12

orari di guida, consumo di carburante, posizione GPS e tempi di percorrenza previsti. Consente inoltre la gestione automatica degli obblighi di legge relativi a scarico, gestione e archiviazione dei dati del tachigrafo e delle carte autisti. Con Driving Style Evaluation è possibile per il gestore della flotta valutare le performance di guida di ogni autista attraverso un report personalizzato. E c'è anche un report Driving Attention Support. I servizi di fleet management Iveco sono gestiti dal costruttore in collaborazione con Qualcomm, leader mondiale di settore. Va anche detto che il sistema Iveconnect Fleet consente l'integrazione dei dati con i sistemi logistici dell'azienda creando i presupposti per una gestione più razionale e quindi meglio organizzata e più efficiente di tutte le complesse operazioni di trasporto che oggi caratterizzano la quotidianità dei professionisti del settore alle prese con molteplici variabili.

Il progetto che ha portato alla nascita del nuovissimo Stralis Hi-Way intende proprio venire incontro a tutte le esigenze dei moderni protagonisti del trasporto nazionale e internazionale.

LA NUOVA CAMPAGNA PUBBLICITARIA PER STRALIS HI-WAY NE OMAGGIA LA QUALITÀ DELLA VITA A BORDO DELLE NUOVE CABINE DELL'AMMIRAGLIA.

comandi integrati per il telefono, al sistema Iveconnect con radio hi-fi e display touchscreen, che gestisce anche la funzione "Driving Style Evaluation", il navigatore e i servizi telematici avanzati.

Iveconnect è l'esclusivo sistema che consente di gestire in modo semplice e integrato infotainment, navigazione, strumenti di ausilio alla guida e servizi di fleet management. Due i set di funzioni dedicate all'autista e al gestore della flotta: Iveconnect Drive e Iveconnect Fleet. Ive-

per cento. Per migliorare la performance dell'autista, il sistema elabora i dati acquisiti dal motore, veicolo e GPS attraverso un algoritmo avanzato e fornisce in tempo reale due feed-back: valutazione dello stile di guida, suggerimenti per la riduzione dei consumi. Il terminale di bordo dei servizi di fleet management si chiama Iveconnect Fleet. L'interazione tra guidatore, veicolo e centrale operativa permette di tenere sotto controllo tutti i mezzi, verificando in tempo reale



Una delle immagini dell'originale campagna stampa e affissione dedicata alle cabine Hi-Class.

PER SENTIRSI COME A CASA

COSTRUITA INTORNO ALL'AUTISTA

Hi-Way tetto alto è la versione top di gamma della nuova gamma Stralis dedicata alle lunghe percorrenze. Lo spazio interno proposto è di oltre 10 metri cubi. A bordo si apprezza la nuova plancia ergonomica e funzionale, curata nei minimi dettagli, con materiali di alta qualità non riflettenti e piacevoli al tatto. I comandi sono stati riposizionati intorno al quadro di bordo e alla zona centrale in modo da renderli facilmente visibili e raggiungibili senza staccare la schiena dal sedile. I vani e gli scomparti sono stati incrementati in numero e in capienza per avere sempre a portata di mano documenti, mappe o attrezzi. Oltre al sistema pneumatico di regolazione del volante, è disponibile un nuovo sedile ventilato e riscaldato con cintura di sicurezza integrata regolabile in altezza.

In definitiva, tutti i contenuti del nuovo Stralis sono pensati per migliorare la qualità della vita a bordo, sia che si tratti del nuovo volante con comandi integrati sia che abbia a che fare con la zona notte che offre il nuovo letto high comfort per sentirsi come a casa: largo 80 cm e lungo più di due metri, con doghe in legno, materasso super confortevole e schienale reclinabile ideale per le soste brevi. In alternativa, è disponibile un letto scomponibile che si ripiega nella parte centrale e diventa un comodo tavolo.

Nella versione Hi-Way il letto superiore si apre facilmente grazie al sistema di ribaltamento con molle ad aria e si chiude scomparendo completamente nella parte per rendere la cabina ancora più spaziosa. È inoltre disponibile un condizionatore supplementare integrato nel padiglione, silenzioso e a basso consumo energetico, che assicura la giusta temperatura anche a motore spento. Altri due vani portaoggetti esterni sono disponibili per riporre attrezzi e indumenti da lavoro. Il frigo si arricchisce di un pratico porta-bottiglie e per le missions più lunghe può essere installato un maxi frigo con capacità di oltre 35 litri.



Sulla parete rossa si nota il calendario ben armonizzato con il raffinato arredamento di stile ottocentesco.

NUOVO
HD9



COMFORT ESTREMO PER LAVORI ESTREMI.

NUOVO ASTRA HD9. NUOVA EFFICIENZA, NUOVA RESISTENZA, NUOVO COMFORT.

Astra torna protagonista con un nuovo mezzo dedicato ai lavori più pesanti. È nato l'innovativo HD9. Mettetelo alla prova anche nell'operatività estrema, dal caldo del deserto al gelo del polo: con i suoi nuovi motori Cursor 13, dalle coppie elevate e consumi ridotti, arriva ovunque. Spingetelo al limite nel massimo comfort: la sua cabina in acciaio è stata progettata con nuovi interni, sospensioni regolabili e sedili pneumatici.

E affidategli le missioni più dure, perché monta il mitico telaio Astra in longheroni d'acciaio: con i supporti balestra e le spalle carrello in fusione ogni allestimento è più sicuro e più efficiente.

IVECO
ASTRA
WWW.ASTRASPA.COM



RENAULT TRUCKS

Simply Market sceglie Premium

MAX CAMPANELLA
PARIGI

I vincoli alle emissioni e le esigenze ambientali europee richiedono uno sforzo comune, al quale non può sottrarsi la media e grande distribuzione: i supermercati, diffusi in tutta Europa, hanno bisogno di consegne frequenti e di autocarri capienti, che possano agevolmente percorrere centri cittadini

senza preoccuparsi di eventuali limiti alla circolazione stabiliti dalle autorità amministrative per porre un freno alle emissioni nocive. Valido strumento di lavoro nel settore della distribuzione, Renault Trucks Premium Distribution risolve il problema nella versione ibrida Hybrys Tech, ad esempio scelta l'anno scorso dalla catena di alimentari e non "Casino": un Premium Distri-

bution Hybrys Tech 6x2, da 310 CV e 26 t opera nelle strade del centro di Lione per rifornire i negozi della catena attraverso la società di trasporti Jacky Perrenot, che opera a Grigny, nel dipartimento di Rhône, per conto di Easydis, filiale logistica del gruppo Casino. Ancora in Francia, sono i supermercati Simply Market a ricevere le loro consegne con due veicoli ibridi della Losanga in uso alla società di

THERMO KING E DHOLLANDIA QUANDO VINCONO LE SOLUZIONI SUPER INTELLIGENTI

Sviluppato da Thermo King, Cryotech è un esclusivo sistema di trasporto refrigerato di nuova generazione basato su un concetto totalmente nuovo. Con Cryotech, Thermo King offre prestazioni elevate a bassi costi di manutenzione e ridotto impatto ambientale. Inoltre, l'innovativo sistema fornisce un preciso controllo della temperatura e la possibilità di disporre della telematica integrata, garantendo la massima protezione del carico e la totale tranquillità.

I vantaggi offerti da Cryotech includono: zero emissioni di CO2 (nessun motore, nessun compressore), funzionamento estremamente silenzioso (Piek Label), il controllo accurato della temperatura all'interno dell'unità refrigerata (-30°C - +30°C) con il più veloce riduttore di temperatura del mercato. L'insieme di queste caratteristiche lo rendono perfetto per il settore

della distribuzione urbana. Con un serbatoio di R744 liquido alla temperatura costante di -80°C e che fornisce il frigorifero per iniezione diretta, l'unità di refrigerazione gestisce un sistema a circuito aperto, che è più sicuro sia per gli utenti e l'ambiente.

In collaborazione con allestitori entusiasti, imprenditori riflessivi e produttori innovativi, Dhollandia ha sviluppato una gamma di sponde caricatorie silenziose che riducono i livelli di rumore a meno di 60 decibel.

Questi bassi livelli di rumore sono stati raggiunti attraverso una serie di minuziose innovazioni introdotte dal costruttore al fine di ridurre il livello di rumore emesso nella fase di sollevamento dal sistema elevatore. L'alimentatore utilizza una pompa silenziosa il cui alloggiamento comprende pannelli fonoassorbenti. Il pianale ha un rivestimento insonorizzato in gomma e anche i rulli di bloccaggio sono stati ulteriormente modificati.

Infine, le silenziose sponde di Dhollandia sono state altamente automatizzate e le operazioni svolte normalmente a mano, vengono eseguite automaticamente, senza alcun intervento umano. Una serie di meccanismi installati sulla sponda caricatrice assicurano che il complesso emetta meno di 60 decibel quando è in funzione a tutto vantaggio della qualità della vita per chi gestisce il veicolo.

logistica Staf. Kara Mendjel, CEO di Staf, Hervé Huet, amministratore delegato di Simply Ouest, e Dominique Mercier, responsabile della logistica presso Simply Market, hanno ricevuto le chiavi di due nuovissimi Premium Distribution Hybrys Tech da Marc Martinez, amministratore delegato di Renault Trucks Francia, durante una cerimonia alla presenza di Alain Guermeur, direttore di Chéreau, Dwight Gibson, vicepresidente responsabile delle soluzioni di trasporto a Eneia Thermo King, e Marc Gamblin, CEO di Dhollandia Francia.

Simply Market, catena di supermercati che appartiene al Gruppo Auchan, attualmente ha 300 punti vendita in Francia. Localizzati nei centro-città, i

negozi vendono principalmente prodotti alimentari, e dispongono di superfici comprese tra i

circa 20 km/h, il motore diesel prende il sopravvento. Il motore elettrico viene utilizzato solo

IN VERSIONE HYBRYS TECH, UNO DI 19 L'ALTRO DI 26 T, I PREMIUM SONO EQUIPAGGIATI CON SISTEMA DI REFRIGERAZIONE CRIOGENICO E PORTELLONE POSTERIORE DI ULTIMA GENERAZIONE. INNOVATIVI E SILENZIOSI, SONO STATI SVILUPPATI IN COLLABORAZIONE CON CHÉREAU, THERMO KING E DHOLLANDIA.

500 e i 1.500 mq. Con 13mila articoli stoccati, molti dei quali sono prodotti refrigerati, le consegne giornaliere sono vitali. Con una strategia commerciale basata su relazioni durature con i clienti locali, Simply Market e i suoi team intendono proteggere la qualità della vita

alle basse velocità, per esempio nella fase di avvio. Oltre a un risparmio di carburante del 20 per cento, in modalità tutta elettrica, questa tecnologia ibrida riduce l'inquinamento acustico locale il cui abbattimento è al centro delle preoccupazioni delle amministrazioni locali.

CHÉREAU

DISTRIBUZIONE A TEMPERATURA CONTROLLATA

Utilizzando telaio ibrido e sistema di refrigerazione criogenica, Chéreau ha prodotto il veicolo perfetto per la distribuzione urbana. Tali innovazioni dimostrano la determinazione di Chéreau nello sviluppare veicoli su misura in grado di soddisfare i requisiti più specifici dei trasportatori.

L'azienda ha seguito questa politica di innovazione per 60 anni, con l'obiettivo di sviluppare un sistema di trasporto che offra le condizioni ottimali di sicurezza e soddisfi le aspettative di

tutti i soggetti coinvolti nel settore della distribuzione, dal caricamento al trasporto e consegna, nonché quelli dei singoli individui.

Diversi componenti del veicolo incarnano la ricerca di Chéreau nell'innovazione: un sistema elettrico indipendente di produzione a freddo, la cui silenziosità è molto apprezzata negli ambienti urbani, le porte scorrevoli isoterme assistite elettricamente che forniscono un facile accesso ai prodotti, tende air per mantenere una temperatura stabile all'interno dell'allestimento permettendo così di salvaguardare la catena del freddo, partizioni isoterme scalabili per consentire diverse temperature, illuminazioni a LED posteriori per proteggere gli utenti e gli autisti della strada nelle zone di scarico e una cabina equipaggiata con un sistema di visuale posteriore che permette di effettuare le manovre in tutta sicurezza. Queste caratteristiche fanno del veicolo la soluzione logistica ideale per rifornire i punti vendita senza causare fastidiosi rumori alla popolazione locale.

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

IL MIO CAMION DEVE ESSERE UN CENTRO DI PROFITTO

Renault Trucks SAS, capitale di 50.000.000€ - 954.506.077 - RCS Lyon
Per le foto si ringrazia: © Renault Trucks - 03/2013.



renault-trucks.it





URBANO LANZA
KAWASAKI

“The Coca-Cola Bottling Company of Egypt” consegna bibite con 140 nuovi autocarri leggeri Fuso del modello Canter, forniti da Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation (MFTBC), affiliata giapponese di Daimler, all’azienda che fabbrica per antonomasia la bibita con le bollicine. Una fornitura importante per Mitsubishi Fuso sia per il valore d’immagine sia perché consente all’azienda di avvicinarsi all’obiettivo della strategia di crescita “Fuso 2015”, secondo la quale nel medio periodo dovranno essere vendute ogni anno 200mila unità del marchio Fuso sui mercati internazionali. Una volta realizzato

il programma “Fuso 2015”, Daimler avrà consolidato ulteriormente la propria crescita nel continente africano.

La grande commessa di 140 truck leggeri Fuso Canter effettuata da Coca-Cola in Egitto contribuisce così al successo del programma di crescita. Come pluriennale cliente di Fuso, “The Coca-Cola Bottling Company of Egypt” con il truck Fuso Canter, robusto e parco nei consumi, completa ora la flotta aziendale portandola a oltre 900 unità, affidandosi così prevalentemente ai veicoli industriali Daimler. Coca-Cola è il più grande fornitore di bibite al mondo e commercializza i propri prodotti in oltre 200 Paesi. Con l’affermato marchio di veicoli industriali Fuso, che lo

scorso anno ha celebrato l’ottantesimo anniversario del brand, Daimler si sta espandendo con successo nel continente africano. Nel 2012 Fuso ha raddoppiato le vendite passando da

IL MARCHIO NIPPONICO DEL GRUPPO DAIMLER HA RICEVUTO UN’IMPORTANTE COMMESSA PER IL MERCATO EMERGENTE DELL’EGITTO.

circa 4.200 unità nel 2011 a oltre 8mila veicoli venduti. Insieme a solidi partner di distribuzione, Daimler si afferma ulteriormente nel continente africano.

Oltre a creare una solida base nel mercato giapponese di origine, Fuso mira a raddoppiare le vendite internazionali a medio termine. Per implemen-

DAIMLER

Fuso Canter distribuisce Coca-Cola

tare con successo tale strategia di crescita, a metà del 2012 Fuso ha ottimizzato la propria organizzazione di vendita per poter soddisfare ancora meglio le esigenze dei professionisti del trasporto in oltre 150 mercati in tutto il mondo.

Da mezzo secolo sul mercato, Fuso Canter è nel segmento dei truck leggeri sinonimo di efficienza, robustezza e affidabilità. Nel corso degli anni

mento nella sua categoria. Grazie a una vasta gamma di versioni cabina, alla massima flessibilità di configurazione e alle varianti a trazione integrale e ibrida, la famiglia Canter dimostra di essere massimamente versatile e efficiente. Alla fiera IAA veicoli industriali di Hannover, dal 20 al 27 settembre Fuso presenta per la prima volta in Europa il nuovo Canter Eco Hybrid con l’innovativa propulsione ibrida. Con il Canter Eco Hybrid è possibile risparmiare in tutta facilità carburante e costi. Grazie alla potente propulsione ibrida, con sistema di recupero dell’energia e funzione start-stop di serie, il consumo di carburante del Canter Eco Hybrid si riduce in misura pari a fino il 23 per cento, e conseguentemente si riducono le emissioni.

Nella gamma non manca il nuovo Canter 4x4 con trazione integrale, disponibile all’utilizzo anche con quattro ruote motrici e nelle manovre fuoristrada:

quando necessario, la trazione integrale inseribile offre il proprio supporto e consente di ottenere una potente capacità di trazione. Ma anche sulle strade normali, senza attivare la trazione integrale, è possibile viaggiare in modo efficiente e economico, con un diametro di sterzata ridotto, con cabina singola o doppia, con due passi e l’efficiente e potente motore compatibile di serie con la norma EEV.

Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation (MFTBC), con sede nella città giapponese di Kawasaki, è uno dei costruttori di veicoli industriali leader nel continente asiatico. L’azienda produce e vende veicoli commerciali leggeri, medi e pesanti e autobus. Daimler detiene l’89,29 per cento delle azioni di MFTBC. Il restante 10,71 per cento è detenuto da diverse società del gruppo Mitsubishi. MFTBC è parte integrante del settore commerciale di Daimler Trucks di Daimler AG.

DAIMLER TRUCKS

Sven Ennerst succede a Georg Weiberg

FABIO BASILICO
STOCCARDA

Avvicinamenti all’interno del management di Daimler. Un grande protagonista del Gruppo si ritira dagli impegni professionali dopo oltre 40 anni trascorsi all’interno del colosso tedesco. Stiamo parlando di Georg Weiberg, 65 anni, che lascia l’incarico di Responsabile globale della divisione sviluppo di Daimler Trucks. Dal 1° agosto gli succederà Sven Ennerst, 49 anni, dal 2006 alla guida del Programma strategico futuro truck di Daimler Trucks.

“Auguro al mio collega Sven Ennerst ogni successo nella sua nuova posizione -

ha dichiarato Wolfgang Bernhard, membro del Consiglio di amministrazione Daimler per Daimler Trucks e Daimler Buses - Come Responsabile del Programma strategico futuro truck Sven Ennerst ha contribuito allo sviluppo della piattaforma dei pesanti, che comprende i nuovi Actros, Antos e Arocs. Egli è stato anche responsabile del lancio sul mercato di una nuova generazione di veicoli che è diventata il punto di riferimento per i clienti. Sono più che convinto che Sven sarà in grado di condurre la divisione sviluppo di Daimler Trucks verso ulteriori successi. Nel contempo desidero ringraziare Georg Weiberg

per tutto quello che ha fatto e i risultati da lui conseguiti. Grazie alla sua grande competenza tecnologica e alla vasta rete di contatti personali costruiti in tutto il mondo nonché alla conoscenza di

differenti culture, è stato possibile integrare con successo il dipartimento globale di sviluppo sotto la sua responsabilità. Le sue decisioni e i suoi progetti strategici hanno contribuito a portare Daimler Trucks al top del mercato mondiale”.



Sven Ennerst



Georg Weiberg

VA IN PENSIONE IL RESPONSABILE GLOBALE DELLA DIVISIONE SVILUPPO DOPO AVER LAVORATO PER OLTRE QUARANT’ANNI IN DAIMLER.

Dopo dieci anni trascorsi come Responsabile dell’Ingegneria di Mercedes-Benz Vans, Weiberg ha avuto un ruolo decisivo nella divisione sviluppo di Daimler Trucks negli ultimi sette anni. Du-

rante la guida di Weiberg, i dipartimenti sviluppo di Trucks Nafta (North American free trade agreement, accordo nordamericano per il libero scambio tra Usa, Canada e Messico), Trucks Asia e Trucks Europe sono stati integrati sotto la sua respon-

sabilità diretta e adesso sfruttano la loro interconnessione per generare importanti sinergie.

A Georg Weiberg va il merito del rinnovo dell’intero portfolio prodotti di Daimler Trucks relativo alle aree Nafta, Europa e Asia nonché dell’introduzione di nuove piattaforme motori. Inoltre, in qualità di membro del Consiglio di supervisione, ha collaborato al lancio di BharatBenz, il più recente brand della galassia Daimler Trucks. E in conseguenza della costituzione di un centro globale per la tecnologia ibrida presso la fabbrica Fuso in Giappone, Weiberg è stato anche responsabile non solo

delle tecnologie di propulsione tradizionali ma anche di quelle alternative.

Sven Ennerst sarà il nuovo Responsabile della divisione ingegneria prodotto di Daimler Trucks. Ennerst ha iniziato la sua carriera in Daimler nel 1991, inizialmente lavorando come ingegnere di pianificazione nello stabilimento di assemblaggio truck di Würth. Successivamente ha contribuito all’internazionalizzazione del Gruppo Daimler in differenti funzioni. Nel 2004 è diventato Direttore della fabbrica Mercedes-Benz di Kassel e dal 2006 ha guidato il Programma strategico futuro truck di Daimler Trucks.

IVECO

In Iraq sbarca una maxi flotta

MAX CAMPANELLA
TORINO

L'Italia ha svolto un ruolo d'impulso in seno a Onu, Nato e UE (e al G8) per un più attivo coinvolgimento in Iraq, assumendo anche un impegno concreto. Fin dal maggio 2003 l'intervento italiano in Iraq ha avuto come obiettivo principale lo sviluppo e la ricostruzione in chiave democratica delle istituzioni del Paese.

Dal 2003 al 2004 sono stati completati 500 progetti con un impegno economico di 3.942.350 euro di fondi italiani impegnati, di cui l'83 per cento per lavori infrastrutturali e il restante per medicinali e attrezzature sanitarie, attrezzature sportive, sistemi di sicurezza, materiale di cancelleria, vestiario e indumenti da lavoro, attrezzature per aule didattiche, componenti informatici. Tra il 2004 e il 2005 sono stati erogati ulteriori 20 milioni di euro per la ri-

costruzione.

Nel 2010 il Primo Ministro iracheno Nuri al-Maliki insieme al suo Consiglio dei Ministri è venuto in Italia parlando per la prima volta di investimenti e sviluppo. L'anno scorso il Ministero degli Affari Esteri ha organizzato alla Farnesina l'Iraq Trade & Investment Forum, con l'obiettivo di rafforzare le relazioni economiche e industriali tra i due Paesi, e contemporaneamente veniva in visita in Italia il ministro del commercio iracheno Khairullah Hassan Babakr per un interscambio da quattro miliardi di euro.

