



IL MONDO DEI TRASPORTI

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

Iveco protagonista all'Expo

In pista una flotta di veicoli alternativi

In scena a Milano per tutta la durata dell'esposizione universale veicoli Iveco e Iveco Bus con caratteristiche tali da assicurare una mobilità e una logistica quanto mai attente alla difesa dell'ambiente.

Massimiliano Campanella a pagina 8

Roberto Rossi manager d'assalto

Il signor Palletways

Un'intervista all'ingegner Roberto Rossi, classe 1943, Presidente di Palletways Italia e Palletways France, componente del Consiglio d'Amministrazione di Palletways Europe GmbH, si sa come inizia ma come prosegue, è del tutto imprevedibile. Cuneese di Piozzo, ridente paese affacciato sulla Langa "vina-tera", ricco di storia e di tradizioni, di origini antichissime, Roberto Rossi racconta in che modo ha sviluppato in Italia il modello vincente dell'espresso frazionato che ha consentito alla sua azienda di conquistare una leadership assoluta.

Altieri e Campanella intervista a pagina 44

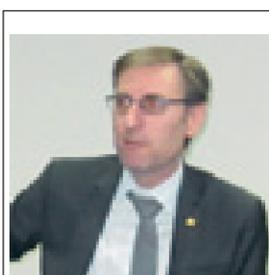


Mercedes-Benz conquista con l'ammiraglia il Green Truck Award 2015

Actros imbattibile eco friendly

Il prestigioso riconoscimento è una ulteriore conferma dell'efficienza esemplare dei pesanti di Stoccarda: il modello 1842 ha registrato un consumo medio record di 22,9 litri per 100 chilometri.

Basilico a pagina 3



Grande traguardo Fassi La prima gru cinquant'anni fa

Non c'è modo migliore per presentare Fassi Gru che lasciar parlare coloro che hanno saputo costruire in cinquant'anni di lavoro e d'intuizioni un'azienda leader mondiale nel settore del sollevamento. Una storia lunga e articolata, ma che vive anche di singoli aneddoti che la rendono più viva e interessante.

Galimberti a pagina 11

Innovazione Volvo Trucks

Debutta il controllo automatico della trazione



È una prima per il settore cava/cantiere e porta la firma di Volvo Trucks. Quello svedese è il primo costruttore al mondo a dotare i veicoli per la cantieristica della trazione integrale ad attivazione automatica per migliorare guida-

bilità e convenienza. La nuova funzione si chiama "Controllo automatico della trazione" e attiva automaticamente la trazione sull'asse anteriore durante la marcia se il veicolo rischia di rimanere impantanato.

A pagina 14

Iveco festeggia i 10 anni del Pre-Owned Center di Piacenza "OK Trucks" il brand dell'usato al top

Il 2015 è l'anno della svolta per i veicoli usati Iveco. Una mission più sfidante, un team centrale rafforzato, servizi e pacchetti aggiuntivi per il trasportatore e un nuovo marchio rendo-

no i veicoli usati della nuova generazione dei veri e propri "Ok Trucks", denominazione del brand nonché logo che richiama ai colori del Daily.

A pagina 16

Man Truck Centenario da record

Autocarri e autobus da cento anni. MAN Truck & Bus festeggia con giustificato orgoglio la storica tappa che ha come data di riferimento il 21 giugno.

Prina a pagina 12



Renault Trucks La gamma T all'esame della strada

A pagina 18

Lamberet
Una nuova offensiva nel segmento dei veicoli leggeri per il trasporto refrigerato

A pagina 22



Citroën
VAN4YOU è un'azienda specializzata nell'autonoleggio di veicoli Citroën

A pagina 30



Renault Veicoli Commerciali
Interessante e originale prova su strada di Trafic contro Trafic

A pagina 32



INTERVISTA A MARIA TERESA DI MATTEO, PRESIDENTE ALBO DEGLI AUTOTRASPORTATORI

Rigido controllo sul rispetto delle norme

“LA LEGGE DI STABILITÀ HA ATTRIBUITO ALL’ORGANISMO UN RUOLO MOLTO IMPORTANTE, QUELLO DI CONTROLLO E VERIFICA DELLA REGOLARITÀ DELLE IMPRESE ISCRITTE. UN COMPITO SU CUI CONCENTREREMO, NEI PROSSIMI MESI, GRAN PARTE DELLE NOSTRE FORZE”.