Oggi l'Iraq intende fornire un quadro di riferimento per lo sviluppo delle relazioni industriali. Del resto, come rivelano i dati Opec, l'Iraq vanta la quarta più grande riserva di petrolio di tutto il mondo. Nell'ambito dello sviluppo commerciale italo-iracheno, Iveco mette a segno un contratto di tutto rispetto, firmando con il Ministe-



ro dell'Elettricità iracheno un accordo per la fornitura di 1.660 veicoli in tre anni.

L'operazione, il cui valore totale ammonta a 125 milioni di

dotto da 3,5 sino a 18 tonnellate. Gran parte dei veicoli sarà appositamente allestita con gru e cestelli aerei e utilizzata per la manutenzione delle linee elet-

IL COSTRUTTORE TORINESE INVIERÀ DAILY FURGONATI E CON DOPPIA CABINA ED EUROCARGO IN VARIE CONFIGURAZIONI DI PRODOTTO DA 3,5 A 18 T.

euro, prevede la fornitura di veicoli della gamma leggera e media Iveco (Daily furgonati e con doppia cabina e Eurocargo) in varie configurazioni di pro-

triche del Paese.

La firma è avvenuta presso il Ministero dell'Elettricità iracheno, a Baghdad, alla presenza dell'Ambasciatore d'Italia in

Iraq Massimo Marotti. L'operazione rientra nell'ambizioso piano che Iveco ha messo in atto per la sua espansione nei mercati dell'Africa e del Medio Oriente, con l'obiettivo di incrementare volumi e quote di mercato e diventare uno dei principali protagonisti nel settore dei veicoli industriali in questi Paesi entro il 2014.

L'area Africa e Medio Oriente è un'importante territorio di sviluppo commerciale per Iveco che ha rafforzato e continuerà a rafforzare la propria presenza in

questi mercati, incrementando in modo significativo la rete distributiva, commerciale e assistenziale.

Iveco sempre più internazionale e con strategie globali: l'offerta del costruttore in Africa e Medio Oriente copre tutti i segmenti di prodotto, dai leggeri ai medi fino ai veicoli pesanti, con veicoli riprogettati e adattati al contesto delle esigenze locali per fornire le migliori prestazioni, anche in condizioni climatiche e stradali talvolta estreme.

BRIDGESTONE

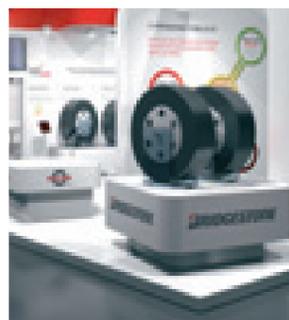
M. CAMPANELLA
BOLOGNA

Al Salone di Bologna Autopromotec 2013 Bridgestone ha presentato tutte le novità sui prodotti e servizi del mondo Truck, esponendo la sua offerta per i mezzi pesanti in un'area lounge con corridoio di collegamento per accogliere ed ospitare clienti e visitatori. "La nostra partecipazione ad Autopromotec - spiega Lorenzo Piccinotti, Marketing Manager Commercial Bridgestone South Region - ha l'obiettivo di far conoscere sia le novità di prodotto, nuovo e ricostruito, sia i servizi di altissima qualità che siamo in grado di garantire agli operatori del settore Truck. Particolare attenzione abbiamo posto al nuovo programma Total Tyre Care il cui scopo principale è la riduzione dei tempi e dei costi di gestione dei pneumatici delle flotte". Il nuovo programma Total Tyre Care si basa sull'integrazione nuovo e ricostruito; cuore del programma è il Total Tyre Life, approccio innovativo di Bridgestone volto alla massimizzazione della durata del pneumatico, così da ridurre il costo per chilometro. Per fornire un servizio completo ed efficiente

Bridgestone si affida ai professionisti dei suoi due grandi network: Truck Point, rete di gommisti specialisti che ad oggi conta oltre 2.400 punti vendita in più di 29 Paesi europei, e Bandag, rete in franchising per la ricostruzione dei pneumatici che conta più di

LA GOMMA DURA DI PIÙ SUI PRODOTTI TRUCK

140 rivenditori in tutta Europa. Non potevano mancare i prodotti di punta dell'offerta commerciale Bridgestone per nuovo e ricostruito: in mostra tra gli altri i nuovi R-Steer 001 e R-Drive 001 e l'ampia gamma dei prodotti Bandag con l'ultimo nato Bandag M788(E). L'offerta Bandag si arricchisce; in anteprima ad Autopromotec è stata esposta la nuova linea di prodotto ricostruito con il nuovo brand Protread by Bandag che copre la fascia di mercato value e budget. Il marchio Protread sarà prodotto negli stabilimenti Bandag e sarà disponibile da settembre in esclusiva per il Network di franchisee Bandag. Bridgestone Italia è la sede di



coordinamento di Bridgestone South Region, una delle sei regioni commerciali in cui sono raggruppate le società europee del gruppo Bridgestone. La South Region comprende 11 paesi oltre l'Italia: Albania, Bosnia Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Kosovo, Macedonia, Malta, Montenegro, Romania, Serbia, Slovenia ed in essa lavorano un totale di 200 dipendenti. Il business del gruppo Bridgestone in Europa vede occupati 13mila dipendenti ed operativi un centro di Ricerca e Sviluppo e otto stabilimenti. Bridgestone Corporation, con sede a Tokyo, è il primo produttore al mondo di pneumatici e prodotti derivati dalla gomma.

DKV

FLEET MANAGEMENT VELOCE E SEMPLIFICATO

Alla fiera Transport Logistic di Monaco tenutasi dal 4 al 7 giugno, DKV Euro Service, fornitore di servizi per il settore della logistica e dei trasporti, ha presentato i suoi servizi transnazionali, che possono incrementare la trasparenza nella gestione delle flotte e ridurre considerevolmente la complessità e i costi di amministrazione. Con il nuovo DKV Box previsto come On Board Unit è possibile pagare i pedaggi di tutte le strade nazionali francesi, inclusa l'Ecotaxe, la tassa per l'ambiente che verrà probabilmente introdotta a partire da ottobre 2013.

DKV ha presentato anche una nuova applicazione per smartphone che consente all'utente di comparare i prezzi carburante di tutte le stazioni di servizio DKV in Europa che si trovano lungo il tragitto di percorrenza e di impostarle come destinazione per raggiungerle direttamente. E inoltre possibile impostare vari tipi di filtri per finalizzare al meglio la ricerca della stazione in base alle

proprie preferenze e necessità. Le ricerche effettuate possono essere salvate tra i "preferiti" per accedervi più velocemente la volta successiva.

DKV Euro Service è da oltre 75 anni tra i fornitori leader di servizi nel settore della logistica e dei trasporti. Dal servizio di rifornimento senza contanti in 54mila punti di accettazione di marchi diversi,

passando per la fatturazione dei pedaggi stradali, fino al rimborso dell'IVA, DKV offre numerosi servizi per l'ottimizzazione dei costi e la gestione dei parchi mezzi sulle strade d'Europa.

Oltre 98mila clienti si affidano ai servizi DKV e utilizzano complessivamente 1,9 milioni di carte servizi e/o On Board Unit di DKV. Con un fatturato di oltre 5 miliardi di euro raggiunto nel 2012, DKV Euro Service è rappresentata in 42 paesi.

Nel 2012 la DKV Card è stata per l'ottava volta consecutiva insignita della denominazione di Miglior Marchio, nella Categoria Schede di Rifornimento e Servizio.





NILS RICKY
TORINO

Per il controllo della qualità dell'aria, sin dagli Anni Sessanta gli enti pubblici territoriali si sono attivati: per la misura dell'anidride solforosa e dal 1980 per tenere monitorati anche gli ossidi, le centraline fisse posizionate in punti ritenuti importanti sono fiorite un po' ovunque nelle città italiane, con l'obiettivo di controllare la qualità dell'aria e delle sostanze inquinanti. Del resto la bassa qualità dell'aria è un problema di tutto il mondo industrializzato e delle aree sviluppate. Nell'anno dell'Aria indetto dalla Commissione europea e in anticipazione della Green Week 2013, la conferenza europea sulle politiche ambientali promossa dal 4 al 7 giugno, Fiat Industrial e i suoi brand hanno organizzato il workshop "Imagin'Air - scopri come rispettare l'aria che respiri", che si è svolto al Fiat Industrial Village di Torino. Il workshop, che ha coinvolto tutti i brand di Fiat Industrial - Case IH Agriculture, Case Construction Equipment, New Holland Agriculture, New Holland Construction, Iveco e FPT Industrial - è stato patrocinato dalla Commissione Europea e sele-

zionato come "evento satellite" della Green Week 2013, con l'obiettivo di promuovere il dibattito in tema di qualità dell'aria, proprio in occasione dell'anno dedicato a questo elemento. Nel corso della mattinata di lavori sono intervenute le istituzioni cittadine, personalità del mondo accademico e manager di Fiat Industrial. Molte le tematiche affrontate: dalle azioni a sostegno della qualità dell'aria nei settori agricolo e trasporti, alle visioni e prospettive per il futuro della mobilità sostenibile, al ruolo in particolare dei veicoli pesanti nell'uso energetico e nella qualità dell'aria. Al workshop hanno inoltre partecipato studenti universitari del Politecnico e dell'Università di Torino e dell'Università commerciale "Luigi Bocconi", grazie alla collaborazione con gli Atenei e con le associazioni studentesche Best - Board of European Students of Technology, Prime Italy - Associazione europea di studenti di Comunicazione e Relazioni Pubbliche e CERTet (Centro di Economia Regionale, dei Trasporti e del Turismo).

La mattinata è stata dedicata al convegno aperto col saluto di benvenuto di Mauro Veglia, Fiat Industrial EMEA Commercial

Services and Customer Care. Domenico Reggiani, EMEA New Holland Agriculture Service Support, ha puntato l'attenzione sul settore dell'agricoltura, per il quale il brand dedicato di Fiat Industrial è impegnato nella realizzazione di macchine a energia pulita, affinché l'agricoltura possa dare



Uno degli allestimenti del workshop "Imagin'Air" al Fiat Industrial Village di Torino.

FIAT INDUSTRIAL

Rispettare l'aria? Ecco come si fa

il suo contributo in termini di sostenibilità ed efficienza. A seguire, ha preso la parola il sindaco di Torino Piero Fassino, che ha illustrato le soluzioni Smart Cities come possibilità per raggiungere i limiti delle emissioni inquinanti nel settore dei trasporti, delle costruzioni e dell'agricoltura. Roberto Cova, Governatore della Regione Pie-

gemonia del trasporto al Dipartimento Diati del Politecnico di Torino: con una serie di dati, Dalla Chiara ha illustrato il cambiamento del ruolo dei veicoli pesanti per il trasporto su strada e quanto essi incidano oggi sulla qualità dell'aria. Per concludere, Giuseppe Gavioli, Fiat Industrial EMEA Product Development Engineering-In-

ge: gli studenti hanno avuto la possibilità di testare i veicoli Iveco a trazione alternativa sulla pista appositamente allestita e di incontrare il management Fiat Industrial per effettuare colloqui conoscitivi.

Sempre in occasione dell'evento e in collaborazione con il Museo "A come Ambiente", ben 800 bambini delle scuole elementari, medie e superiori si sono messi alla prova con attività didattiche e educative sul tema dell'aria, come laboratori di manualità creativa con materiali poveri e imballaggi per realizzare oggetti sul tema, exhibit interattivo e multimediale sulla qualità dell'aria che respiriamo, giochi da strada e laboratori scientifici.

CASE IH AGRICULTURE, CASE CONSTRUCTION EQUIPMENT, NEW HOLLAND AGRICULTURE, NEW HOLLAND CONSTRUCTION, IVECO E FPT INDUSTRIAL COINVOLTI IN UNA GIORNATA DEDICATA A TRASPORTO E POLITICHE AMBIENTALI.

monte, ha illustrato le politiche regionali a sostegno della qualità dell'aria. Lanfranco Senn, presidente di CERTet Bocconi ha illustrato, tramite slide, uno studio sul futuro della mobilità, con diverse visioni e prospettive possibili. Molto atteso l'intervento del professor Bruno Dalla Chiara, docente associato in In-

novation, ha fatto il punto sui traguardi superati da Fiat Industrial a proposito di beni industriali sostenibili, ma ha anche elencato vantaggi e ostacoli che si frappongono al miglioramento della qualità dell'aria.

Al termine del convegno, il workshop è proseguito all'esterno del Fiat Industrial Villa-

FPT INDUSTRIAL

**Eurocargo,
Daily e Stralis
a metano**

Da sempre attenta al rispetto per l'ambiente, Iveco è da anni impegnata nella ricerca di soluzioni per una mobilità sempre più sostenibile, realizzando veicoli che utilizzano diverse tipologie di trazione alternativa, come il metano, l'elettrico puro o l'Ibrido, adeguate alle diverse esigenze di trasporto. Un impegno che si concretizza nel ruolo di Iveco che oggi è leader europeo nel settore dei veicoli alimentati a metano. L'azienda offre una gamma completa di veicoli CNG (Compressed Natural Gas): dalle 3,5 t del Daily Natural Power alle 16 t dell'Eurocargo, alle 40 t dello Stralis CNG.

Leader di mercato nella tecnologia e nella produzione di motopropulsori per applicazioni on e off-road, FPT Industrial continua una tradizione di innovazione che risale al 1903 non solo grazie allo sviluppo di una gamma estremamente ampia di motori a metano, ma soprattutto tramite il brevetto e la produzione del nuovo sistema High Efficiency SCR (Hi-eSCR). Sviluppato ancor prima dell'introduzione delle normative Euro VI e Tier 4 Final nel 2014, l'esclusiva tecnologia è l'ultima generazione della Selective Catalytic Reduction (SCR) di FPT Industrial, già utilizzata in oltre 350mila motori. Grazie all'applicazione dell'innovativo sistema di trattamento dei gas di scarico, è possibile ottenere una riduzione delle emissioni di ossidi di azoto in misura superiore al 95 per cento.



DA NEW HOLLAND MOTORI CHE RIDUCONO LE EMISSIONI DEL 90 PER CENTO Nel 2006 lanciata la strategia Clean Energy Leader.

Attraverso la strategia Clean Energy Leader, lanciata nel 2006, New Holland Agriculture promuove i combustibili rinnovabili, i sistemi per la riduzione delle emissioni e le tecnologie più all'avanguardia per un'agricoltura sostenibile e efficiente. La strategia oggi si concentra oltre che sul biodiesel anche su altre fonti di energia "coltivabili", come l'etanolo, il metano, le miscele di metano-idrogeno e le biomasse, per le quali New Holland offre una gamma completa di macchine e attrezzature per la coltivazione, raccolta e lavorazione.

"Grazie al progetto NH2 - ha spiegato Domenico Reggiani, EMEA New Holland Agriculture Service Support - il primo e unico trattore al mondo alimentato a idrogeno, a emissioni zero che è parte integrante del concetto di Azienda Agricola Energeticamente Indipendente, New Holland ha fatto un ulteriore passo avanti verso un futuro agricolo più sostenibile. Con

18 macchine da raccolta e 33 modelli di trattore, New Holland oggi è il marchio con la più ampia offerta di prodotti con motori conformi alla normativa Tier 4A e capaci di abbattere i consumi fino al 10 per cento e di ridurre le emissioni di ossidi di azoto di oltre il 90 per cento. La gamma New Holland di vendemmiatrici e trattori speciali consente di ridurre l'impronta di carbonio del 40 per cento nei vigneti e del 10 per cento per ogni singola bottiglia di vino prodotta. Attraverso le sue seminatrici pneumatiche, in grado di operare su terreni non arati, New Holland promuove lo sviluppo dell'agricoltura conservativa che punta a salvaguardare la struttura e la fertilità del suolo. Con la strategia Clean Energy Leader, New Holland mette dunque a disposizione degli agricoltori di oggi le tecnologie, i sistemi e le pratiche agricole del futuro".

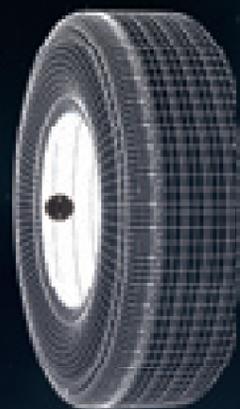
Un futuro che, anche in agricoltura, dovrà essere più sostenibile per tutti.

CYBER™ FLEET: LA SOLUZIONE CHE MIGLIORA EFFICIENZA,
ECO-COMPATIBILITÀ E SICUREZZA NEL TRASPORTO.

IL SENSORE, APPLICATO ALL'INTERNO DELLA COPERTURA, MISURA E
CONTROLLA TEMPERATURA E PRESSIONE, RIDUCENDO LA RESISTENZA
AL ROTOLAMENTO E ALLUNGANDO LA VITA DELLO PNEUMATICO.

PIRELLI: DRIVING INNOVATION.

PIRELLI.COM



PIRELLI CYBER FLEET.
ILLUMINA LA TUA STRADA.



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL





MAN

È padovano il primo TGX Euro 6

Il trattore TGX 18.480 consegnato alla Chigliato Trasporti di Piombino Dese.

FABIO BASILICO
CASTELFRANCO VENETO

Il primo Man TGX con tecnologia Euro 6 arrivato in Italia ha base operativa a Piombino Dese, un comune della provincia di Padova dove ha sede la Chigliato Trasporti, azienda

attiva da ben 41 anni affermata sia a livello nazionale che internazionale. Dunque, a poche settimane dalla presentazione ufficiale al Transpotec di Verona, un trattore Man Euro 6 inizia la sua avventura sulle strade. La consegna all'azienda di trasporti è avvenuta presso

la concessionaria Man Gazzola Trucks di Castelfranco Veneto (Tv) alla presenza di Amedeo Gazzola, titolare della concessionaria, e di Diego Pellicoli, Responsabile Vendite Truck di Man Truck & Bus Italia.

Luca Chigliato, figlio del fondatore Giuseppe e dal 2009

Amministratore della Chigliato Trasporti Srl, ha ritirato personalmente il nuovo trattore TGX 18.480 Euro 6 nella classica livrea bianca della sua azienda. L'ammiraglia del costruttore bavarese si aggiunge ai 25 veicoli plurimarca (80 per cento Man) trattori e motri-

DA QUARANT'ANNI PROTAGONISTA DEL TRASPORTO MERCİ IN ITALIA ED EUROPA

F. BASILICO
PIOMBINO DESE

“Quello che si è venuto a creare con Man è un grande rapporto di fiducia, sia per quanto riguarda la qualità dei prodotti che il servizio di assistenza, sempre puntuale ed efficiente e in grado di ridurre al minimo il fermo macchina, una condizione essenziale per svolgere al meglio il nostro lavoro”. Così si è espresso l'amministratore Luca Chigliato, che insieme ai fratelli soci Franco e Andrea rappresenta la seconda generazione alla guida della Chigliato Trasporti.

L'azienda nasce ufficialmente nel 1972 per iniziativa di papà Giuseppe, che acquista il suo primo camion concentrando la sua attenzione al settore del trasporto industriale. Nel giro di vent'anni

l'azienda padovana vive un processo di continua crescita ed evoluzione: nel 1988 viene acquistato il secondo camion e nel 1995 il terzo. L'attività si focalizza sulla collaborazione con le realtà imprenditoriali locali. Una decisione che porterà l'azienda a sviluppare rapporti di fornitura di lunga durata con aziende divenute leader nei propri settori. Da metà degli anni Novanta si consolida la presenza e il ruolo della seconda generazione Chigliato che, coniugando la passione trasmessa ai figli dal fondatore con imprenditorialità e competenze tecniche, porterà la società di Piombino Dese a una rapida crescita negli anni successivi.

“Dal 2003 - ha continuato Luca Chigliato - l'azienda inizia un graduale e costante processo di internazionalizzazione che oggi ci ha permesso di avere all'attivo un network di ben 14 paesi europei ed extraeuropei”. Nel 2009 l'azienda familiare si trasforma nella società Chigliato Trasporti srl. Si rafforza così l'approccio manageriale che porterà a un consistente sviluppo sul mercato nazionale oltre che all'incremento e al rinnovo del parco veicoli con allestimenti sempre più tecnologici.

Nel 2010, inoltre, è stata inaugurata la filiale di Capannori (Lu). “Offriamo una vasta gamma di servizi e soluzioni integrate per rispondere al meglio alle esigenze dei clienti - ha detto ancora Chigliato - A livello nazionale, la presenza sul territorio delle due sedi di Piombino Dese e Capannori ci permette di organizzare e gestire

Nuove sfide

Luca Chigliato riceve in consegna il nuovo trattore TGX 18.480 da Amedeo Gazzola e Diego Pellicoli, rispettivamente titolare della concessionaria Man Gazzola Trucks e Responsabile Vendite Truck di Man Truck & Bus Italia.

ti senza dimenticare le prestazioni e il comfort. Abbiamo scelto in passato i trattori Man ottimizzati con pacchetto EfficientLine perché rispondono appieno alle nostre esigenze. Siamo veramente soddisfatti e i nostri autisti viaggiano contenti e rilassati all'interno delle spaziose cabine XXL”.

Il rapporto con Man è consolidato. “L'esperienza positiva nelle recenti forniture - ha detto ancora Luca Chigliato - ci ha convinto ad acquistare, in anticipo rispetto all'introduzione obbligatoria del prossimo gennaio, alcuni veicoli con motorizzazione Euro 6; questo ci permette di transitare senza problemi in quegli stati europei dove la legislazione è più severa in termini di emissioni inquinanti”. Oltre al trattore, la Chigliato Trasporti ritirerà nelle prossime settimane anche alcuni carri TGX sempre dotati delle nuove motorizzazioni Euro 6.

L'introduzione di veicoli Euro 6 nella propria flotta è anche conseguenza della particolare attenzione che la Chigliato Trasporti riserva alla tematica ambientale. L'azienda veneta adotta peculiari soluzioni come l'ottimizzazione della gestione del traffico con la riduzione dei chilometri percorsi e in particolare di quelli percorsi a vuoto con conseguente calo delle emissioni di CO2. Nel tempo, inoltre, Chigliato Trasporti ha portato la propria flotta a essere costituita unicamente da mezzi Euro 5: strategia ecologica ed economica all'avanguardia che ora viene ulteriormente implementata con l'adozione del primo Man Euro 6 disponibile in Italia. Va anche detto che l'adozione di mezzi con doppio piano di carico rappresenta per la Chigliato un autentico punto di forza in tema di tutela ambientale. Grazie a questo innovativo allestimento, l'azienda di Piombino Dese può caricare 2 camion in 1, riducendo consumi ed emissioni inquinanti.

ci che costituiscono la flotta della Chigliato, all'interno della quale spicca una decina di trattori TGX di recente fornitura. Il nuovo arrivato si differenzia dai fratelli TGX per la nuova tecnologia Euro 6 e per il design più dinamico e accattivante che caratterizza la cabina.

La Chigliato Trasporti opera sul territorio nazionale e internazionale dal 1972 ed è specializzata nel trasporto farmaceutico, con rotte che si diramano dal Nord Europa fino alla Sicilia. Un'azienda che rappresenta al meglio la professionalità e la passione dei trasportatori italiani e che ha saputo rafforzarsi con il tempo diventando un punto di riferimento nei servizi di trasporto e logistica. Come ha spiegato Luca Chigliato, “la nostra mission è garantire la puntualità nelle consegne ai nostri clienti in tutta Europa, vista la peculiarità della merce trasportata. Per questo dobbiamo contare su veicoli affidabili ed efficienti

La Casa tedesca ha da poco presentato al pubblico italiano la nuova gamma di autocarri TG con tecnologia Euro 6. Le nuove gamme TGL, TGM, TGS e TGX, forti dell'esperienza motoristica maturata sia con le versioni Euro 4 che Euro 5, viaggiano con livelli di emissioni ridottissime pur confermandosi in pieno al top per la generosa potenza erogata, i consumi ridotti, l'alto comfort e i bassi costi d'esercizio.

al meglio le spedizioni in tutta Italia. La posizione strategica e la possibilità di usufruire di diversi punti di appoggio ci consentono di assicurare una copertura capillare del territorio. Anche a livello internazionale, la Chigliato punta alla massima qualità del servizio offrendo carichi completi (core business aziendale) e parziali, groupage, trasporti a temperatura controllata ed eccezionali”.

La grande competitività dimostrata sul campo, permette alla Chigliato di affrontare con successo il momento di crisi che attanaglia il settore dei trasporti, anche quello del comparto farmaceutico che costituisce il core business della società padovana. “La grande passione, unita alla possibilità di lavorare con clienti consolidati e alla qualità di prodotti - ha aggiunto Luca Chigliato - ci permette di affrontare il momento difficile mantenendoci fortemente competitivi grazie all'elevato livello di servizio che garantiamo. Di anno in anno il nostro fatturato è in costante aumento”. I servizi resi sono supportati da un sistema di tracking che consente di monitorare attivamente le spedizioni 24 ore su 24.

Chigliato mette anche a disposizione dei clienti diverse migliaia di metri quadrati di magazzino per lo stoccaggio delle merci, appoggiandosi alla struttura interna all'azienda e a una serie di selezionati partner. Il personale della società di trasporti veneta è in grado di svolgere tutte le operazioni di stoccaggio merci: dal ricevimento alla gestione dei depositi e alla consegna.

ARRIVANO GLI INCENTIVI EURO 6. L'INDISCUSSA EFFICIENZA MAN CONVIENE ANCORA DI PIÙ.



Contributo
statale di
€ 7.000,00* per
l'acquisto di un
veicolo Euro 6
> 11,5 ton

È arrivato il momento di passare a MAN.

L'efficienza è il principio che guida il nostro operare. Sappiamo bene quello che veramente conta nel settore dei trasporti e perseguiamo ogni giorno l'obiettivo di fornire ai nostri clienti un vantaggio competitivo. Per questo la nostra nuova generazione di autocarri passa all'Euro 6: con una tecnologia innovativa e servizi all'avanguardia, offre ancora più vantaggi ed una convenienza senza eguali.

Per maggiori informazioni visitate il sito www.mantruckandbus.it/tg e contattate il numero verde per fissare un appuntamento con un nostro Professionista del trasporto.

(*) contributo erogato in base alle disposizioni previste dal Decreto ministeriale del 21 marzo 2013 relativo alle modalità di ripartizione e di erogazione delle risorse finanziarie di cui all'art. 1, comma 1, lettera e), del Decreto interministeriale 13 marzo 2013, n. 92.

Numero Verde
800-592620





I CINQUANT'ANNI DELLE OFFICINE AFFINI DI MANTOVA

L'unione fa la forza

MAURO ZOLA
MANTOVA

Un'azienda, una famiglia. I cinquant'anni delle Officine Affini non sono stati soltanto la celebrazione di un'impresa che funziona, ma anche di una famiglia che ha saputo restare unita nel tempo. Una storia che parte da ben prima del 1963 e cioè da quando Aldo Affini, il capostipite, finì la guerra inizia a lavorare come meccanico nelle Officine Marconi di Curtatone, specializzata nella riparazione di carri armati. Una scuola importante, che gli consente

di passare poi alla Omra di Mantova, celebre per aver prodotto all'epoca i migliori specialisti della zona, dove

È UNA STORIA CHE PARTE NEL 1963 ED È CRESCIUTA SENSIBILMENTE NEGLI ANNI, SEMPRE GESTITA DALLA FAMIGLIA DEL CAPOSTIPITE ALDO AFFINI.

diventa capo officina e matura l'esperienza necessaria per avviare una sua impresa. Che è ora una parte del gruppo gestito ancora dalla famiglia, da Natalino, Giuliano, Paolo e Stefano Affini, i figli di Aldo.

Abbiamo detto una parte,

perché il successo di quella prima iniziativa spinge Aldo a rilevarne un'altra nel 1979, proprio l'officina Omra il cui

proprietario era ormai anziano. E questo invoglia Natalino, ingegnere elettronico, a lasciare il lavoro in Brionvega e a ritornare a occuparsi di camion.

La famiglia è fondamentale ma a volte non basta, a dare infatti un nuovo impulso



alle attività degli Affini è uno dei trasportatori più importanti del mantovano, Andrea Paganella, specializzato nella movimentazione di prodotti chimici. Paganella era ed è tutt'ora un grande appassionato di camion Scania, li porta a riparare nelle officine degli Affini e così la stessa passione cominciano a viverla anche loro.

L'importatore dei camion svedesi, l'Italscania, sta cercando proprio a Mantova un'officina autorizzata e allora Paganella, che nel frattempo è diventato più di un cliente, un amico, presenta alla famiglia il titolare dell'azienda trentina, Armando Rangoni.

Tra Rangoni e papà Affini la simpatia è subito evidente, del resto quando ci si incontra tra professionisti, o almeno questo è quello che accadeva un tempo, le cose non possono che andare bene. In quel momento la Affini diventa l'officina Scania di riferimento e nasce anche una concessionaria, la Rangoni&Affini. Da allora in azienda sono entrati altri due fratelli, Stefano e Paolo e sono state aperte due nuove officine, a Brescia e Verona.

Tutto ciò porta al fine settimana in cui sono stati festeggiati i cinquant'anni di attività, in cui il piazzale delle Officine Affini si è riempito di camion decorati a far da cornice alla preview italiana dello Streamline. Si è mangiato un sacco di risotto, si è riso, ballato, ricordato, magari ci si è commossi un po', perché le memorie fanno anche questo effetto. Ci si è contati tra trasportatori, ritrovando tutti insieme la stessa passione. Quel che più conta si è guardato verso il futuro il che oggi, in questa Italia, sembra diventato uno sport dimenticato.

STREAMLINE

Studiato per consumare meno

Anche nell'atmosfera festosa che ha caratterizzato la due giorni organizzata dalle Officine Affini, l'attenzione si è focalizzata sulla presentazione del nuovo Streamline, la più recente introduzione nell'offerta Scania (anche perché in molti tra i presenti ricordavano la serie Streamline dei primi anni Novanta). In questo caso si tratta non di un semplice modello ma di un'intera generazione di veicoli, sia della classe R che della classe G, studiati per consumare meno. Obiettivo raggiunto grazie a raffinati interventi sull'aerodinamica, alla nuova versione del cambio automatizzato Scania Opticruise e a tutta una serie di accorgimenti tecnici (ne parliamo più diffusamente in altra parte del giornale).

L'insieme di queste caratteristiche garantisce un risparmio dell'8 per cento se si passa direttamente ai propulsori Euro 6, del 5 per cento per gli Euro 5. Perché naturalmente un contributo sostanziale arriva anche dalle motorizzazioni, sia dai sei cilindri che dai mitici otto cilindri a V, che hanno supe-



rato anche la prova Euro 6 e sono disponibili per ora in due versioni, con 520 e 580 cv, in attesa che venga licenziata anche quella, molto ambita, da 730 cv. A caratterizzarli il sistema d'iniezione Common rail Scania Xpi e un turbocompressore a geometria variabile montato sul posteriore.

In più, per la gioia dei veri scanisti, all'interno del progetto Streamline sono state aggiunte una serie di pacchetti specifici, si tratta del Pacchetto Conducente (con tra le altre cose sedile di guida con bracciolo, ammortizzatore regolabile e riscaldamento, volante in pelle, radio con comandi al volante), del Pacchetto Prestige (con sedile ventilato, climatizzatore elettronico, finestrini a doppi vetri, cruscotto rivisto), del Pacchetto Luci (con fari anteriori allo Xenon e posteriori a Led), del Pacchetto Styling (con tutte le personalizzazioni decorative marchiate Streamline), del Pacchetto Comfort o di quello Pelle, in versione normale (con rivestimenti in pelle nera o beige) o riservata ai possessori di V8.

INTERVISTA

NATALINO AFFINI: "LA PROFESSIONALITÀ È LA NOSTRA BANDIERA"

Anche chi ha fatto della professionalità la propria bandiera, oggi si trova ad affrontare un momento difficile. Lo sa bene Natalino Affini, che della famiglia è quello demandato alle pubbliche relazioni, anche se in realtà lui si occupa della concessionaria e non direttamente delle Officine che festeggiano i cinquant'anni di attività.

"I nostri clienti, chi più chi meno, stanno passando tutti in un periodo complicato. Ma è anche per questo che abbiamo voluto ritrovarci, per poter dare un segnale forte di ottimismo, per guardare fiduciosi verso il futuro".

Quindi crede che il mercato del veicolo industriale si riaprirà?

"Ora che abbiamo un nuovo Governo spero si dia da fare per promuovere l'economia italiana e che già dal 2014

si vedano dei risultati. Se l'economia in generale riprenderà a tirare anche i trasportatori cominceranno a guadagnare di nuovo, il loro lavoro e quindi anche il nostro sono infatti direttamente legati alla produzione industriale e ai consumi".

Nonostante tutto il gruppo Affini continua a lavorare con successo. Qual è il vostro segreto?

"L'armonia tra fratelli, che può sembrare scontata ma non lo è, e poi la scelta di essere veri imprenditori, quindi disposti a fare sacrifici per il bene della nostra azienda. Questa è una cosa oggi quasi dimenticata, l'obiettivo dell'imprenditore è il profitto ma non il denaro. Io sono prima di tutto fiero di



fare questo mestiere, è il modo che ho scelto per esprimere la mia personalità".

A festeggiare con voi l'anniversario tanti clienti storici.

"Che sono diventati amici sinceri. Abbiamo sempre cercato di lavorare rispettando tutti e questo ha pagato. È stato magnifico sentire la vicinanza dei trasportatori come mai era successo. Loro avevano bisogno di una speranza e spero che da questa festa siano usciti con il cuore e la mente un po' più leggeri".

Quanto è importante per voi e per loro il marchio Scania?

"Tanto. Negli anni ha dato molto ai suoi clienti di riferimento seguendo sempre le loro esigenze. Oggi che i consumi e il costo di gestione sono fondamentali è arrivato lo Streamline, con i suoi motori Euro 6 di seconda generazione. La soluzione migliore per questo periodo".

AUTOCLIMA

Quante novità nell'aria!

GIANCARLO TOSCANO
CAMBIANO

Autoclima amplia il proprio portfolio e lancia una nuova offensiva. Storico riferimento nel settore della climatizzazione e del freddo su strada, l'azienda di Cambiano, che festeggia quest'anno i cinquant'anni dalla fondazione, propone sul mercato il condizionatore da stazionamento portatile chiamato U-GO!, di cui in aprile sono iniziate le vendite. Questo condizionatore, che presenta tutte le caratteristiche tecniche e di componentistica già sperimentate negli altri prodotti della gamma Fresco, ha due peculiarità: la prima è che è trasferibile da un veicolo all'altro, quindi non ha vincoli di montaggio legati alla carrozzeria del veicolo stesso. La seconda è che può anche fare da riscaldatore.

Autoclima intende anche implementare e perfezionare la gamma di impianti per il trasporto refrigerato denominata Frosty. L'azienda è di fatto presente sul mercato della refrigerazione mobile da più di dieci anni e sulla base dei lusinghieri risultati conseguiti ha deciso

di investire ulteriori risorse per aumentare la propria offerta, con l'obiettivo di presentare alla clientela una gamma di prodotti idonea alla refrigerazione di veicoli commerciali fino a 3,5 tonnellate.

L'attuale gamma è composta innanzitutto dal Frosty 800, modello alimentato dalla batteria del veicolo, di semplice installazione e dal design accattivante, idoneo ad allestire veicoli isotermici di piccole dimensioni. La serie Frosty Integrale è invece composta da ben sette modelli di potenza variabile tra i 1.500 e i 3.000 W a 0°C e tra 1.200 e 1.800W a -20°C con compressore trainato dal motore del veicolo. Caratteristica comune a tutti i modelli Integrale è l'installazione dell'unità condensante a scomparsa. Una peculiarità che permette, tra l'altro, di mantenere inalterata l'aerodinamica originale del veicolo, di utilizzare autolavaggi a rulli, parcheggiare l'automezzo in garage con altezze ridotte. Le linee Frosty RT e Wall, disponibili a breve, saranno caratterizzate da un'unità condensante di tipo tradizionale installabile a tetto su veicoli coibentati o a sbalzo

su celle isotermiche.

Tutti gli impianti della gamma Frosty sono proposti nelle due versioni con funzionamento solo strada o strada-rete. L'utilizzo di componenti delle migliori marche disponibili sul mercato (tra cui Spal e Sanden) e la particolare attenzione alle rigide procedure di collaudo e controllo della qualità sono la garanzia di un prodotto affidabile e in grado di sopportare agevolmente le più gravose condizioni di utilizzo. Inoltre, una capillare rete di centri di assistenza permette ai clienti Autoclima di poter contare, in caso di necessità, su di una rapida reperibilità di ricambi e un qualificato servizio di manutenzione e riparazione.

Non meno importante nella strategia di espansione di Autoclima l'avvio della produzione nel primo trimestre 2013 dei prodotti denominati Modula che, sviluppati nella seconda parte del 2012, sono disponibili sul mercato da marzo. Il progetto Modula è stato sviluppato per soddisfare le esigenze di chi non può o non vuole utilizzare il compressore trascinato dal motore termico del veicolo: è ora infatti sufficiente avere a



Il condizionatore da stazionamento portatile U-GO! presenta tutte le caratteristiche tecniche e di componentistica già sperimentate negli altri prodotti della gamma Fresco di Autoclima.

disposizione un'alimentazione elettrica a 12/24V oppure un'alimentazione di tipo idraulico; inoltre, Modula è modulabile, dal momento che è possibile scegliere tra più combinazioni: un condizionatore completo

per posizionamento a tetto oppure un gruppo motocondensante da combinare con gli svariati modelli di evaporatori che Autoclima offre a catalogo o ancora un gruppo motocompressore da abbinare a uno dei

diversi evaporatori e condensatori firmati Autoclima. Il campo di applicazione è così di quelli più variegati: minibus elettrici o ibridi, veicoli speciali di vario genere, agricoli, movimento terra, gru, ecc..

ALLISON TRANSMISSION

F. BASILICO
MADRID

La distribuzione gode di sempre maggiori attenzioni. L'ultima novità messa al servizio di questo importante settore porta la firma di Aucar-Trailer e Allison Transmission che in Spagna hanno presentato Policar, innovativo rimorchio allestito con una trasmissione completamente automatica Allison della serie 3000 che abina vantaggi come la flessibilità e le emissioni ridotte a risparmi eccezionali su consumi e costi di gestione. La presentazione di un Iveco Eurocargo di 16 tonnellate e 300 cv di potenza allestito con Policar e trasmissione Allison si è tenuta presso l'Inta, l'Istituto Nacional de Técnica Aeroespacial di Madrid, alla presenza di imprese leader nel settore della logistica, della distribuzione e del trasporto nel settore alimentare. Nel mese di aprile l'Eurocargo equipaggiato con rimorchio Policar è stato inoltre protagonista di un Road Show che ha toccato le città di Valencia, Saragozza e Barcellona.

Policar è una soluzione "due in uno" in grado

IL RIMORCHIO "DUE IN UNO"

di convertire un rimorchio in un camion rigido tramite una semplice operazione gestita con telecomando a distanza. Il veicolo nel suo complesso è formato da due casse mobili che possono operare a diverse temperature durante lo stesso viaggio e che sono accoppiate a un'unica motrice. Una volta che il veicolo arriva in una zona di parcheggio, può essere trasformato in camion rigido, permettendo così il trasporto delle due casse mobili in tempi e zone di distribuzione differenti. Progettato per il settore della distribuzione, questo concetto innovativo offre una maggiore flessibilità nel settore del trasporto merci e contribuisce a ridurre consumi ed emissioni di CO2, fornendo un importante contributo anche in termini di riduzione dei costi della mano d'opera e della manutenzione.

Policar può essere montato su tutte le carrozzerie del mercato, comprese casse rigide, casse morbide (tautliners), frigoriferi, cisterne, contenitori, ecc. Dal momento che può essere formato



con casse isotermiche e gruppi frigoriferi multi-temperatura, il rimorchio è in grado di trasportare alimenti secchi, freschi o refrigerati, risultando particolarmente adatto alle diverse esigenze degli operatori del settore della distribuzione, dove tra l'altro la domanda di trasmissioni automatiche con convertitore di coppia sta vivendo una crescita costante.

Qui entra in gioco Allison Transmission che non rinuncia mai a sottolineare i numerosi benefici offerti dalle trasmissioni automatiche, come la maggiore produttività e il maggior rendimento del veicolo, la migliore efficienza nel consumo di carburante, la maggior sicurezza e un superiore controllo del veicolo.

Ecco spiegato il motivo per cui il nuovo Policar e Allison Transmission formano una combinazione perfetta per le flotte che cercano di migliorare l'efficienza e la gestione dei costi operativi globali. La trasmissione Allison, che implementa la tecnologia Continuous Power Technology, uti-

lizza un convertitore di coppia per migliorare le prestazioni del veicolo alla partenza e fornisce potenza ininterrotta, anche durante i cambi marcia, migliorandone il rendimento e la velocità media. In sostanza, questa tecnologia ha dimostrato di aumentare l'efficienza del veicolo e il rendimento dell'autista, permettendo di realizzare più consegne in un dato periodo di tempo e giungendo a un ottimale equilibrio tra produttività ed economicità. La tecnologia Continuous Power Technology inoltre fa sì che le trasmissioni automatiche Allison risultino particolarmente idonee per i veicoli alimentati con combustibili alternativi come GNC e GNL.

Va aggiunto che il rallentatore di Allison Transmission migliora la frenata del veicolo, riduce l'usura dei freni e i costi di manutenzione. Fornito come optional su molte trasmissioni Allison, il rallentatore si raffredda impiegando il sistema di refrigerazione del veicolo e può gestire la frenata in qualsiasi situazione.



CONTINENTAL

Gomme e truck, mondo in rosa

Una donna che consiglia i pneumatici? "All'inizio è stato tutt'altro che facile".

MAX CAMPANELLA
TORINO

Scendi dal camion perché devi far controllare le gomme: sarà arrivato il momento di cambiarle? Meglio chiedere a qualcuno che di gomme ne sa più di noi. Arrivi in officina e la persona che ti si presenta non è il gommista che ti aspetti: l'uomo in tuta blu dalle mani robuste, pronte a operare, e con la barba un po' sfatta. Sarà pure un cliché, ma di certo t'aspetti tutt'altro che Erica Daniel, 37 anni, capelli biondi, occhi chiari e una straordinaria femminilità. "Ma no - lei si difende - sono sempre stata un maschiaccio, sin da piccola...". Erica sa bene che i tempi sono cambiati. Sa bene cos'ha voluto dire percorrere per anni una strada tutta al maschile. Oggi che ha assunto la guida dell'azienda, "Il Gommista", sede a Tortona, di esperienza e competenza fa un vanto e punto di forza. Valori premiati dal Network Conti360° Fleet Services, leader per le soluzioni di mobilità alle flotte, che ha scelto l'azienda di Erica, specialista nella manutenzione di autocarri e mezzi pesanti, come uno dei partner della rete.

"Il Gommista" è nata negli Anni Settanta per volontà di Enrico Daniel, veneto di origine, che ancora oggi, a 61 anni, per molti clienti è un'icona, oltre che riferimento per la figlia. Praticamente cresciuto "a pane e gomme", Enrico negli anni ha ampliato la gamma dei prodotti, per arrivare a un range che copre tutti i settori da vettura a truck passando per i veicoli

commerciali. Punto di forza dell'azienda il servizio di officina mobile e soccorso stradale: garantiscono l'intervento in emergenza fino a 150 km dall'officina, 24 ore su 24, 365 giorni l'anno. Un patrimonio di conoscenze, capacità ed esperienza che il patròn avrebbe voluto trasmettere, e ha trasmesso. "Inutile negarlo - ci ha detto Erica Daniel, oggi al timone dell'azienda - avrebbe voluto un figlio maschio. Ma siamo

turale per lei, ma figuratevi per i camionisti! Trovarsi come gommista una giovane di bell'aspetto era tutt'altro che cosa naturale. "È vero. Nei primi anni - racconta Erica - chiedevano sempre di mio padre: "Io voglio il gommista, non te". Ancora oggi qualcuno ci prova, soprattutto tra i fornitori. La mia risposta: "Ora comando io: se vuole deve rivolgersi a me".

Sono tutt'altro che mancati apprezzamenti, a volte fin trop-

L'AZIENDA CON SEDE A TORTONA È STATA FONDATA DA ENRICO, OGGI RIFERIMENTO PER I CLIENTI MA ANCHE PER LA FIGLIA ERICA, CHE ORA È LA TITOLARE.

nate io e mia sorella Elisa, che fa tutt'altro. Sarà un po' perché sentivo quel desiderio di mio padre, sta di fatto che ho sempre amato i motori: ero la prima ragazza di Tortona ad avere la moto. Ho sempre fatto giochi più maschili, quindi una volta divenuta grande mi è sembrato molto naturale stare al fianco di mio padre nel suo lavoro". Na-

po spinti. Né immaginiamo le manchino tuttora. "Inevitabile - ribatte lei - ma ho imparato a difendermi, negli anni ho tirato fuori le unghie. Ma soprattutto ho dimostrato sul campo le capacità, di essere pronta a occuparmi del lavoro in-toto, altro che impiegata addetta a carte e telefono! Nei primi anni ho dovuto fare esperienza, ma oggi



sono autonoma nel dare consigli, permettere al cliente di scegliere il meglio per il suo mezzo e... non ho bisogno di aiuto per scaricare le gomme dai truck. Mi manca solo il montaggio, ma siamo uno staff: abbiamo due operai veramente in gamba, siamo una famiglia e rispettiamo i ruoli di ciascuno".

Attraverso Erica Daniel "Il Gommista" fornisce una nuova immagine al Conti360°, visto che per la prima volta un partner ha come titolare unico un volto femminile. "La proposta della partnership Conti360° - ha dichiarato Daniel Gainza, Direttore Commerciale CVT di Continental Italia - si basa su precisi e importantissimi requisiti che deve avere un'azienda. Nel caso de "Il Gommista" si tratta di un'azienda primaria nel settore, il contatto è avvenuto perché già sapevamo che essa rispondeva a tali criteri, con impostazione e spirito di servizio ben collaudati che

combaciavano bene con la nostra strategia". "Il Gommista" oggi è una realtà di due officine - divise da una strada - una delle quali dedicata esclusivamente al segmento industriale.

Le due officine mobili viaggiano su un Mercedes-Benz Atego, officina completa, e un Fiat Ducato, pronti a intervenire ovunque, compresi cantieri e autostrade.

"Il Gommista" non si ferma



A SOSTEGNO DEL TRASPORTATORE NEL MOMENTO PIÙ DIFFICILE

Con i suoi partner Continental stringe un legame contrattuale non mirato al controllo della società, ma basato sul trasferimento di know-how e controllo della qualità che rispetta e valorizza l'imprenditorialità e le capacità manageriali dei soci. Storico partner Continental, "Il Gommista" fa leva sulla proposta Conti360° per sostenere i trasportatori nel difficile contesto economico odierno. "Dai prodotti alle iniziative promosse - ci ha detto Erica Daniel, titolare dell'azienda - si tratta di possibilità concrete per gli operatori del settore: acquisti a tasso zero, informazione puntuale e precisa, assistenza specializzata con prodotti disponibili in tempo reale. Nel nostro caso la partnership è collaudata e trova riscontri positivi nella clientela, soprattutto in quella che necessita di assistenza, di avere la massima sicurezza di poter operare con tranquillità, perché in caso di necessità noi ci siamo. In questo momento di sofferenza è facile intuire quanto sia importante questa sicurezza per un professionista del trasporto". Il tasto della crisi colpisce tutti, il territorio piemontese, il bacino d'utenza di Erica Daniel non fa eccezione. "Fino a qualche anno fa - ci ha confermato la titolare de "Il Gommista" - buona parte dei nostri clienti erano piccoli trasportatori, ma quasi tutti hanno chiuso la ditta individuale. Sono rimaste le grandi flotte che sono tutte in sofferenza. Il settore vive problemi seri e ci si mette la Pubblica Amministrazione che non sblocca i fondi per i pagamenti dei servizi: dai rifiuti alla cantieristica il denominatore comune è questo, le aziende hanno lavoro ma sono senza liquidità. Se non si procede con una politica fiscale di sostegno non vedo vie d'uscita". Ma la famiglia Daniel è ottimista e pensa al futuro. Davide ha solo 7 anni ma cresce con quad e minimoto. In attesa che l'economia si riprenda "Il Gommista" il suo futuro assicurato ce l'ha: la competenza non manca se si comincia da piccoli. L'esperienza di Enrico e Erica insegna.



Erica Daniel, titolare dell'officina "Il Gommista", e Daniel Gainza, Direttore Commerciale CVT di Continental Italia.

CONTI360°

M. CAMPANELLA
TORTONA

Obiettivo della proposta Conti360° Fleet Services di Continental Italia è formare un network europeo specialista nel settore delle costruzioni di mobilità alle flotte, sia di veicoli commerciali che di veicoli industriali e s'inscrive all'interno di una rete agile, affidabile ed estesa in modo capillare su tutto il territorio. Una rete in grado di offrire soluzioni che possano aiutare le flotte di veicoli a diventare più competitive, a ridurre i costi di gestione e a semplificare le attività commerciali in un mercato in continuo cambiamento.

"L'offerta di Conti360° - ci ha spiegato Daniel Gainza, Direttore Commerciale CVT di Continental Italia - consiste in una proposta di servizi completi alle flotte con eccellenti standard di servizio e strutture di prezzi armonizzate. L'obiettivo è chiaro e univoco per Continental e per i partner che aderiscono: vendere di più e vendere meglio, realizzare un maggiore fatturato con dei margini più sani, cercando di evidenziare il valore del servizio. Se osserviamo il mercato dei pneumatici per il settore in-

OGGI È IMPORTANTE DISTRIBUIRE I MARGINI TRA VENDITA E SERVIZI

L'ambizione del Direttore Daniel Gainza.



dustriale, ci rendiamo conto che esso è tendenzialmente focalizzato sul prodotto".

A dimostrazione del suo pensiero il Di-

rettore Gainza cita un dato. "Credo - ha aggiunto il manager Continental - che circa il 95 per cento del fatturato degli operatori in questo mercato derivi dalla commercializzazione del pneumatico. A nostro avviso c'è un bacino potenziale nei servizi che gravitano attorno al pneumatico. Noi pensiamo che tale quota possa arrivare almeno al 30 per cento. L'ambizione è arrivare a una distribuzione del fatturato che vede il 70 per cento derivare dalla vendita e il restante dai servizi. Traguardo ambizioso? Per noi possibile".

Dall'anno scorso Continental ha intensificato l'attività di servizio al trasportatore: il programma modulare Conti360° Services ne è un esempio. "Il programma - ha aggiunto Daniel Gainza - prevede una collaborazione molto stretta con i centri di servizio. C'è ancora un margine di crescita di affiliati e partner per coprire il territorio mantenendo un livello di qualità alto e omogeneo".

QUESTO È UN LAVORO PER...

NUOVO DAILY SUPERCAB
TUO A SOLI **22.400€**
CASSONE FISSO INCLUSO

MOTORE 146 CV MULTIJET II
ALLESTIMENTO TOP E ESP
SOSPENSIONI PNEUMATICHE



NUOVO DAILY
PERFETTO PER UN SUPEREROE

IL NUOVO DAILY TIRA FUORI IL SUPEREROE CHE C'È IN TE!

- Potente** con il nuovo motore 146 CV Multijet II con cambio a 6 marce.
- Accessoriato** con ESP e allestimento TOP per un maggior comfort.
- Versatile** con sospensioni pneumatiche su modello a ruota singola.
- Vantaggioso** solo fino al 30 giugno ad un prezzo incredibile con cassone fisso di serie incluso.

Numero verde
800-800288



IVECO

www.iveco.it

Offerta valida fino al 30/06/2013 su tutti i veicoli in pronta consegna presso le concessionarie Iveco aderenti fino ad esaurimento scorte. Valore di fornitura 22.400€ su versione SUPERCAB modello 35S15/P con cassone fisso di serie, allestimento Top, ESP, cambio manuale a 6 marce, sospensioni pneumatiche, ruota e porta-ruota di scorta, nei colori di serie oppure su modello 35S15 D con cassone fisso di serie, ESP, cambio manuale a 6 marce, nei colori di serie. Leasing a 48 o 60 mesi: primo canone a 90 giorni, TAN (fisso) 6,49%; Tasso leasing 6,69%; anticipo zero; riscatto 5%; polizza Furto e Incendio base compresa nei canoni; 45 canoni da 594,00€ o 57 canoni da 490,00€. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Finanziaria S.p.A. L'immagine è a solo scopo illustrativo.

Intervista

Fabio Scacco, Responsabile Business Unit Veicoli Commerciali e Vendite vetture nel canale B2B di Opel Italia

“La nostra priorità è affiancare la Rete”

FABIO BASILICO
ROMA

Anche l'organizzazione italiana di Opel Veicoli Commerciali è costantemente impegnata nell'implementare strategie vincenti per affrontare le attuali difficili condizioni del mercato e gettare le basi per trarre tutti i vantaggi possibili dall'auspicata ripresa che, è la speranza degli addetti ai lavori, potrebbe concretizzarsi nella seconda metà dell'anno in corso. Opel Italia è pronta a fare sempre più e meglio la sua parte, sia in questa fase di congiuntura negativa che nell'eventuale fase di rilancio delle vendite di veicoli commerciali. Il merito va sicuramente a una gamma ampia e completamente rinnovata nonché a servizi legati alla vendita e al post-vendita che intendono soddisfare tutte le esigenze degli operatori professionali.

Ne parliamo con Fabio Scacco, nuovo responsabile della Business Unit Veicoli Commerciali e Vendite vetture nel canale B2B. Scacco, 51 anni e una lunga carriera maturata in General Motors/Opel sia in Italia che all'estero, ha ricoperto ruoli manageriali e di Direzione in vari settori: Marketing, Distribuzione, Logistica, Vendite e Fleet. Ora è stato chiamato a dirigere la nuova Business Unit in Italia che sovrintende alle attività relative a Veicoli Commerciali e Vendite vetture nel canale B2B.

Quali sono gli impegni prioritari che si è assunto?

“In uno scenario di mercato così difficile e in contrazione

continua, è soprattutto importante lavorare al fianco della nostra Rete concessionari per esplorare ogni opportunità di vendita sia per le vetture che per i veicoli commerciali. La neonata Business Unit, concentrando soprattutto sui 70 Business Center, affianca le concessionarie nel ricercare queste opportunità e, ove necessario, partecipando attivamente alle trattative. La vera novità nell'impostazione organizzativa consiste nel riconoscere che ogni programma commerciale in quest'area di business è creato ad hoc per il cliente, tenuto conto delle sue specificità. Ogni concessionaria (Business Center e non) ha infatti una struttura di partenza propria e opera in un territorio con caratteristiche peculiari. Si tratta di una base su cui costruire un modello di

affiancamento personalizzato. L'altra priorità assoluta, in merito ai Veicoli Commerciali, è quella di sfruttare al meglio il mondo dei cosiddetti 'allestiti'. Si tratta di un settore strategico in cui è necessario sviluppare competenze specifiche e rapporti solidi con gli allestitori”.

Quali sono le attuali caratteristiche del mercato dei veicoli commerciali e quale il ruolo di Opel?

“Le piccole e medie imprese sono indubbiamente sotto pressione; l'accesso al credito è una questione delicata. In questo contesto così complesso una marca, per avere successo, deve fornire condizioni commerciali di grande vantaggio, una flessibilità di acquisto con condizioni personalizzate (finanziamento, noleggio, leasing, etc.) e infine un eccellente servizio al cliente.

Il cliente Veicoli Commerciali legittimamente si aspetta assistenza prioritaria. Il cosiddetto 'fermo-macchina' non è un'opzione considerata possibile trattandosi di veicoli da lavoro”.

Come è strutturata attualmente la gamma Opel?

“Partiamo dalla piccola Corsa Van ideale per chi ha necessità di trasporto di beni poco ingombranti; il Combo, un veicolo dalla straordinaria versatilità, per passare poi al Vivaro (da anni leader nel suo segmento) e Movano dalle molteplici varianti per ogni esigenza di trasporto e tipo di attività. Da ricordare poi che Combo, Vivaro e Movano sono anche disponibili nelle versioni 'trasporto persone' da 5 e 9 posti, fino ai 17 posti del Movano Bus. Infine, vanno ricordate le versioni 'Business' disponibili sui modelli Corsa,



Fabio Scacco, responsabile della Business Unit Veicoli Commerciali e Vendite vetture nel canale B2B di Opel Italia

Meriva, Astra, Zafira e Insignia, veicoli N1 ideali per commercianti, artigiani e piccole imprese in genere”.

Ci sono in programma novità di prodotto o particolari iniziative per la clientela?

“A completamento di una gamma ampia e completamente rinnovata, nella quale l'ultimo arrivato è il nuovo Combo, l'iniziativa più recente è la creazione di Opel Financial, una nuova organizzazione 'captive' in grado di offrire alla clientela nuove e più competitive opportunità di finanziamento. Entro l'estate poi ci proponiamo di rendere disponibile alla clientela i programmi personalizzabili di manutenzione programmata coerentemente con quanto espresso prima”.

Come è strutturata la rete di vendita e assistenza?

“La Rete Opel in questo momento consta di 147 concessionari, di cui 72 Business Center dislocati nei punti più strategici del territorio, e 673 Punti Assistenza Autorizzati, di cui 184 dedicati ai veicoli commerciali”.

Quali sono le previsioni del mercato in generale e di Opel in particolare per il 2013?

“I risultati del primo quadrimestre mostrano un trend in discesa rispetto al 2012. Auspichiamo che il trend economico mostri segnali di ripresa nella seconda parte dell'anno; in tal caso anche il mercato dei veicoli commerciali invertirà la tendenza mostrata finora. Per quanto riguarda Opel, forti di una gamma competitiva, puntiamo a guadagnare in quota di mercato rispetto allo scorso anno”.



In centro, il nuovo Combo, veicolo di punta dell'offerta veicoli commerciali Opel. Sopra, il Movano, ammiraglia caratterizzata da una gamma dalle molteplici varianti per ogni esigenza di trasporto.

OPEL FINANCIAL

FACILITATI GLI ACQUISTI IN TUTTA EUROPA

F. BASILICO
RUESSELSHEIM

Nelle ultime settimane, i clienti Opel e Vauxhall di numerosi paesi europei hanno potuto accedere a finanziamenti ancora più interessanti per gli acquisti dei loro veicoli, grazie alla creazione di Opel Financial, il nuovo marchio finanziario europeo posto sotto la direzione di GM Financial, che è una delle più grandi strutture di finanziamento nel mondo dell'auto.

“La creazione di Opel Financial - ha dichiarato Michael Lohscheller, CFO di Opel - ha rappresentato un momento molto importante per il nostro marchio. Servirà infatti a rafforzare ulteriormente la nostra offensiva di prodotto, con 23 nuovi modelli e 13 nuove motorizzazioni che saranno lanciati entro il 2016. Una finanziaria di proprietà può sostenere con forza il nostro programma di sviluppo e contribuirà in questo

modo alla realizzazione del nostro piano strategico DRIVE! 2022. L'investimento pari a 1,7 miliardi di dollari nelle filiali europee di GM dimostra ancora una volta l'impegno di GM verso il vecchio continente e il desiderio di crescerci”.

Secondo quanto riferito dall'Associazione europea concessionari Opel (Euroda), in media nel settore circa il 50 per cento dei clienti privati finanzia l'acquisto della propria automobile attraverso i servizi finanziari dei produttori. La stretta collaborazione tra costruttori e le strutture di finanziamento consente quindi di realizzare offerte ancora più interessanti sul punto vendita, caratterizzate da forti incentivi studiati congiuntamente da concessionario, casa e servizi finanziari. I servizi di Opel Financial sono al momento disponibili per i clienti Opel e Vauxhall di Italia, Germania, Regno Unito, Belgio, Paesi Bassi, Lussemburgo, Svezia, Svizzera e Austria. In seguito, la rete di Opel Financial si estenderà anche ad altri paesi europei. Questo investimento fa parte di un processo di acquisizione globale annunciato a inizio aprile, quando General Motors Financial ha preso possesso delle attività finanziarie di Ally Financial Inc. in Europa e America Latina. Grazie a questa iniziativa, GM Financial sarà in grado di servire clienti e concessionari in mercati che rappresentano circa l'80 per cento delle vendite di GM nel mondo, con marchi come Opel, Vauxhall, Chevrolet, Buick e Cadillac.



RENAULT KANGOO

A caccia di leadership

URBANO LANZA
MAUBEUGE

Essere il numero 1 non è facile, soprattutto se si domina un segmento ultracompetitivo come quello delle furgonette. Renault non sembra però sentire troppo la pressione e con la nuova generazione di Kangoo, già in ordine nelle concessionarie di tutta Europa, Italia compresa, pone le basi per mantenere il primato

continentale. Questo anche grazie a un piccolo capolavoro di design, che senza stravolgere il progetto originario

ingrandito sulla calandra nera e gruppi ottici a mandorla, il tutto che va richiamare direttamente il family feeling del-

maggiore forza e robustezza. Mentre il paraurti diventa più arrotondato ma anche più avanzato rispetto al cofano.

A distinguere le versioni furgone da quelle per il trasporto persone, il paraurti in materiale granulato nero, meno sensibile ai piccoli urti, e sempre neri sono i prolungamenti dei gruppi ottici posteriori, che diventano azzurri sulla versione elettrica Z.E., che prende dalla multi-

MIGLIORIE ESTERNE E INTERNE PER LA NUOVA GENERAZIONE DELLA FURGONETTA NUMERO UNO IN EUROPA CHE INTENDE CONFERMARE IL SUO PRIMATO.

ha saputo aggiornare la pratica vettura francese.

A colpire è soprattutto il frontale, che presenta un logo

le autovetture Renault. Per lo stesso motivo la linea dei para-rafanghi non è più tondeggianta, ma regala un'idea di

**4,6
metri cubi**
IL MASSIMO VOLUME
DI CARICO UTILE
DELLE UNDICI
VERSIONI

spazio le modanature cromate frontali e la mascherina nera dei fanali.

Completamente rinnovati anche gli interni, in cui spicca la "torre" centrale ripresa dalla nuova Clio e in cui trova posto il sistema Renault R Link.

Tra le aggiunte tecniche spicca il nuovo Esp con assistente alla partenza in salita ed Extendend Grip. Si tratta di una funzione inedita sui veicoli commerciali Renault, che migliora la trazione sui terreni difficili, senza però esagerare, perché se non ci si trova comunque piantati. In pratica è un controllo che modifica la coppia motrice, consentendo alle ruote anteriori di pattinare per cercare una maggiore aderenza, simulando per via elettronica il funzionamento di un differenziale autobloccante.

Novità anche per la gamma, che è arrivata a comprendere undici versioni, comprese quelle con alimentazione elettrica, con volumi di carico utile che vanno dai 2,3 ai 4,6 mc, comprese le inedite versioni a tre posti, anche nella configurazione Compact, che permette alla Kangoo di diventare la prima furgonetta con portata inferiore ai 2,8 mc a prorrorre i tre posti anteriori. Questi sono suddivisi tra il sedile del conducente e una pratica panchetta (anche se dalle dimensioni un po' esigue), con schienali che si ripiegano individualmente.

La Kangoo Z.E. è oggi invece disponibile sia in versione Maxi con due posti che con cinque posti. In tutti e due i casi le capacità di carico resta quella delle versioni diesel. L'alternativa elettrica della gamma Kangoo rinnova il suo potenziale di veicolo efficiente ed eco-compatibile.

MOTORI

Ancora più competitivi

All'apparenza i motori della nuova Kangoo sono rimasti gli stessi, si tratta infatti sempre di Euro 5, da 1.5 litri di cilindrata, con le potenze inalterate. In realtà, sono stati profondamente rivisti, per renderli più competitivi sotto il profilo dei consumi. Infatti, le versioni dCi da 75 e 90 cv (con coppie rispettivamente di 180 e 200 Nm) si attestano sui 4,3 litri ogni 100 km, con emissioni di appena 112 g/km di CO2. Contribuiscono al risultato lo Stop&Start e il turbocompressore a geometria fissa, che garantisce, in particolare sulla 90 cv, la motorizzazione più diffusa anche in Italia, una ripresa efficace e prestazioni brillanti pur con un occhio al risparmio.

Viene invece dalla famiglia Megane il motore Energy dCi da 110 cv, un vero prodigio, dato che con una coppia di 240 Nm, disponibile a partire dai 1.750 giri/min, pur garantendo prestazioni migliori della precedente configurazione, abbattendo il consumo di gasolio fino a 4,4 l/100 km, con emissioni di 115 g/km di CO2. Per ottenere questo risultato si è lavorato di fino sui particolari, come l'aspirazione e la combustione, adottando inoltre un nuovo modello di turbocompressore, per cui il percorso dell'aria di aspirazione è stato semplificato, amplificando il rendimento a parità di consumi. Per il turbocompressore si è scelta in questo caso una più sofisticata soluzione a geometria variabile, riducendo quindi il tempo di risposta ai bassi regimi. Mentre per migliorare l'iniezione si è fatto ricorso a particolari ugelli, con angoli del cono del getto individualizzati, che migliorano la combustione riducendo sia il gasolio richiesto che le emissioni, compensando il disassamento degli ugelli abituali in un motore a otto valvole. Alla nebulizzazione pensano iniettori piezoelettrici a sette fori.

Tra le altre novità del motore da 110 cv anche l'utilizzo di rivestimenti a bassa resistenza derivati dalla tecnologia utilizzata da Renault in Formula 1, e di una pompa dell'olio a cilindrata variabile.

Di motori Euro 6 a gasolio per il momento non se ne parla, ma da settembre sarà disponibile un propulsore a benzina in regola con le più recenti normative sulle emissioni. Si tratta del Renault Energy TCe 115, anche in questo caso già testato sulle Mégane, che con una cilindrata di 1.1 litri dispone di 115 cv di potenza e una coppia di 190 Nm, che ne avvicinano le prestazioni a quelle di un 2 litri aspirato. Merito del turbocompressore a distribuzione variabile, con doppio variatore di fase dell'albero a camme. L'iniezione, in questo caso diretta, si svolge direttamente nella camera di combustione, ottimizzando i consumi.

INTERVISTA

PORTANOVA: "RIPRENDIAMOCI LA NOSTRA QUOTA DI MERCATO"

La nuova gamma Kangoo punta al 7 per cento.

Negli ultimi mesi la quota di Kangoo in Italia è diminuita, ma non a causa del minor gradimento degli acquirenti. "Soltanto perché avevamo pochi veicoli disponibili in stock - spiega Giovanni Portanova, responsabile veicoli commerciali per la filiale italiana - e aspettavano il nuovo modello".

Su cui il manager conta molto. "Il primo obiettivo è riprenderci la nostra quota di mercato, che è del 7 per cento, per poi cercare di ritagliarci ancora qualcosa, l'8 per cento mi sembra ad esempio un risultato raggiungibile, grazie alle novità apportate alla gamma, la linea moderna, gli interni rivisti che riprendono quelli di successo della nuova Clio, alcune nuove versioni come quelle a tre posti e poi i motori rinnovati che consentono a Kangoo di essere la furgonetta che consuma meno oggi sul mercato".

Tanto ottimismo viene però mitigato dalla situazione complessiva dei veicoli commerciali, che in Italia evidenzia un saldo negativo.

"Nel 2012 ci eravamo fermati sui 110mila pezzi, mentre in questo 2013 è



probabile che resteremo sotto le 100mila unità. Un saldo negativo dovuto alle difficoltà che si trovano ad affrontare le imprese. Purtroppo possiamo fare davvero poco se il Governo non si decide a intervenire per salvare posti di lavoro e, più in generale, far ripartire l'economia".

Stare comunque facendo qualcosa per dare una mano ai vostri clienti?

"Abbiamo un finanziamento con TAN 0,99 e cinque anni di assicurazione furto e incendio inclusa. In più la nostra captive si dimostra più disponibile delle varie finanziarie, non a caso siamo arrivati a finanziare più del 50 per cento dei nostri clienti professionali".

Kangoo è una multispazio di grande successo, che deve però confrontarsi con altre furgonette come Mercedes-Benz Citan e Dacia Dokker che in qualche modo ne riprendono le caratteristiche.

"Ma che sono rivolti a target diversi. Citan, in virtù del marchio Mercedes-Benz, si pone come un veicolo alto di gamma, con un prezzo diverso. Al contrario Dokker è ideale per chi cerca semplicità ed economia, ma non è inserita in una gamma, c'è in pratica un solo modello. Al momento non sentiamo quel tipo di concorrenza, né in Italia né credo in Europa".

RICORDI

Un palmares di oltre venti titoli e campionati

Con un palmares di oltre 20 titoli e campionati Giovanni Trapattoni è uno degli allenatori di club di maggiore successo al mondo.

Il periodo di maggiori vittorie per Giovanni Trapattoni inizia nel 1976-1977, quando inizia ad allenare la Juventus, vincendo immediatamente lo Scudetto e ottenendo il record di punti per campionati a 16 squadre (51 punti su 60, nell'epoca dei 2 punti a vittoria). Nei dieci anni del suo primo ciclo con la squadra bianconera, Trapattoni vincerà in totale sei scudetti.

Allo stesso modo, il mar-



chio Fiat Professional si dimostra una delle "squadre" più forti e determinate in Europa. Merito dell'ampia gamma di veicoli che rispondono puntualmente alle necessità del trasporto professionale delle piccole e medie imprese.

Tra le caratteristiche vincenti di tutti i modelli Fiat Professional ci sono ridotti costi di gestione, consumi e emissioni contenuti, affidabilità e robustezza, prestazioni, comportamento dinamico e ergonomia di guida.

Attualmente coach della nazionale irlandese, il famoso mister italiano è conosciuto e seguito anche dai numerosi appassionati di calcio tedeschi e austriaci: ha già allenato sia l'FC Bayern di Monaco - con cui ha conquistato, tra gli altri titoli, anche il Campionato Tedesco e la Coppa di Germania - che il VfB Stoccarda. Allo stesso modo, in Austria, la sua gestione biennale dell'RB Salisburgo ha portato la squadra alla vittoria del campionato nazionale e della coppa, lasciando ottimi ricordi.



FIAT PROFESSIONAL

Il Trap fa l'ambasciatore

MAX CAMPANELLA
TORINO

Chi non ricorda la storica conferenza stampa in tedesco di Giovanni Trapattoni ai tempi del Bayern di Monaco? Era il marzo 1998 e il Trap usò per una conferenza stampa importante un tedesco "maccheronico" ma efficace. Un italiano, semplice nei modi e nel linguaggio, osava con forza, dall'alto della sua competenza, invitare i calciatori della squadra a fare quello che erano chiamati a fare: giocare bene, fare i professionisti, essere una squadra.

Quella conferenza stampa è diventata leggendaria, perché Giovanni Trapattoni, sui grandi libri del calcio, verrà ricordato come il primo allenatore italiano che ha vinto uno scudetto in Germania. "Un italiano vincente, percepito dai tedeschi come persona concreta e determinata, capace e a suo modo rivoluzionaria: era quello che stavamo cercando e lo abbiamo trovato": così Roberto Ban-

doli, Brand Marketing Communication di Fiat Professional, spiega la scelta del nuovo ambasciatore di Fiat Professional in Germania e Austria, due mercati molto importanti per il brand come dimostra il

IL CELEBRE COACH SCENDE IN CAMPO CON LA SQUADRA DEI LEGGERI FIAT, PRIMO MARCHIO NEL MERCATO TEDESCO TRA GLI IMPORTATORI DI VEICOLI COMMERCIALI E CHE HA REGISTRATO OTTIMI RISULTATI ANCHE NELLE VENDITE AUSTRIACHE.

primo posto tra gli importatori di veicoli commerciali leggeri nel paese tedesco con 35.500 immatricolazioni e una quota dell'11,8 per cento.

"Abbiamo una presenza molto forte in Germania - ci ha detto Bandoli - e volevamo dare un segnale di discontinuità nella comunicazione. In Germania siamo il primo brand importatore e volevamo un testimonial in grado di ribadire questa nostra presenza. In che modo? Abbiamo pensato a un testimonial che avesse valori

coincidenti con il nostro brand ma anche conosciuto nel Paese in cui si andava a lanciare la nuova campagna. L'obiettivo che ci siamo posti era trovare una persona che fosse molto vicina ai valori

dei professionisti, che sono gente concreta, che parla un linguaggio semplice e chiaro, che dà quello che promette: come i nostri veicoli commerciali. La persona da trovare doveva trasmettere 'italianità': un italiano vincente. Ebbene, da questo briefing sono emerse delle ipotesi e in Trapattoni mi pare proprio che questi elementi ci siano tutti".

Coach che ha fatto di schiettezza e chiarezza le sue bandiere professionali, nato a Cusano Milanino, in provin-

cia di Milano, nel 1939, il Trap è un professionista conclamato dalla storia del calcio. "Si tratta - ha proseguito Roberto Bandoli - di un italiano che in Germania è venuto a portare il suo talento, il suo lavoro, la sua voglia di fare ma anche la straordinaria capacità di far fare, con un lavoro di team, di produrre risultati: quella conferenza del 1998 fu clamorosa perché per la prima volta un italiano invitava i giocatori tedeschi a una maggiore professionalità. Chiaro che abbiamo anche eseguito una ricerca di marketing in Germania, sulla percezione che ne hanno i tedeschi. Ebbene l'immagine di Trapattoni è di un personaggio di alto livello, la sua presenza i tedeschi la ricordano bene e in maniera forte, con un alto grado di apprezzamento: attraverso Trapattoni riusciamo a trasmettere valori italiani positivi, a lanciare il messaggio che dall'Italia può arrivare qualcosa di bello, di positivo, di efficiente. Come il Trap e come i nostri

mezzi".

Al primato conquistato in Germania nel 2012 si aggiungono le ottime performance commerciali in Austria e la leadership europea nella classifica dei veicoli più rispettosi dell'ambiente. Di recente, il Royal Dutch Touring Club ANWB ha premiato Fiat Fiorino e Fiat Ducato per gli eccellenti valori di CO2 (rispettivamente 109 g/km e 179 g/km).

L'accordo tra Fiat Professional e Giovanni Trapattoni nasce dunque dalla condivisione degli stessi concetti di sfida, leadership e tattica che li spingono a conquistare sempre nuovi traguardi e successi nei rispettivi settori.

Entrambi sono simboli di valori industriali, umani e sportivi che rappresentano l'immagine positiva del nostro paese nel mondo: il mister italiano è conosciuto per il suo modo di parlare chiaro e diretto; stessa peculiarità troviamo in Fiat Professional, marchio vicino alla gente che lavora e che fa business.

ABATANTUONO E IL MISTER: 2 PERSONE VINCENTI

TRAPATTONI IN GERMANIA E AUSTRIA, DIEGO IN ITALIA

Il Trap in Germania, Diego Abatantuono in Italia. Qual è il messaggio comune che Fiat Professional vuol lanciare? "I pensieri di comunicazione e di marketing - ci ha spiegato Roberto Bandoli, Brand Marketing Communication - sono evidentemente diversi da Paese a Paese, sia in funzione del posizionamento del brand sia per la percezione che del brand hanno i professionisti ai quali ci rivolgiamo. Abatantuono in Italia è un'icona del cinema, con

più di 60 film e un premio Oscar. La sua è un'immagine che in Italia è percepita come persona pratica, sempre pronta a darsi da fare: come i nostri mezzi, sempre pronti all'uso e perfetti per l'utilizzo per il quale sono concepiti. Senza dimenticare che nei film spesso faceva il trasportatore, guidava dei veicoli commerciali con tranquillità e contemporanea capacità di comunicare. Il suo "So' Diego ti spiego" è quanto di più diretto si potesse escogitare nel

mercato italiano".

Lo stesso "fil rouge" usato nella scoperta di Trapattoni in Germania? "Sì - ci ha risposto Bandoli - ma in quel caso siamo partiti da una diversa prospettiva: non cercare qualcuno in grado di trasmettere il messaggio "Guido il Ducato e ti spiego i suoi contenuti", ma qualcuno in grado di mettersi alla guida di una squadra e farla funzionare al meglio. Ed eccolo il coach Trapattoni, affiancato alla squadra di veicoli più vasta del mercato, quindi vincente".

Quali saranno le frasi del Trap per trasmettere questi messaggi? "Concetti - ha spiegato il manager della Casa di Torino - che parafrasano espressioni calcistiche ma che si legano ai prodotti: lui è un leader, dimostrerà che non c'è squadra migliore con cui lavorare".



Giovanni Trapattoni con Roberto Bandoli di Fiat Professional.

QUANDO CAPITA IL COLPO DI BUSINESS
BISOGNA ESSERE PRONTI A FARGLI SPAZIO.



**SCOPRI NUOVO DOBLÒ CARGO XL:
IL FURGONE DEI RECORD, DA OGGI ANCORA PIÙ GRANDE.**

Se cerchi un mezzo di lavoro che faccia spazio alle più grosse occasioni del tuo business, Fiat Professional ha creato per te Nuovo Doblò Cargo XL, che unisce per la prima volta la praticità di Doblò Cargo alle caratteristiche di un veicolo di categoria superiore.

- Vano di carico lungo 3,4 m*, largo 1,71 m e alto 1,55 m
- Porta posteriore del vano di carico alta 1,45 m
- Fino a 1 tonnellata e 5,4 m³ di capacità di carico*
- Fino a 1.200 kg di carico su assale anteriore

NUOVO DOBLÒ CARGO XL TUO DA 12.100 €.

PARLIAMO CON I FATTI.



PROFESSIONAL

Doblò Maxi XL 1.6 Multijet 16v 105 CV Euro 5, prezzo promo € 12.100 (IVA, MIS, IPT e contributo PFU esclusi) e € 15.491 (IPT e contributo PFU esclusi). Messaggio pubblicitario a scopo promozionale. Offerta valida fino al 30/06/2013 in caso di permuta. *Con paratia girevole.

Fiat Strada 1.3 Adventure



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome - Fiat

Nome - Strada 1.3 Adventure

Configurazione - Pick up doppia cabina.

Motore - 1.3 Multijet. Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Common rail a controllo elettronico con turbocompressore a geometria variabile e intercooler. Distribuzione: 2 ACT con punterie idrauliche, 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 5. Cilindrata: 1.248 cc. Potenza max CE: 70 kW/95 cv a 4.000 giri/min. Coppia max CE: 200 Nm a 1.500 giri/min.

Cambio - A cinque marce + retromarcia.

Pneumatici - 205/65 R15 tassellati.

Sospensione anteriore - A ruote indipendenti tipo McPherson, con bracci oscillanti inferiori trasversali, molle ad elica disassate e ammortizzatori idraulici telescopici a doppio effetto, barra stabilizzatrice.

Sospensione posteriore - Ad assale rigido con balestre longitudinali paraboliche monolama e ammortizzatori telescopici a doppio effetto.

Impianto frenante - Freni anteriori a disco autoventilati, posteriori a tamburo.

Sterzo - A cremagliera con servosterzo idraulico.

Dimensioni esterne - Passo 2.718 mm, lunghezza 4.409 mm, larghezza 1.664 mm, altezza vuota 1.631 mm.

Diametro di sterzata - 11,3 m.

Dimensioni cassone - Lunghezza 1.082 mm, larghezza 1.300 mm, altezza di carico 540 mm, larghezza tra i passaruota 1.070 mm, superficie di carico 1,4 mc.

Masse - Ptt 1.9150 kg. Tara 1.285 kg. Portata utile 630 kg.

Serbatoio carburante - 58 litri gasolio.

Pick up impeccabile

Compagno piacevole per chi ama le attività e gli sport all'aria aperta.

MAURO ZOLA
TORINO

Strumento di lavoro o veicolo per il tempo libero? Lo Strada da poco rinnovato ondeggia tra queste due definizioni, propendendo per la seconda soprattutto in questa versione doppia cabina con allestimento Adventure. Pare quasi un peccato infatti limitare la circolazione del piccolo pick up di Fiat Professional a cantieri e simili.

Una silhouette riuscita e qualche azzeccato dettaglio estetico lo rendono infatti un compagno piacevole per chi ama le attività e gli sport all'aria aperta. Ciò naturalmente nulla toglie alle potenzialità professionali dello Strada, che anche con le due file di sedili dispone comunque di un cassone lungo poco più di un metro, rivestito in materiale molto resistente, che può sopportare senza problemi carichi spigolosi. Basta smontare la ruota che ruba spazio al carico e togliere l'elegante copertura, questa sì un po' troppo delicata per i cantieri.

Che poi, linea a parte, lo Strada sia essenzialmente un pick up da lavoro lo si vede bene dai particolari: anche se l'interno è stato naturalmente arricchito rimangono soluzioni da piccolo camion: particolari come il cambio tradizionale, a cinque rapporti, o il cruscotto lievemente old style, così come le varie leve e i comandi. Del resto, non bisogna dimenticare che il Paese in cui lo Strada è più apprezzato è il Brasile, dove vende quanto se non più di tutti gli altri commerciali del marchio torinese, e quindi la componentistica è adeguata a quelle esigenze. Ma è un gap

che forse si avverte appena se ne fa un uso ludico, per nulla se lo si porta al lavoro.

Dove la modernità è garantita nel propulsore, che è il classicissimo 1.3 Multijet, ovvero il meglio sulla piazza in quella cilindrata, nella sua versione con potenza da 90 cv. Scelta azzeccata non soltanto perché si tratta di un quattro cilindri che consuma poco, il che fa piacere in qualsiasi uso della Strada si abbia in mente, ma anche per le doti di brillantezza che garantisce, anche se in questo caso, visto il peso del pick up e la portata (630 kg), bisogna tenerlo un po' più su di giri di quel che siamo abituati a fare.

Questo anche per la spaziosità particolare dei rapporti, che vede una prima corta, utile per cavarsi d'impaccio in collaborazione con il sistema Traction+ di cui spieghiamo i dettagli nel box di questa pagina, e per il resto marce piuttosto lunghe.

Una volta insediatisi dietro il volante, operazione che riesce meglio se si è d'altezza media, lo Strada si rivela sincero e prevedibile, almeno se si è già guidato un pick up, perché altrimenti bisogna fare attenzione all'arco di svolta, che il passo lungo rende più vicino a quello di un piccolo camion che di un commerciale.

Prese le misure non è comunque difficile districarsi in ogni situazione, anche in città, senza dimenticare che lo Strada preferisce spazi ampi, aperti, e dà il meglio se si ha la possibilità di portarlo a passeggiare in campagna, anche sugli sterrati, in cui si apprezzano i pneumatici larghi e artigliati che mordono bene il terreno e consentono di prendere subito una bella



La forza aggiuntiva del Traction+



confidenza. Ottima anche la resa delle sospensioni e buona quella dei freni, tamburi posteriori compresi, che danno la giusta sicurezza anche sul bagnato.

Se poi l'allestimento Adventure vi pare troppo, basta andare a pescare nella ricca

gamma Strada, che comprende anche un modello base, ottimo per il lavoro, con due posti e un ampio vano di carico (peccato che la ribaltina posteriore in tutti i casi non possa essere abbattuta del tutto), soprattutto se si sceglie il passo lungo.

Rispetto agli altri pick up sul mercato, lo Strada si differenzia essenzialmente per due caratteristiche: le dimensioni più contenute e la mancanza di una versione a trazione integrale. Del resto anche la mission è profondamente diversa: il Fiat è un veicolo di supporto all'edilizia o ai piccoli artigiani e renderlo un 4x4 l'avrebbe portato fuori dalla portata di buona parte dei possibili acquirenti. Per ovviare almeno in parte il costruttore ha fatto ricorso al sistema Traction+, già visto ad esempio sul Ducato, che se non permette di affrontare percorsi off road troppo impegnativi, da modo perlomeno di uscire dal fango senza sforzi. In pratica si tratta di un dispositivo che simula elettronicamente il comportamento di un differenziale autobloccante, senza il peso e le continue frizioni di una soluzione elettromeccanica. Quando una ruota motrice comincia a slittare, la centralina del sistema attiva il circuito idraulico, che fa partire un'azione frenante sulla ruota stessa, trasferendo al tempo stesso la restante coppia motrice alla ruota con maggiore aderenza. Forse ciò non basta quando il fango è troppo, ma è sufficiente se si mette la ruota su di un prato zuppo d'acqua o se si percorre un tratturo particolarmente dissestato.

GUIDO PRINA
SAO JOSÉ DOS PINHAIS

A Renault nuovo Master l'Europa non basta più. Forte del successo ottenuto nel Vecchio Continente, dove tra l'altro la Losanga è leader nel segmento veicoli commerciali dal 1998, l'ultima generazione di Master attraversa l'Oceano Atlantico e sbarca in terra brasiliana. L'arrivo in Brasile fa da preludio alla successiva prevista commercializzazione dell'ammiraglia light commercial vehicles di Renault nel resto delle Americhe. Una strategia di espansione del resto giustificata anche dal fatto che il nuovo Master è ormai prodotto localmente, nella fabbrica di veicoli commerciali ubicata nel Complesso Ayrton Senna di Sao José dos Pinhais, nello Stato brasiliano del Paraná.

Con un nuovo design, bassi costi d'esercizio, un supplemento di comfort, funzionalità, robustezza e sicurezza, il rinnovato Master sarà disponibile in Brasile in quattro versioni di carrozzeria (Minibus, Furgone, Telaio Cabinato e Vetrato) e in numerose configurazioni di lunghezza e altezza. Vengono dunque confermati i valori qualificanti dell'offerta europea che hanno permesso di fare apprezzare il Master da parte dei professionisti. Renault Brasile potrà proporre il Master anche in versioni allestite come ambulanze, veicoli per il trasporto di persone con mobilità ridotta e altro ancora.

"Il segmento dei veicoli commerciali assume un'importanza crescente nella strategia di crescita di Renault in Brasile - dichiara Olivier Murguet, Direttore Generale di Renault Brasile - Con i nostri veicoli commerciali abbiamo ottenuto 24,5 per cento di crescita rispetto al 2011 e abbiamo anche ampliato la nostra proposta di servizio alle flotte e agli automobilisti professionali". Gli fa eco Frédéric Posez, Direttore Marketing di Renault Brasile: "In Brasile, Renault Master è un riferimento nel segmento, con un ottimo valore residuo al momento della vendita".

Lanciato sul mercato brasiliano nel 2002, Master si è costruito una solida reputazione nel segmento dei veicoli commerciali. Nel 2012, nel Paese



RENAULT

Master scopre l'America

L'ultima generazione del commerciale francese attraversa l'Atlantico e sbarca in Brasile.

sono state immatricolate 8.662 unità, un volume superiore del 17 per cento a quello del 2011, in un segmento che ha registrato una contrazione del 12 per cento. Oggi, dieci anni dopo il lancio in Brasile, Renault Master si colloca al secondo posto del segmento dei furgoni fino a 3.500 kg in Sud America e in Brasile.

Il nuovo Master ha tutte le carte in regola per rappresenta-

re al meglio il marchio Renault sui mercati dell'America Latina. Unanimemente apprezzato dai clienti, Master vanta un ricco palmarès essendo stato eletto "Veicolo commerciale dell'anno 2012" in Germania, "Veicolo dell'anno 2011" dalla rivista francese "L'Automobile et Entreprise", "Veicolo commerciale dell'anno 2011" dalla rivista francese "L'Argus", "Van of the Year 2011" in Da-

nimarca e in Lituania, "Furgone dell'anno 2011" dalla rivista britannica "What Van?", "Furgone dell'anno 2010" nell'ambito dei Van Fleet World Honours (UK) e "Transporter dell'Anno 2010" dalla rivista tedesca "Kep". Nuovo Master entra ora da protagonista in una delle più promettenti economie mondiali.

Il Brasile, il cui mercato è risultato nel 2012 in crescita del

6,1 per cento, resta il secondo mercato di riferimento per il Gruppo Renault. Con una crescita 4 volte superiore a quella del mercato nel suo complesso, il brand Renault ha stabilito lo scorso anno un nuovo record di vendite con 241.594 unità e un nuovo primato in termini di penetrazione: 6,6 per cento, pari a un punto percentuale in più. La rete specializzata per i clienti professionali Renault Pro+

contribuisce al successo dei veicoli commerciali Renault in Brasile. Lanciata nel 2012, la rete Pro+, che comprendeva già 25 nuove concessionarie, ha superato quota 50 alla fine dello scorso aprile. Il Paese latino-americano è sempre più protagonista della crescita economica che lo accomuna agli altri membri dell'area Brics (sigla di Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica).

STOP & START

M. CAMPANELLA
PERO

Lo Stop & Start, il sistema in grado di mettere in standby il motore, è disponibile in opzione su una selezione di Master by Renault Trucks. Il sistema permette un taglio dei consumi del 5 per cento oltre a una riduzione delle emissioni inquinanti e sonore. Il sistema è frutto di un'elevata tecnologia ma la sua applicazione è tanto semplice quanto proficua: quando il veicolo si ferma ai semafori, agli stop, in folle ecc. il motore va automaticamente in standby e il conducente ne viene informato da una spia luminosa sul cruscotto. Non appena viene premuto il pedale della frizione o viene inserita la prima marcia, il motore si avvia quasi immediatamente, senza che l'autista debba fare altro.

Il sistema Stop & Start non genera né vibrazioni né rumori e non necessita di particolare manutenzione. In modalità di arresto, radio e sistemi di navigazione continuano a funzionare normalmente. Adatto a tutti i tipi di attività di trasporto e consegna, il sistema Stop & Start può essere disattivato in caso di necessità. Nella gamma della Losanga è disponibile sui furgoni a trazione anteriore dotati di motore da 100 e 125 cv, sui Combi a trazione anteriore con motore da 100 e 125 cv e sui furgoni a trazione posteriore con ruote singole

IL SISTEMA CHE METTE IN STANDBY IL MOTORE ORA DISPONIBILE SU MASTER

Ridurre i costi di gestione la priorità principale.



e motore da 125 cv, tutti nelle versioni dotate di cambio manuale. Master by Renault Trucks può facilmente adattarsi a tutti i tipi di esigenze grazie alla Mtt compresa tra le 2,8 t e le 4,5 t, alle diverse versioni furgone, cabinato, doppia cabina, pianale, bus e alla possibilità di scegliere tra versioni a trazione anteriore e posteriore con ruote singole o gemellate. Il volume utile può arrivare fino a 17 m³ per i furgoni con carico utile fino a 2.254 kg e fino a 2.529 kg per la versione cabinato.

Nella sua guerra ai consumi e grazie all'esperienza acquisita nel campo della formazione alla guida razionale per i conducenti di mezzi pesanti, Renault Trucks completa l'offerta Optifuel Training con un programma dedicato ai conducenti di veicoli commerciali leggeri. Sommato agli ultimi miglioramenti tecnici apportati a Master, questo tipo di formazione permette una riduzione dei consumi di carburante fino al 10 per cento in utilizzo urbano.

Dal momento che un veicolo commerciale leggero non è solo un semplice veicolo, ma un vero e proprio strumento di lavoro, Renault Trucks si impegna per i professionisti con il sostegno della rete di vendita e assistenza. L'obiettivo è non solo garantire agli utenti che i veicoli saranno serviti nel minor tempo possibile, ma anche fornire una chiara indicazione dei costi. Il tutto con la qualità di un servizio fornito da professionisti per professionisti. La qualità del servizio Renault Trucks è dimostrata anche dai contratti di assistenza Start & Drive e dalle estensioni di garanzia Expandys offerte dal costruttore.

MERCEDÉS-BENZ VANS

L'alba del
nuovo Sprinter

Rinnovata l'ammiraglia dei commerciali della Stella.

FABIO BASILICO
STOCCARDA

Dopo l'ampia serie di test in cui ha dimostrato il suo valore - oltre otto milioni di chilometri percorsi e intensi collaudi pratici da parte dei clienti - il nuovo Sprinter è pronto a misurarsi con il mercato. Ordinabile da luglio e in consegna a partire da settembre, l'ammiraglia dei vans Mercedes-Benz, punto di riferimento tra i veicoli commerciali a livello mondiale e protagonista indiscusso del segmento dei "large van" con peso massimo ammesso fino a 5 tonnellate, torna a far sentire la sua voce in una rinnovata versione all'avanguardia sotto molteplici aspetti. Lo testimoniano i cinque nuovi sistemi di sicurezza, i motori conformi alla norma Euro 6 di prossima introduzione e l'estetica inconfondibile. A cui va aggiunta la discriminante dei consumi estremamente contenuti che confermano il nuovo Sprinter ai vertici della categoria in fronte dell'economicità.

I cinque nuovi sistemi di sicu-

rezza comprendono alcune anteprese mondiali nel settore dei veicoli commerciali; strumenti di indubbia utilità che contribuiranno a ridurre il numero di incidenti, proteggendo quindi passeggero e carico. Debutano su Sprinter il sistema di assistenza che mantiene la traiettoria del veicolo in presenza di forte vento laterale (Crosswind Assist), i sistemi di mantenimento della distanza di sicurezza (Collision Prevention Assist) e di controllo dell'angolo cieco (Blind Spot Assist). Ulteriori novità sono il sistema di controllo dei fari abbaglianti (Highbeam Assist) e il sistema di assistenza al mantenimento della corsia (Lane Keeping Assist).

Il Crosswind Assist è di serie mentre gli altri sistemi di assistenza sono disponibili come optional singoli o parte di pacchetti. Una soluzione che permette a ogni cliente di personalizzare il proprio Sprinter in base alle sue esigenze. Non è tutto perché Mercedes-Benz ha ulteriormente migliorato la dinamica di marcia di Sprinter: un ab-

Teutonico
Ordinabile da luglio e in consegna a partire da settembre, l'ammiraglia dei vans Mercedes-Benz è punto di riferimento tra i veicoli commerciali a livello mondiale e protagonista indiscusso del segmento dei "large van" con peso massimo ammesso fino a 5 tonnellate.

bassamento del telaio riduce la resistenza aerodinamica e i consumi, oltre a facilitare le operazioni di carico e scarico.

A proposito di consumi ed



emissioni inquinanti, Sprinter 2013 è il primo van con un'intera gamma di motorizzazioni conforme alla normativa Euro 6 che entrerà in vigore il 1° gennaio 2014 portando con sé un notevole abbassamento dei limiti delle emissioni di ossidi di azoto (NOx), idrocarburi (THC) e particolato. Sprinter è in grado di rispettare questi standard grazie alle tecnologie

post-trattamento dei gas di scarico supplementare per ottimizzare processo d'iniezione, combustione e pressione di sovralimentazione. Ne conseguono consumi e rumori di combustione inferiori. Inoltre, catena cinematica e gruppi ausiliari sono stati studiati in modo da assicurare maggiore efficienza nei consumi. In tutto questo sono coinvolti cambio, asse posterio-

re e un sistema intelligente di gestione dell'alternatore. In alternativa ai motori diesel, Mercedes-Benz Sprinter è disponibile anche con un motore bivalente (benzina/metano) e un motore monovalente (solo metano), entrambi quattro cilindri conformi Euro 6 con sovralimentazione e iniezione diretta. Queste versioni erogano 115 kW/156 cv di potenza a fronte di una cilindrata di 1.8 litri. La coppia viene trasmessa tramite il cambio manuale a 6 marce ECO-Gear o in alternativa il cambio automatico sequenziale a 7 rapporti 7G-Tronic Plus, unico nel suo genere su un van. In definitiva, l'interazione tra motori diesel dai consumi estremamente contenuti, catena cinematica ottimizzata, rapporto al ponte più lungo, gruppi ausiliari e pacchetto BlueEFFICIENCY Plus ha determinato una straordinaria riduzione dei consumi: nel ciclo combinato si arriva fino a 6,3 litri/100 km. Un nuovo, incredibile record per Sprinter e per la categoria. All'economia di gestione complessiva del nuovo Sprinter contribuisce anche il sistema di manutenzione Assyst, previsto nella dotazione di serie dei veicoli destinati al mercato europeo. Assyst assicura intervalli di manutenzione più lunghi (fino a 60mila km).

CINQUE NUOVI SISTEMI DI SICUREZZA, MOTORI CONFORMI ALLA NORMA EURO 6 DI PROSSIMA INTRODUZIONE ED ESTETICA INCONFONDIBILE.

BlueTEC e SCR con iniezione di AdBlue nei gas di scarico. Oltre 100mila veicoli commerciali Mercedes-Benz ne hanno già dimostrato il valore.

L'offerta di motori diesel rimane invariata e comprende unità a quattro e sei cilindri con potenze da 70 kW/95 cv a 140 kW/190 cv. I tecnici di Mercedes-Benz hanno sfruttato il

re e un sistema intelligente di gestione dell'alternatore.

In alternativa ai motori diesel, Mercedes-Benz Sprinter è disponibile anche con un motore bivalente (benzina/metano) e un motore monovalente (solo metano), entrambi quattro cilindri conformi Euro 6 con sovralimentazione e iniezione diretta. Queste versioni erogano 115



DESIGN

F. BASILICO
STOCCARDA

La bellezza non è mai stata un optional in casa Mercedes-Benz. Il discorso vale anche per i vans e lo dimostra chiaramente il nuovo Sprinter. Il rinnovato modello di Stoccarda colpisce tra l'altro per il profilo più pronunciato e inconfondibile. In linea con l'attuale design Mercedes-Benz, la griglia del radiatore è disposta perpendicolarmente, accentuando l'imponenza del veicolo. Le tre lamelle cave del radiatore, inoltre, formano una freccia a sottolineare non solo l'aspetto dinamico del veicolo ma anche ad accrescere la portata dell'aria immessa. Una cornice che corre tutt'intorno rende ancora più evidente la griglia del radiatore tipica del marchio tedesco.

Altri particolari rendono giustizia alla validità estetica del nuovo Sprinter: i fari anteriori sono più pronunciati così come la caratteristica schermatura dell'alloggiamento degli elementi riflet-

PROFILO DA STAR E INTERNI DA VIP
PER IL RE DEI VANS DI STOCCARDA

tenti. Quest'ultimo scandisce il faro posteriore in singoli segmenti. E ancora: il nuovo cofano motore è più alto, i paraurti hanno una forma ancor più inconfondibile, senza dimenticare il sottoscocca, degno di un Suv. Guardandolo da dietro, Sprinter 2013 è ben riconoscibile dai gruppi ottici bipartiti.

Saliti a bordo ci si rende conto che i designer e i tecnici Mercedes-Benz hanno lavorato per innalzare lo standard: interni già caratterizzati da elevati standard di comfort sono stati ulteriormente arricchiti. Ecco allora la nuova imbottitura dei sedili e il nuovo rivestimento degli stessi. Ecco il volante con corona spessa per rendere più pratica e confortevole l'impugnatura e facilitare il lavoro dei professionisti. Se poi l'operatore sceglie il volante multifunzione, le prese d'aria presentano piacevoli inserti cromati. Nuovo è anche il pomello della leva del cambio mentre per quanto riguarda l'intrattenimento Sprinter è dotato di una radio di nuova generazione che comprende moderni, e ormai irrinunciabili, sistemi di infotainment e telefonia Bluetooth (comprese tastiera per telefono e rubrica) nonché l'avanzato sistema di navigazione Becker Map Pilot.



MERCEDES-BENZ VANS

Vocazione sicurezza

abbastanza diretta dall'Electronic Stability Program. Utilizzando infatti gli stessi sensori, in presenza di vento laterale ne riconosce le sollecitazioni e frena in automatico le due ruote esposte alle raffiche, con un effetto sterzante che si oppone al naturale sbandamento. Il tutto tenendo naturalmente conto delle condizioni del furgone, carico compreso.

Deriva invece dall'Acc il Collision Prevention Assist, che punta a evitare i pericolosi e frequenti tamponamenti, con l'ausilio di un radar che rileva la presenza di un veicolo che precede e in caso la distanza si riduca a livelli pericolosi entra in azione, prima con una spia luminosa e acustica d'avvertimento, e poi con il Brake Assist adattivo, cioè supportando la frenata del guidatore; molto spesso infatti il ricorso al pedale del freno è insufficiente a evitare l'impatto. In qualsiasi momento il guidatore ha però la possibilità di prendere il con-

stanza ampio, nonostante i generosi specchietti retrovisori. I sensori sono sistemati sui montanti centrali e su quelli angolari posteriori: se in marcia rilevano la presenza di un veicolo o anche soltanto di una motocicletta, si accende una spia rossa inserita nei retrovisori; se nonostante questo si attiva la freccia in quella direzione parte anche un segnale acustico.

Sempre dall'esperienza della Stella sui camion nasce il sistema antisbandamento, che consiste in una telecamera posizionata dietro il parabrezza, che riprende la corsia di marcia; una centralina elabora i dati e se si supera la segnaletica orizzontale senza azionare gli indicatori di direzione, fa partire un segnale acustico, prezioso sia se si è superata la mezzeria per distrazione che per un colpo di sonno. Questa funzione si attiva a partire dai 60 km/h. Se si viaggia su di una strada particolarmente stretta il sistema può essere disinserito. Deriva invece dal mondo delle autovetture l'ultimo dispositivo di sicurezza adottato sullo Sprinter e che coinvolge la fanaleria del furgone. Grazie a una telecamera che rileva i mezzi che procedono nella direzione opposta, gli abbaglianti si accendono o spengono in automatico. Allo stesso modo la telecamera rileva l'illuminazione stradale e ad esempio se si attraversa un centro abitato, passa dagli abbaglianti agli anabbaglianti. Questa funzione si attiva a partire dai 35 km/h.

A tutto questo va naturalmente inserito l'Adaptive Esp, che era già disponibile di serie e che comprende Abs, Asr, regolazione elettronica della frenata, Brake Assist, Load Adaptive Control, Roll Over Mitigation, controllo del sottosterzo, asciugatura automatica dei dischi dei freni in caso di pioggia, Electronic Brake Prefill. Basterebbe soltanto questo a fare dello Sprinter il più sicuro tra i furgoni oggi in commercio.



Il telaio del nuovo Sprinter è stato abbassato di 30 millimetri.

MAURO ZOLA
DÜSSELDORF

In realtà, il meglio questa nuova generazione dello Sprinter, il furgone best seller di Mercedes-Benz, lo nasconde sotto il cofano o in cabina, ma quel che si vede da subito è la rinnovata estetica. E allora partiamo proprio da lì, dal design raffinato che con pochi azzeccati particolari è riuscito ad attualizzare con garbo il frontale. Gran parte degli interventi si focalizzano infatti sulla parte anteriore, che assume un aspetto che ne accentua il family feeling con i prodotti più recenti del marchio, ad esempio il Citan. Una rivisitazione che verrà presto applicata anche sul Vito. Turro ruota attorno alla mascherina del radiatore, che rispetto al passato si sviluppa in verticale. Le tre lamelle che la compongono, rastremate dall'alto verso il basso e bucherellate, rimandano anche alle nuove serie dei

camion della Stella, oltre a svolgere un fondamentale compito nel raffreddamento, aumentando la portata dell'aria verso il propulsore. Al centro, come è ormai consolidata tradizione, è stata posizionata la Stella, che si ripete anche stampata sul cofano. Altra grande novità estetica sono i gruppi ottici dal taglio più deciso, per dare una sensazione di energia

LE SOLUZIONI ADOTTATE PER L'ASSISTENZA ALLA GUIDA FANNO DEL NUOVO SPRINTER UN PUNTO DI RIFERIMENTO ASSOLUTO DELLA CATEGORIA.

e di contemporaneità. Questi sono ben protetti dal nuovo cofano che va a sovrastarli con una palpebra più accentuata. E ancora il cofano è stato reso più aggressivo con onde laterali e al centro, che rimandano ancora al Citan. Sul retro l'intervento si è invece limitato ai gruppi ottici. Più in generale il telaio è stato abbassato di 30 mm, in modo

da ridurre la resistenza aerodinamica e migliorare la dinamica di marcia, dato che il baricentro viene in questo modo a trovarsi più in basso. Dove però, come spesso è già successo in passato, Mercedes-Benz ha voluto superarsi è sul tema della sicurezza; sono infatti ben cinque i nuovi sistemi di assistenza alla guida adottati sullo Sprinter, alcuni dei quali pre-

sentati in anteprima su di un veicolo commerciale, dopo essere stati sviluppati sulla produzione dei camion, adattandone naturalmente le caratteristiche.

Un'anteprima mondiale è ad esempio l'esclusivo sistema di assistenza contro il vento forte laterale, che è fornito di serie su tutte le versioni furgone fino a 3,5 tonnellate. Il funzionamento

è piuttosto semplice da spiegare: in caso di forte vento il sistema compensa la spinta laterale a cui è sottoposto il veicolo, che può quindi essere mantenuto in traiettoria senza bisogno di controsterzare. Il Crosswind Assist si attiva sopra gli 80 km/h e dipende in maniera

trolo totale decidendo di persona come intervenire: basta agire sul freno. Il terzo sistema, Blind Spot Assist, è particolarmente efficace in città o nei sorpassi in autostrada: comprende infatti quattro sensori che vanno a coprire il punto cieco del furgone, che, viste le dimensioni, è abba-

Un primato cercato quello puntualmente raggiunto da Mercedes-Benz, che con il nuovo Sprinter ha immesso sul mercato il primo veicolo commerciale con motorizzazione Euro 6. E non si tratta soltanto della pur fondamentale tutela dell'ambiente; i progettisti della Stella hanno voluto superarsi ancora una volta, raggiungendo livelli eccelsi nell'economia d'esercizio, tanto che i 6,3 litri per 100 km dichiarati (con emissioni di CO2 ferme ad appena 165 g/km), sarebbero un risultato eccellente anche per molti veicoli commerciali di minori dimensioni e prestazioni. Per raggiungere questi risultati la catena cinematica è stata interamente riprogettata, prendendo spunto da quanto già fatto nel segmento camion. Adottando quindi la riduzione catalitica selettiva, l'unica tecnologia oggi in grado di ridurre dell'80 per cento gli ossidi di azoto, del 70 per cento gli idrocarburi incombusti e del 50 per cento il particolato.

Naturalmente, l'aggiunta del sistema Scr impone l'utilizzo dell'additivo AdBlue, ma in quantità talmente minime da risultare poco influenti nel computo dei consumi. A garantire l'affidabilità di questa tecnologia il fatto che Mercedes-

SUL MERCATO IL PRIMO VEICOLO COMMERCIALE CON MOTORE EURO 6



Benz già testa da tempo questo tipo di soluzione sul mercato statunitense, con oltre 10mila Sprinter dotati di Scr già in circolazione. A dosare l'iniezione di AdBlue è un sistema Dcu, con centralina autonoma collegata in rete con il sistema Can del veicolo. Una struttura modulare che permette di accedere al sistema senza intervenire sul resto del motore, il che assicura tempi brevi per eventuali manutenzioni. Se l'aggiunta del sistema Scr non ha cambiato nulla nelle potenze e nella coppia dei vari motori, ha dato però l'occasione ai progettisti tedeschi di rivedere l'iniezione, migliorandola, e per ricalibrare combustione e sovralimentazione.

Al comfort in marcia, che vuol dire silenziosità d'esercizio ed eccellenza in ripresa, contribuiscono invece il sistema di equilibratura Lanchester, che agisce sui due alberi controrotanti e l'aggiunta di un volano a due masse. Attualmente gli

Sprinter Euro 6 sono disponibili sia con il 4 cilindri OM651 in tre livelli di potenza (con 95, 129 e 163 cv), oppure, ed è l'ennesima esclusiva Mercedes-Benz, con un sei cilindri a V da tre litri, il sofisticato OM642, che raggiunge i 190 cv. Dato che con gli Sprinter Euro 6 la Stella ha voluto per l'ennesima volta precorrere i tempi, restano in commercio anche i modelli Euro 5, in una versione migliorata e denominata Euro 5b+. Come già successo sui camion Actros, Antos e Arocs, per ridurre ulteriormente i consumi si è poi molto lavorato sui gruppi secondari, rendendoli più efficienti. L'alternatore quindi si ricarica ora prevalentemente in frenata o in fase di rilascio, la pompa di alimentazione elettrica ha portata variabile, il compressore del climatizzatore si avvia soltanto a sistema inserito. Completano la catena cinematica i due cambi, il manuale a sei marce Eco Gear, a cui si aggiunge l'automatizzato 7/G Tronic Plus a sette rapporti, dotato di una funzione Start&Stop molto efficace. In chiave consumi i punti d'innesto delle varie marce sono stati tarati sulla base della curva caratteristica del motore abbinato e si è ottimizzato il riscaldamento dell'olio quando si parte a freddo.



VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

Sognando la California

PIETRO VINCI
VERONA

Al quarto di secolo c'è arrivato dimostrandosi sempre al passo con i tempi. California, il camper made in Volkswagen, festeggia i suoi primi 25 anni ri-

cordando le tre generazioni che si sono avvicinate dal 1988 a oggi e le 100mila unità complessive prodotte. Negli anni Ottanta del secolo scorso, i viaggi in aereo troppo costosi e le vacanze in tenda passate di moda segnarono l'inizio del

boom dei viaggi in camper. In quel periodo, visitare l'Europa con questi mezzi appositamente studiati andava per la maggiore, e ciò portò a un concetto di vacanza totalmente nuovo, che garantiva un livello di libertà difficilmente superabile.



Questi furono i motivi che spinsero Volkswagen a progettare un proprio camper da lanciare sul mercato alla conquista degli appassionati del genere.

Nacque il California e la scelta progettuale si rivelò azzeccata anche se l'idea non era

c'erano un frigorifero, un frigorifero a gas, un lavello e una dispensa disposti lungo il lato sinistro: ciò permetteva di avere un ampio spazio d'ingresso grazie anche a una porta scorrevole. Tuttavia il Joker, con il suo layout dettagliato e ben progettato e i suoi numerosi

39.900 marchi.

L'idea diede avvio a un'intera generazione di California continuando a essere, nel corso del tempo e ancora oggi, molto valida e apprezzata. Al contrario dei modelli con tetto rialzato e passo lungo, il California sfoggia da sempre di serie un tetto sollevabile a compasso. Attualmente, il camper di Wolfsburg, giunto alla sua terza generazione, è disponibile in un'ampia gamma di motorizzazioni a gasolio: l'offerta va dal 2.0 TDI 75 kW/102 cv con cambio manuale al top di gamma 2.0 BiTDI 4Motion 132 kW/180 cv con cambio automatico DSG. Sono disponibili anche versioni equipaggiate con il 2.0 TDI da 84 kW/114 cv e da 103 kW/140 cv. Due gli allestimenti: Beach e Comfortline.

IL CAMPER DELLA CASA DI WOLFSBURG FESTEGGIA I SUOI PRIMI 25 ANNI DI STORIA CON L'ATTIVO TRE GENERAZIONI E BEN 100MILA ESEMPLARI PRODOTTI.

del tutto nuova. Per molto tempo, infatti, la Westfalia produsse il Joker, una rivisitazione del Volkswagen Transporter, la cui impostazione pratica e funzionale si dimostrò valida nel corso degli anni. Il Joker era dotato di un sedile posteriore per due persone che, essendo ribaltabile, poteva essere utilizzato per dormire. Inoltre,

optional, era troppo costoso per il cliente medio. Qui intervenne la Volkswagen i cui progettisti, con la matita e l'attenzione rivolte verso volumi produttivi significativamente più alti, rivisitarono il Joker in chiave più accessibile, creando un veicolo il cui successo fu dovuto anche al prezzo di lancio in Germania limitato a soli

E-coMOTION E LA VISIONE DEL VEICOLO COMMERCIALE DEL FUTURO SECONDO VOLKSWAGEN

Lo abbiamo visto in anteprima mondiale all'ultimo Salone di Ginevra e ci ha colpiti per la sua carica innovativa. Del resto si tratta di uno studio progettuale, denominato E-coMotion, destinato a fornire preziose indicazioni sul futuro. In questo del veicolo commerciale che Volkswagen vuole rigorosamente eco-friendly, quindi a emissioni zero, e in grado di soddisfare tutte le esigenze del trasporto urbano delle merci di domani. Occorre infatti prendere atto del fatto che il trend mondiale caratterizzato da una crescita delle città metropolitane con 10, 15, 20 milioni di abitanti determina una sempre maggiore domanda di nuove soluzioni di trasporto: quantitativi di merci e beni sempre superiori devono infatti essere consegnati nelle aree urbane e trasportati fuori dalle stesse. Contemporaneamente, la legge impone una netta riduzione dei gas responsabili del-

l'effetto serra e delle emissioni, nonché l'osservanza di valori limite di CO2 sempre più restrittivi. A ciò si aggiunge che sempre più città creano zone a traffico limitato al fine di contrastare lo smog e il problema delle polveri sottili.

Il concept E-coMotion, furgone per consegne urbane con sistema di trazione elettrica, propone una soluzione praticabile. Considerando le crescenti esigenze di trasporto nelle megalopoli di tutto mondo, la mobilità elettrica (soprattutto nel caso dei veicoli commerciali leggeri) assumerà importanza decisiva nel breve e nel medio periodo: fino alle porte della città provvedono alla consegna delle merci gli autarticolati e i grandi autocarri pesanti, ad alimentazione convenzionale o ibrida. Negli interporti, il compito del trasporto può essere affidato a piccoli furgoni per consegne urbane ad alimentazione elet-



trica con raggi d'azione calcolabili e depositi fissi che consentono il caricamento quotidiano della batteria e la manutenzione da parte dei tecnici. Per questo tipo di impiego non è necessaria una rete capillare d'impianti di ricarica nelle città.

Completamente indipendenti dai modelli esistenti, gli esterni della concept car E-coMotion concretizzano esigenze progettuali apparentemente inconciliabili: massimo spazio a fronte di una superficie d'ingombro minima. Con una lunghezza di soli 4,55 m (larghezza di 1,90 m e altezza di 1,96 m) E-coMotion vanta un volume di carico massimo di 4,6 mc a fronte di ben 800 kg di carico utile. L'attuale Caddy Maxi, noto per il suo ottimo rapporto tra superficie d'ingombro e sfruttamento dello spazio, offre 4,2 mc a fronte di una lunghezza del veicolo maggiore di 33 cm.

Gli ingegneri di Volkswagen Veicoli Commerciali sono riusciti in questa impresa grazie a una progettazione semplice e geniale: con una chiara suddivisione del corpo della carrozzeria in un settore inferiore dedicato a motore, sottopiano, batteria e cambio, e una struttura superiore destinata al trasporto, è stata realizzata la base per il massimo sfruttamento dello spazio e la realizzazione di tutte le possibili varianti di allestimento. Inoltre, grazie a tecnologie di costruzione della struttura del veicolo specificamente

adattate, è possibile realizzare a costi economicamente vantaggiosi anche produzioni di un numero limitato di esemplari.

Per ottenere efficaci diametri di sterzata delle ruote anteriori e una grande maneggevolezza, importante per l'impiego urbano, il motore elettrico con cambio epicicloidale a 1 rapporto è montato sull'asse posteriore. In questo modo si ottiene un diametro di sterzata di 8,9 metri, unico per questa classe di veicoli (il Caddy Maxi arriva a 12,2 m). La potenza continua del gruppo compatto è di 68 cv, quella massima di 115 cv. La coppia massima di 270 Nm regala notevole capacità di ripresa al veicolo anche se a pieno carico. Nonostante sia stato concepito per il servizio di consegne in ambito urbano, l'elettronica riduce la potenza di E-coMotion a 120 km/h; ciò rende possibili sia viaggi sulle strade a scorrimento veloce delle aree metropolitane sia brevi viaggi sulle strade interurbane.

La batteria di trazione è concepita come soluzione modulare a 3 stadi per rispondere al meglio alle differenti esigenze dei clienti sul fronte autonomia. Sono configurabili ad esempio capacità di 20 kWh per un'autonomia di 100 km, così come capacità di 30 kWh per un'autonomia di 150 km. Per il valore "top" di 200 km di autonomia è prevista infine una batteria da 40 kWh.



MAN TRUCK & BUS ITALIA

Tre Leoni per la Primogenita

FABIO BASILICO
PIACENZA

Gli utenti piacentini del servizio di trasporto pubblico nel capoluogo emiliano e nella relativa provincia viaggeranno da oggi in poi a bordo di autobus nuovi, più confortevoli e più ecologici. Alla Seta, la Società Emiliana Trasporti Autofiloviari, sono stati infatti consegnati i primi tre fiammanti autobus acquistati in attuazione del proprio Piano industriale, che fissa come punti prioritari il rinnovo del materiale rotabile e gli investimenti in tecnologie di bordo e di sistema nei tre bacini provinciali in cui opera l'azienda, ovvero Piacenza, Modena e Reggio Emilia.

I tre eleganti mezzi sono firmati Man: si tratta di un urbano Lion's City e di due interurbani Lion's Regio, tutti regolamentati Euro 5 ed EEV. Alla consegna delle chiavi erano posizionati di fronte all'autostazione di Piazza Cittadella, nel cuore di Piacenza. L'investimento complessivo, tra costi di acquisto e di allestimento, è pari a circa 600mila euro ed è stato sostenuto dall'azienda del trasporto pubblico con il signifi-

ficativo contributo della Regione Emilia-Romagna. "Con l'entrata in servizio di questi nuovi mezzi ecologici e moderni - ha dichiarato in conferenza stampa Filippo Allegra, Amministratore delegato di Seta - si conferma il nostro impegno per migliorare l'offerta del trasporto pubblico e, al contempo, ridurre l'impatto ambientale. Garantire maggiore comfort agli utenti e ridurre le emissioni inquinanti sono le priorità sulle quali Seta ha impostato il piano di rinnovamento del proprio parco mezzi circolante nel bacino provinciale di Piacenza. L'ammodernamento della flotta è un punto fondamentale nella gestione del servizio, specialmente qui a Piacenza dove si registra una maggiore vetustà complessiva del parco mezzi rispetto ad altre realtà regionali".

Gli investimenti destinati a migliorare la vita dei clienti in territorio piacentino non finiscono però qui, dal momento che Seta ha deliberato l'acquisto di ulteriori 10 mezzi extraurbani, entrati in servizio a fine maggio, e predisposto l'acquisto di quattro nuovi mezzi - due urbani a metano e due ex-

In servizio
Uno dei due interurbani Man Lion's Regio parcheggiati nella centralissima Piazza Cittadella a Piacenza. Entrano a far parte della flotta Seta insieme all'urbano Lion's City.

traurbani - che saranno disponibili entro questa estate. "In totale - ha spiegato Pietro Odorici, Presidente di Seta - il nostro piano aziendale di investimenti prevede per il triennio 2013-2015 l'acquisto di 63 mezzi per un investimento complessivo di 13,1 milioni di euro, oltre la metà dei quali, ovvero 7 milioni, resi disponibili dall'azienda in autofinanziamento e 6 milioni circa riconducibili a contributi statali

UN URBANO LION'S CITY E DUE INTERURBANI LION'S REGIO ENTRANO NELLA FLOTTA DI SETA.

e regionali già deliberati e disponibili. I nuovi mezzi e gli investimenti in tecnologie di bordo e di sistema saranno destinati ai tre bacini provinciali nei quali operiamo, secondo i fabbisogni di ciascun ambito territoriale".

Nel territorio di Piacenza, infatti, il rinnovo del materiale rotabile è stato preceduto, nel 2012, da importanti e sostanziosi investimenti che Seta ha attuato in tecnologie di bordo e di sistema, che hanno reso più moderno ed efficiente il sistema di trasporto pubblico. Nel



SETA PUNTO DI RIFERIMENTO

PER IL TRASPORTO PUBBLICO NEL CUORE DELL'EMILIA OCCIDENTALE

Da quando il 1° gennaio 2012 è diventata operativa, Seta si è presentata come il nuovo gestore del servizio di trasporto pubblico locale che unisce le aziende operanti nelle provincie di Piacenza, Reggio Emilia e Modena. Seta Spa è nata dalla fusione societaria tra ATCM Spa e TEMPI Spa. Contestualmente alla fusione tra le aziende di Modena e Piacenza, il nuovo operatore ha acquisito il ramo societario relativo al trasporto su gomma di ACT (Reggio Emilia), dando così vita a un'azienda unitaria operante nel territorio dell'Emilia occidentale. "Seta gestisce 31,9 milioni di chilometri di trasporto pubblico locale - ha spiegato il suo Presidente, Pietro Odorici - ha un organico di 1.134 dipendenti e 892 mezzi marcianti, per un valore della produzione superiore agli 87 milioni di euro. Il piano degli investimenti prevede l'acquisto entro il 2014 di 18 nuovi mezzi per Piacenza, 8 per Reggio Emilia e 24 per Modena". "Sono previsti investimenti anche sui sistemi informativi e sulle tecnologie di bordo per 3,4 milioni di euro, di cui 2,3 milioni garantiti da contributo regionale", ha aggiunto l'Amministratore delegato Filippo Allegra. La maggioranza azionaria di Seta Spa è detenuta dagli enti pubblici di Modena, Reggio Emilia e Piacenza per una quota complessiva del 57,61 per cento. Il restante 42,39 per cento è di proprietà di HERM-Holding Emilia Romagna Mobilità Srl, la holding che ha come soci RATP Dev, Tper (l'azienda nata dall'unificazione di ACT Bologna e FER-Ferrovie Emilia-Romagna), Agi-Autoguidovie Italiane, CTT-Consorzio Toscano Trasporti e Nuova Mobilità Scarl. A Piacenza Seta riserverà sempre maggiore attenzione. "Entro il 2013 - ha annunciato Pietro Odorici - sarà completata grazie al finanziamento garantito dal progetto regionale GIM l'installazione a bordo dei mezzi del sistema di controllo satellitare della flotta urbana ed extraurbana, grazie al quale verranno attivati anche importanti servizi di infomobilità e di monitoraggio in tempo reale dei circa 200 mezzi Seta in servizio lungo le strade della provincia di Piacenza".



Pietro Odorici (a sinistra) e Filippo Allegra, rispettivamente Presidente e Amministratore delegato di Seta.

MAN BUS

FRANCO PEDROTTI: "IL MERCATO PREMIA I NOSTRI PRODOTTI E SERVIZI"

Gli autobus Man piacciono sempre di più agli operatori del trasporto pubblico italiani. Lo conferma Franco Pedrotti, Responsabile Vendite Bus di Man Truck & Bus Italia, a margine della conferenza stampa che ha accompagnato la consegna di tre nuovi autobus alla Seta di Piacenza. "Ci siamo aggiudicati diverse gare - ha detto Pedrotti - tra cui una recentissima a Parma, dove consegniamo dieci Lion's City da 12 metri a metano, a conferma dell'impegno Man nel proporre mezzi di assoluta efficienza anche nel campo della mobilità alternativa". Impegno che viene premiato dal merca-



dotti e servizi. Una qualità che un'azienda importante come Seta, con la quale abbiamo un rapporto ormai pluriennale, continua a ricono-

scere". "Nel 2012 - ha proseguito Franco Pedrotti - Man ha conquistato una quota complessiva dell'8 per cento in Italia. Un risultato di assoluto rilievo se si tiene conto che venivamo dal 4,5 per cento del 2011. Siamo fiduciosi sull'andamento del mercato nel corso del 2013 anche se non è facile fare previsioni: potrebbero esserci delle gare importanti alle quali parteciperemo avendo consapevolezza della qualità dei nostri prodotti e servizi. Seta, con la quale abbiamo un rapporto ormai pluriennale, continua a ricono-

te anche Franco Pedrotti, Responsabile Vendite Bus di Man Truck & Bus Italia. "I tre mezzi che oggi consegniamo a Seta - ha detto il manager di Man Italia - rappresentano lo stato dell'arte della tecnologia Man Bus in materia di efficienza, comfort, sicurezza ed economia di gestione. I due interurbani Lion's Regio sono lunghi 12,2 metri e mettono a disposizione degli utenti 49 posti a sedere e 22 posti in piedi. Un posto è naturalmente riservato alle carrozelle dei diversamente abili, che possono usufruire di un sollevatore elettroidraulico presente nella dotazione dei mezzi. Questi autobus sono equipaggiati con il sei cilindri in linea da 10.518 cc Man D2066 da 265 kW/360 cv, abbinato a un cambio automatico a sei rapporti ZF EcoLife, all'avanguardia per quanto riguarda l'ottimizzazione della gestione della trasmissione dal punto di vista della riduzione dei consumi".

Altrettanto di rilievo l'offerta dell'urbano Lion's City: "Lungo 10,5 metri - ha continuato Pedrotti - il Lion's City è dotato di tre porte, 22 posti a sedere e 65 posti in piedi con l'aggiunta del posto riservato alla carrozella che vengono caricate con sollevatore manuale. Il motore da 6.871 cc è il sei cilindri in linea Man D0836 da 213 kW/290 cv, abbinato anche in questo caso al prestazionale e flessibile cambio automatico a sei rapporti ZF EcoLife".



IVECO BUS

Il TPL evoluto ha un alleato: Citelis

MAX CAMPANELLA
ROMA

Dopo i 182 nuovi autobus alla Città di Torino a fine 2012, continuano i successi di Iveco Bus nell'ambito del TPL italiano. Nel pieno centro di Roma, di fronte al Vittoriano, nello splendido scenario di piazza Venezia, si è svolta la cerimonia di consegna dei primi quattro autobus della gamma Citelis ad Atac, l'azienda per il trasporto pubblico della Capitale. Presenti



Uno dei Citelis consegnati all'Atac di Roma.

all'evento il Sindaco, Gianni Alemanno, l'Assessore alle politiche della Mobilità di Roma Capitale, Maria Spina, per Atac il Presidente Roberto Grappelli, l'Amministratore delegato Roberto Diacetti e il Direttore Generale Antonio Cassano e per Iveco il Direttore Commerciale Europa Andrea Bucci e il General Manager del mercato Italia Federico Gaiazzi.

La consegna rientra in una più ampia fornitura di quasi 340 autobus ad Atac che a

QUATTRO VEICOLI SONO GIÀ ENTRATI IN SERVIZIO PER ATAC, NELL'AMBITO DI UNA FORNITURA DI QUASI 340 UNITÀ DI 12 E 18 METRI CHE A PARTIRE DA QUEST'ESTATE GIRERANNO PER LE STRADE DELLA CAPITALE. OBIETTIVO: RINNOVARE IL PARCO CIRCOLANTE.

partire da quest'estate Iveco Bus metterà in servizio per le strade di Roma. Il contratto - concluso attraverso la concessionaria Romana Diesel e con il contributo di Iveco Capital, che ha garantito ad Atac la possibilità di utilizzare il criterio del leasing finanziario per la prima volta in una fornitura di così ampie proporzioni - prevede la fornitura di oltre 200 autobus

re, tutela della qualità della vita e della salute di tutti coloro che vivono la città, contenimento dell'inquinamento ambientale con progetti e investimenti volti alla fluidificazione del traffico, attuazione di politiche di regolazione e controllo della mobilità privata e di potenziamento del trasporto pubblico, rinnovo del parco bus con mezzi a basso impatto ambientale, massima fruibilità dell'informazione. Attualmente Atac gestisce ogni forma di mobilità collettiva all'interno dell'Area Metropolitana di Roma: 2.287 mezzi di superficie (2.092 autobus, 30 filobus, 165 tram, mezzi elettrici), metropolitane, ferrovie regionali, servizi dedicati alle scuole e ai diversamente abili, parcheggi di scambio e sosta tariffata su strada per favorire l'integrazione tra il trasporto pubblico e il mezzo privato, linee turistiche. Alla luce di questo importante compito, Atac è impegnata a svolgere la missione proiettata verso un futuro ecosostenibile.

MOBILITÀ COLLETTIVA

IDENTIKIT DEL PRIMO GRUPPO IN ITALIA

In seguito alla fusione con Met.Ro e Trambus, il 1° gennaio 2010 Atac con quasi 13mila dipendenti è oggi il primo gruppo di trasporto pubblico in Italia oltre che una delle più grandi realtà a livello europeo. Serve un'area di 1285 km² nella quale ogni giorno garantisce, con i suoi mezzi, più di quattro milioni di spostamenti. Nella fase attuale di evoluzione del TPL romano, Atac pone l'attenzione principale su alcuni obiettivi: sicurezza per i cittadini che usufruiscono dei servizi, accessibilità per tutti al trasporto pubblico, comfort sui mezzi e all'interno delle struttu-

ATAC



AI VERTICI DUE CULTORI DEL TRASPORTO E DELLO SPORT

A capo di Atac troviamo due personaggi di spicco entrambi con la passione per lo sport. La società del TPL di Roma Capitale è presieduta da Roberto Grappelli, 69 anni, ingegnere civile, romano, ex presidente di Metropolitana di Roma, Presidente della Commissione trasporti del Lazio di Confservizi, attualmente anche Amministratore unico di OGR (Officine Grandi Revisioni), società controllata da Atac. Personaggio dal lungo curriculum di trasportista, in qualità di direttore alle opere marittime si è occupato di cantieri e mezzi navali. Dal 1999 al 2008 Grappelli è stato segretario generale dell'Autorità di bacino del fiume Tevere, mentre dal 1997 al 1999 è stato componente del Consiglio Superiore dei Lavori Pubblici. Sempre nel medesimo organismo, fra il 1976 e il 1987, ha ricoperto incarichi nel servizio tecnico centrale, mentre alla Direzione generale dell'Aviazione Civile ha svolto compiti di supervisione negli aeroporti di Fiumicino, Ciampino e Olbia. In ambito calcistico, è Vicepresidente della commissione licenze UEFA della FIGC e componente della commissione impianti sportivi. Da settembre 2012 Amministratore delegato di Atac è Roberto Diacetti, nato a Palestrina nel 1973, laureato alla Libera Università Internazionale degli Studi Sociali Guido Carli (LUISS). Dal 2006 al 2010 ha ricoperto il ruolo di Direttore Generale del Comitato Organizzatore dei 13th FINA World Championships Roma 2009. Ricopre inoltre la carica di Vicepresidente di ASSTRA, Associazione delle aziende datoriali di trasporto pubblico locale, ed è componente della Giunta Esecutiva di Confservizi e della Giunta di Unindustria Roma.

Citelis Diesel da 12 metri e di 130 unità dello stesso modello da 18 metri. I mezzi, che saranno consegnati tutti entro la fine dell'anno, al ritmo di 50 veicoli al mese, contribuiranno al rinnovo del parco circolante dell'azienda di trasporto cittadino di Roma.

I Citelis, autobus a ridotto impatto ambientale e consumo energetico, adottano motori Diesel FPT Industrial Cursor 8 da 290 cv per la versione 12 metri e da 380 cv per quella da 18 metri. Continua dunque il successo della gamma Citelis: l'anno scorso si è chiuso con la cerimonia di consegna a GTT (Gruppo Torinese Trasporti) dei primi quattro autobus di una più ampia fornitura di oltre 180 autobus. In quel caso GTT ha scelto la gamma Citelis unitamente a quella di Crossway: 86 Crossway, della gamma urbana e interurbana da 12 e da 10,7 metri, di cui 19 Low-Entry suburbani da 12 metri, e 96 Citelis Diesel da 12 metri. Leader sul mercato europeo dei city bus, Ci-

ergonomici) unitamente ai più innovativi sistemi dispositivi multimediali e di sicurezza (impianto di videosorveglianza, display multimediali, annunci vocali). Bus dotato di pianale ribassato per l'intera lunghezza del veicolo, qualunque sia la configurazione o il numero di porte, ha porte rototraslanti verso l'interno o scorrevoli esterne che consentono l'accesso ad ampie piattaforme, mentre i passeggeri possono muoversi facilmente all'interno del veicolo grazie ad un ampio corridoio. I passeggeri con mobilità ridotta o con sedia a rotelle trovano all'interno di Citelis un'adeguata risposta alle loro esigenze di trasporto.

La gamma urbana Iveco Bus nasce e si sviluppa nell'ottica di soddisfare una mobilità più sostenibile, funzionale ed ecologica, a vantaggio delle aziende di trasporto pubblico, dei passeggeri e dell'ambiente. È dal 2006 che tutti i motori Iveco Bus possono raggiungere i livelli di emissioni EEV, i più severi per il trasporto pubblico. Con questa importante fornitura, Iveco Bus conferma la presenza in primo piano nel settore del trasporto collettivo: con la sua gamma di soluzioni adatte sia ai contesti urbani sia a quelli interurbani si prepara a svolgere un ruolo da protagonista anche nel TPL di Roma, settore di grande importanza strategica che nella Capitale sta vivendo una fase di evoluzione e riorganizzazione.

L'impegno di Atac allo sviluppo di un modello urbano funzionale e sostenibile, che superi gli standard di qualità, ha trovato nel leader dei city bus del costruttore torinese un valido alleato.

CON IL MARCHIO GEPEBUS

OREOS, CAVALLO DI BATTAGLIA DELLA GAMMA

Sin dai primi anni 2000 PVI è impegnata nel mercato degli autobus al cento per cento elettrici. PVI ha già consegnato con il marchio Gepebus oltre il 90 per cento della flotta di autobus elettrici circolanti in Francia ed è riconosciuta la sua competenza nel campo dell'esperienza ambientale eco-friendly nei trasporti urbani. Su una gamma di autobus elettrici, PVI offre un pacchetto che comprende: analisi preliminare dei bisogni identificati dalle condizioni di esercizio; offerta personalizzata di prodotti; studio individuale di un servizio elettrico completo compreso il noleggio della batteria di trazione e manutenzione periodica di componenti specifici; formazione del personale sulla guida ecologica. Col marchio Gepebus PVI commercializza gli autobus elettrici Oreos, una gamma diventata punto di riferimento nel campo degli autobus elettrici. Il cavallo di battaglia è Oreos 4X, nuova generazione di autobus elettrico da 49 posti e un design che incontra varie applicazioni nelle linee intermedie urbane, alberghi, navette aeroportuali, vie di attrazioni turistiche ecc. I veicoli sono dotati di batterie agli ioni di litio, utilizzate dai principali costruttori nella tecnologia automobilistica. Tra le autorità municipali francesi che si sono affidate a PVI citiamo Arcachon, Bordeaux, Bayonne, La Rochelle, Parigi, Fréjus-



Saint-Raphaël, Le Touquet, Valenciennes, Maubeuge, Tarbes. Per gli operatori di trasporto e le comunità PVI rappresenta una possibilità di scelta per un impegno eco-responsabile: l'esercizio di una linea Oreos risparmia all'ambiente l'emissione di oltre 100 tonnellate di CO2 ogni anno. PVI è leader della trazione elettrica per veicoli industriali e nel completamento delle attrezzature di cantiere e di manutenzione dei binari ferroviari. La Divisione ferroviaria di PVI fornisce progettazione e produzione di macchine per le costruzioni e la manutenzione dei binari, materiali specificamente pensati per lavorare su linee aeree

POWER VEHICLE INNOVATION

Elettrico senza limiti

NILS RICKY
GINEVRA

Forte della propria esperienza di oltre vent'anni nel settore dei veicoli industriali a energie alternative, PVI (Power Vehicle Innovation) ha avviato da diversi anni un ambizioso programma di sviluppo basato su una

forza propulsiva totalmente elettrica applicata agli autobus urbani. Si tratta di Watt System, sistema che consente a un autobus standard elettrico di beneficiare di un'autonomia illimitata attraverso cariche ultrarapide a ogni fermata durante la salita e la discesa dei passeggeri. Con Watt System PVI propone un

nuovo concetto di trasporto urbano grazie a una soluzione facile da applicare sulle linee esistenti e che può essere integrata in tutti gli autobus standard. Questa soluzione non richiede strade dedicate, sottostazioni elettriche né lavori gravosi alla rete stradale. Il dispositivo di stoccaggio e di trasferimento

dell'energia è costituito da un totem, che può essere integrato nel paesaggio urbano esistente, in parallelo o inserito nella pensilina della fermata dell'autobus. Il totem è alimentato dalla potenza elettrica a bassa tensione, disponibile in ambito urbano, che carica le batterie ad alta capacità di cui è equipaggiato.

trasporto dei passeggeri; una linea dotata di Watt System permette inoltre di risparmiare al pianeta tra 800 e 1.200 tonnellate equivalenti di CO2 ogni anno e circa 400mila litri di gasolio. Autobus silenziosi e non inquinanti, grazie a un modello economico e di semplice messa in opera, privo di sovra costi, in virtù dell'assenza totale della spesa di carburante fossile, sono dunque una possibilità concreta: la soluzione Watt System ha le carte in regola per diventare una referenza a livello internazionale. Un primo veicolo dotato della soluzione Watt System opererà su una linea commerciale nel quarto trimestre 2013 in Francia.

Da oltre vent'anni, PVI progetta e assembla in Francia veicoli industriali totalmente elettrici, destinati a uso urbano, utilizzando tecnologie di trazione molto innovative. L'esperienza nel settore dei veicoli commerciali ha permesso a PVI di essere un attore riconosciuto nei vari settori in cui opera, in particolare nei sistemi di tecnologia e propulsori elettrici applicati ai veicoli commerciali (autocarri e autobus) e veicoli ferroviari speciali. Per queste produzioni, l'azienda ha sviluppato un'elevata competenza nel campo dei veicoli per il trasporto passeggeri e, in particolare, degli autobus elettrici urbani piccoli e medi. PVI ha commercializzato circa il 90 per cento del parco degli autobus elettrici operativi in Francia. Questa esperienza è servita per sviluppare la soluzione Watt System.

Con sede a Gretz-Armainvilliers, nel dipartimento parigino di Seine-et-Marne, PVI conta 150 dipendenti, tra cui alcune decine di ingegneri e tecnici che si dedicano esclusivamente allo sviluppo di veicoli futuri. Da giugno 2012 PVI è divenuta

A ogni fermata, l'autobus si collega al totem in modalità automatica e rapida. Il trasferimento dell'energia elettrica si esegue in pochi secondi. L'autobus dispone inoltre di una riserva di energia, grazie a batterie simili

AL SALONE UIPT 2013 DI GINEVRA PVI HA PRESENTATO WATT SYSTEM, NUOVA SOLUZIONE PER IL TRASPORTO URBANO A ZERO EMISSIONI: PUÒ ESSERE INTEGRATA IN TUTTI GLI AUTOBUS STANDARD.

a quelle delle utilitarie elettriche, ma senza l'obbligo di ricarica degli altri veicoli elettrici.

Il beneficio ambientale di Watt System è innegabile se paragonato ad autobus alimentati a gas o diesel, con zero emissioni d'inquinanti regolamentati (NOx, NMHC, CO, ecc.) e di particolato, riducendo al contempo considerevolmente il rumore degli autobus. Watt System riduce significativamente l'impronta di carbonio legata al

PVI SAS ed è presieduta da Michel Button. Le attività sono ora dirette verso due aree industriali complementari: il servizio e il lavoro su attrezzature speciali, attività storica che sta vivendo una forte crescita nel settore delle attrezzature ferroviarie e combina le conoscenze e le competenze di tutti i servizi di PVI; sviluppo e produzione in piccole e medie serie di veicoli industriali per il trasporto di persone e per i servizi urbani.



BUSINESS ECO-DINAMICO

OLTRE VENT'ANNI DI KNOW-HOW ACQUISITO SUL CAMPO ENERGETICO

PVI ha acquisito oltre 20 anni di know-how unico e un'innegabile notorietà nel settore dell'energia e della trazione elettrica alternativa applicata ai veicoli superiori alle 3,5 tonnellate: camion puliti, mezzi per consegne, veicoli commerciali, minibus e midibus. Questa esperienza si arricchisce di feedback da centinaia di veicoli elettrici che operano ogni giorno in Francia e in Europa. Con le sue conquiste tecnologiche, PVI ora offre soluzioni "full electric" per bus e costruttori di camion in Europa e nel mondo. La diffusione internazionale della tecnologia di PVI "full electric" assume una nuova dimensione con il mercato cinese, che è ora fornitore di propulsori PVI. Il cospicuo investimento in Ricerca e Sviluppo effettuato per 10 anni permette a PVI di essere leader in prima linea sull'energia alternativa per i veicoli industriali, che vuol dire mobilità elettrica e dimensione industriale basata su un equilibrio ecologico per il nostro pianeta. La

scelta di tecnologie innovative che proteggono l'ambiente dalla mancanza di emissioni di CO2, ma mantengono i servizi essenziali per la vita di città, è parte di un business eco-dinamico cui tutti i dipendenti PVI sono profondamente legati. Situata a Gretz Armainvilliers, a Parigi, l'azienda riunisce nello stesso sito General Management, Business e Ufficio amministrativo-Servizi, After Sales con piattaforma di servizio e officine. I diversi laboratori occupano una superficie di 12mila mq con centro logistico e officine di ricambio, spazi per collaudo e piattaforma di prototipazione, spazio dedicato all'assemblaggio di veicoli. Le strutture dedicate alle attrezzature ferroviarie sono dotate di attrezzature di sollevamento di grandi dimensioni, cabina di verniciatura e workshop specifici. L'insieme di macchine e capacità industriali permettono di produrre e consegnare più di 500 veicoli l'anno equipaggiati con la tecnologia sviluppata in esclusiva PVI.

IVECO BUS

Juventus in festa con il Delfino

Hanno sfilato per Torino partendo dalla Juventus Stadium fino a piazza Castello, nel cuore del capoluogo piemontese, i tre veicoli Iveco Bus, con livrea personalizzata Juventus, che hanno accompagnato i giocatori della squadra torinese per i festeggiamenti dello scudetto: il 29esimo "federale" e il 31esimo sul campo e nel cuore. Terminato il match con il Palermo, che si è concluso con la vittoria della Vecchia Signora e la conseguente conferma a leader del massimo Campionato di calcio italiano, un Cityclass Open Top, decorato con lo scudetto appena vinto, ha condotto i giocatori nel centro cittadino, in una Torino colorata di bianco e nero, tra l'entusiasmo dei tifosi.

Per completare la suggestiva scenografia, il costruttore ha fornito un Cityclass Open Top per il trasporto degli sponsor e un Mago 2 cabrio dedicato alla stampa. I mezzi Cityclass Open Top dispongono di due piani, di cui l'ultimo scoperto, per permettere ai turisti di ammirare i monumenti e le opere architettoniche da una



posizione rialzata e priva di ostacoli visivi.

I Cityclass Open Top e il Mago 2 cabrio di Iveco Bus sono veicoli quotidianamente impiegati per le visite turistiche nella città di Urbino e a Roma, dove i CityClass Open Top di colore rosso a due piani svolgono servizi turistici per conto di Trambus, in transito a Piazza Venezia: una flotta di 22 unità consegnate alla società di trasporto locale Trambus Open e al Comune di Roma a partire dal settembre 2004. I veicoli a due piani scoperti sono ritenuti i mezzi più adatti per consentire al visitatore di apprezzare le bellezze architettoniche e storiche. Non per nulla molte tra le maggiori capitali europee hanno scelto questo genere di autobus.

Iveco conferma, ancora una volta, la sua presenza nel mondo dello sport. Da sempre l'azienda ne promuove i valori e lega il marchio a iniziative capaci di esaltare l'energia positiva e lo spirito di squadra che contraddistinguono questo mondo. È stato un CityClass Open Top Bus Iveco rivestito di blu e con i simboli della Nazionale azzurra, nel 2006, a portare in trionfo al Circo Massimo i 23 Campioni del Mondo attraverso le vie della Capitale.



FERROVIE DELLO STATO

Flotta numero uno in Europa

MAX CAMPANELLA
VADO LIGURE

È partita da Vado Ligure, diretta a Firenze, la più recente locomotiva della serie Bombardier E464 destinata al trasporto passeggeri di Trenitalia. Salgono così a 688 i locomotori di questo tipo prodotti da Bombardier Transportation per Trenitalia, che si conferma come la compagnia ferroviaria che detiene la più grande flotta omogenea di locomotive d'Europa. La consegna di questa locomotiva conferma la leadership europea di Trenitalia nel trasporto persone, uno dei primi a beneficiare dei vantaggi significativi, sotto il profilo delle economie di scala e di un'efficace gestione del materiale rotabile,

che si possono ottenere quando si dispone di una flotta di locomotori ampia e omogenea.

“La ragione dello straordinario successo della locomotiva E464 - ha dichiarato Luigi Corradi, Direttore Generale dello

TRENITALIA SI CONFERMA LA COMPAGNIA FERROVIARIA CHE DETIENE IL GRUPPO DI LOCOMOTIVE OMOGENEO PIÙ NUMEROSO D'EUROPA, CON UNA SIGNIFICATIVA RIDUZIONE DEI COSTI OPERATIVI.

stabilimento di Bombardier a Vado Ligure - che ha riscosso la piena soddisfazione del cliente, va ricercata anzitutto nella stretta e proficua collaborazione dei team Bombardier e Trenitalia, che hanno lavorato insieme sin dall'inizio del pro-

getto e in tutte le successive fasi, e nell'innovativo ciclo produttivo che ha visto il coinvolgimento degli operai dello stabilimento di Vado Ligure insieme ai tecnici addetti alle verifiche di qualità del prodotto di

Trenitalia. La locomotiva E464 si conferma come la best performer dell'intera flotta Trenitalia. Continueremo a collaborare con ottimi risultati anche sul piano delle attività di manutenzione e di service di questa straordinaria locomotiva, mi-



La locomotiva E464. In alto, un modello prodotto dalla Bombardier.

gliandone le prestazioni e allungandone il ciclo di vita”.

Le E464 sono attualmente distaccate in 14 regioni: Piemonte, Marche, Emilia-Romagna, Trentino-Alto Adige, Toscana, Puglia, Liguria, Lombardia, Campania, Sicilia, Cala-

bria, Lazio, Friuli-Venezia Giulia e Veneto. L'affidabilità e le performance di questo locomotore sono provate peraltro anche dal numero di chilometri percorsi, pari a 630 milioni, ovvero più di quattro volte la distanza tra il sole e la terra.

La E464, in grado di sviluppare una potenza massima di 3,5 MW e di raggiungere i 160 km/h, si distingue inoltre per gli elevati standard di affidabilità ed efficienza durante l'intero ciclo di vita. “Le compagnie ferroviarie - ha dichiarato Roberto Tazzioli, Presidente Bombardier Transportation Italy - chiedono soluzioni di trasporto personalizzate, per questo il metodo di lavoro, basato sulla stretta collaborazione col committente, sta proseguendo anche per la realizzazione del Frecciarossa 1000, treno ad altissima velocità che costituirà, come per le nostre E464, un'eccellenza mondiale nel panorama del trasporto ferroviario”.

A MILANO E VERONA

CON CLEAR CHANNEL PER PROMUOVERE IL BIKE-SHARING

M. CAMPANELLA
MILANO

Arrivare in città con le Freccie Trenitalia e muoversi in bicicletta, in piena libertà, senza inquinare e risparmiando. È possibile, a Milano e Verona, grazie a un accordo per promuovere il Bike sharing siglato da Trenitalia e Clear Channel. Tutti i soci Cartafreccia Trenitalia possono acquistare a prezzo agevolato gli abbonamenti annuali al sistema Bike sharing di Milano e Verona. Clear Channel mette a di-

sposizione dei soci Cartafreccia l'abbonamento annuale a BikeMi di Milano a 26 euro, anziché 36, e per Verona Bike a 23 euro invece che a 30. Ogni giorno sono circa 150 le Freccie che collegano Milano alle principali città italiane. A oggi sono circa 170 le bici del BikeMi disponibili nell'area di Milano Centrale, in sei postazioni comprese in un raggio di 500 metri dalla stazione. Bici che grazie all'accordo Trenitalia-Clear Channel sono destinate ad aumentare la loro frequenza di utilizzo per rendere sempre più efficace e diffusa l'intermodalità treno-bici.

E sono cento i convogli Trenitalia che anche quest'anno trasporteranno i pellegrini da 50 grandi e piccole città italiane fino a Lourdes. Trenitalia da oltre 40 anni è impegnata, insieme al mondo delle associazioni religiose, ad assicurare i collegamenti ferroviari verso Lourdes e le altre principali destinazioni di culto all'estero e in Italia.

Ed è l'unica compagnia ferroviaria nazionale a realizzare treni speciali attrezzati al trasporto di persone con gravi problemi di mobilità e salute. La programmazione di treni charter dedicati al trasporto religioso per Lourdes è già in corso da marzo e durerà fino al mese di ottobre.

SPEEDLINE TRUCK

SLT 2900

nuova ruota
per autobus

Speedline Truck amplia il portfolio prodotti con una ruota per autobus chiamata SLT 2900. Nel formato 22,5x8,25” si rivolge soprattutto ai proprietari di autobus che, oltre a cogliere i ben noti vantaggi offerti dalle ruote forgiate in lega leggera, vogliono dare ai propri automezzi un ulteriore tratto distintivo montando ruote dal design particolare. Con la nuova gamma di ruote forgiate, Speedline Truck intende infatti confermare la sua fama e la tradizione di azienda orientata al design, rivolgendosi soprattutto a quei clienti che, nella configurazione del proprio mezzo, pur prestando la massima attenzione alla funzionalità, non trascurano l'estetica e il desiderio di distinguersi.

La ruota SLT 2900 ha una capacità di carico di 3.750 kg - la più alta nel segmento - e, insieme a una riduzione di peso rispetto alle ruote in acciaio attualmente in commercio, permette agli utilizzatori di contare su una riserva di



carico e di sicurezza ulteriori. La conseguente riduzione delle masse sospese contribuisce a migliorare le doti di comfort del veicolo, ancor più importanti quando si tratta di trasporto persone. Con soli 23,3 kg di peso, la SLT 2900 è ai vertici del segmento per leggerezza, pur offrendo una particolare robustezza conferitagli durante il processo di forgiatura. Oltre ai risparmi di peso, il nuovo prodotto dà un importante contributo alla riduzione dei consumi e, grazie alla sua lunga durata, alla resistenza e alla conducibilità termica, offre ulteriori vantaggi ai fini della riduzione dei costi operativi di un autobus. La nuova ruota è proposta nella nuova superficie “Diamantata” e nella versione “Lucida a specchio”.

Scelta ideale anche per il settore truck, SLT 2900 è omologata TÜV. Azienda del Gruppo Ronal, Speedline Truck è presente sul mercato Italiano con la sede operativa Speedline Truck Srl di Presezzo (Bg) e con tre distributori per l'aftermarket: Centro Pneumatici Srl di Montecchio Emilia (Re), Donadello Ruote Srl di Limena (Pd) e Fintyre Spa di Empoli (Fi).

Fieri della vostra flotta

Le aziende attive nel settore trasporti che, oltre a offrire ai propri clienti esperienze di viaggio indimenticabili trasmettono anche una sensazione di sicurezza, comfort e qualità, hanno sicuramente più di un buon motivo di orgoglio: per il successo raggiunto, per i propri collaboratori e per l'efficiente flotta di autobus.

E quando con i nostri veicoli e servizi anche noi contribuiamo a questo successo, possiamo esserne altrettanto fieri.

Maggiori informazioni su www.setra-autobus.it



SETRA

Best in Class.



Innovation
that excites



GAMMA NISSAN VEICOLI COMMERCIALI

MIGLIORA IL TUO MODELLO DI BUSINESS.

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

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

TUOI CON LEASING
A **3,99%***



NISSAN.IT

SCOPRI I VANTAGGI DI NISSAN FINANZIARIA *ESEMPIO LEASING CALCOLATO SU NISSAN NV200 VAN 1.6 BZ 110CV EURO 5: TOTALE IMPONIBILE VETTURA € 9.773,79; MACROCANONE € 2.503,89 (COMPRESSE SPESE GESTIONE PRATICA € 300 E IMPOSTA DI BOLLO IN MISURA DI LEGGE); N.47 CANONI DA € 160; COMPRESIVI DI 4 ANNI DI ASSICURAZIONE FURTO E INCENDIO A € 702,77 (IN CASO DI ADESIONE); RISCATTO € 2.036,12; TAN 3,99%; IPT (CALCOLATA SU PROVINCIA DI ROMA) E MESSA SU STRADA INCLUSE, IVA ESCLUSA. SALVO APPROVAZIONE NISSAN FINANZIARIA. OFFERTA DELLA RETE NISSAN CHE ADERISCE ALL'INIZIATIVA VALIDA FINO AL 31/07/2013. INFORMAZIONI EUROPEE DI BASE SUL CREDITO AL CONSUMO PRESSO I PUNTI VENDITA DELLA RETE NISSAN E SUL SITO WWW.NISSANFINANZIARIA.IT; ALCUNI DEI CONTENUTI PUBBLICIZZATI POTREBBERO NON ESSERE DI SERIE, MA DISPONIBILI A PAGAMENTO SU ALCUNE VERSIONI. LE VERSIONI PUBBLICIZZATE SONO INSERITE A TITOLO DI ESEMPIO. MESSAGGIO PUBBLICITARIO CON FINALITÀ PROMOZIONALE.