PAOLO ALTIERI
ROMA

Sotto i riflettori de Il Mondo dei Trasporti Maria Teresa Di Matteo, Presidente Comitato Centrale dell’Albo degli Autotrasportatori, con la quale abbiamo voluto tracciare un quadro delle problematiche che caratterizzano le aziende di trasporto e delle attività portate avanti dall’Albo per la loro soluzione.

Quali sono attualmente le sfide più impegnative che l’Albo degli Autotrasportatori deve affrontare? Come sono cambiati ruolo e funzioni dell’Albo in questi ultimi anni?

“Si sta avviando un nuovo percorso per l’Albo degli Autotrasportatori, le problematiche da affrontare sono tante e la strada è in salita. La legge di Stabilità ha attribuito all’organismo un ruolo molto importante, quello di controllo e verifica della regolarità delle imprese iscritte. Un compito su cui concentreremo, nei prossimi mesi, gran parte delle nostre forze. Intanto sono partite le prime lettere per le verifiche sulle imprese iscritte all’Albo non in possesso di veicoli per accertarne la capacità imprenditoriale e valutare se possiedono i titoli o meno per restare a farne parte”.

Su quali problematiche il ruolo dell’Albo è di fondamentale importanza per trovare le possibili soluzioni?

“Credo che l’Albo possa e debba fornire un contributo per una soluzione sistemica delle problematiche di interesse della categoria. È evidente che in primis l’Albo deve rispondere agli obiettivi postigli dalle norme. Faccio riferimento in particolare alla verifica sull’adeguatezza e regolarità delle imprese”.

Quali sono in dettaglio i nuovi compiti che la Legge di Stabilità ha attribuito all’Albo?

“Tra i nuovi compiti dell’Albo vi è innanzitutto quello di verificare l’adeguatezza e regolarità delle imprese iscritte, comparando i dati presenti nel CED presso il mini-

stero delle Infrastrutture e dei Trasporti con i sistemi informativi di Inail, Inps e Camere di Commercio. Poi svolgere attività di controllo sulle imprese iscritte, affinché continuino a rispondere ai requisiti previsti per l’esercizio della professione. Tra i compiti vi è poi quello di curare la formazione, la tenuta e la pubblicazione dell’Albo nazionale delle imprese di autotrasporto di merci per conto di terzi; di accreditare gli organismi di certificazione di qualità; di attuare le direttive del Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti in materia di autotrasporto e di svolgere funzioni di studio e consulenza. Da ultimo, ma non certo per ordine di importanza, il Comitato Centrale dell’Albo deve curare le attività editoriali e d’informazione alle imprese di autotrasporto, anche attraverso strumenti informatici e telematici”.

Quali iniziative l’Albo intende mettere in campo per la formazione e valorizzazione delle imprese?

“Molti possono essere gli argomenti di interesse, stiamo procedendo a richiedere le proposte alle categorie in modo da vagliare quelle di maggior interesse ed in grado di valorizzare maggiormente le Imprese”.

A che punto è l’implementazione del database che permetterà di verificare la regolarità delle imprese italiane di autotrasporto?

“In questo periodo stiamo finendo di raccogliere i dati provenienti dal CED, integrandoli con quelli dei database di Camere di Commercio, Inps, Inail e assicurazioni. Il lavoro sta procedendo a ritmo serrato anche perché i tempi sono stretti: entro il 30 giugno sul portale dell’Albo dovranno infatti essere disponibili le prime informazioni”.

Quali saranno i vantaggi assicurati dalla nuova struttura telematica che permetterà di concentrare su un unico portale tutte le attività dell’Albo?

“La nuova struttura andrà in-

Chi è

Maria Teresa Di Matteo, nata nel 1958, laurea in giurisprudenza, Presidente del Comitato Centrale dell’Albo degli Autotrasportatori, è stata assunta nel 1982 al Ministero dei Trasporti dove si è occupata in particolare di questioni giuridiche e amministrative nel settore delle ferrovie locali, di contratti, di problematiche connesse all’articolazione periferica del Dipartimento e di trasferimento di funzioni agli enti locali. A partire dal 2003 ha ricoperto l’incarico di direttore dell’ufficio di supporto al Capo Dipartimento per i trasporti terrestri, ove ha sviluppato una competenza di carattere trasversale sulle attività del Dipartimento. Fra i suoi incarichi, anche membro del Nucleo di valutazione e verifica degli investimenti pubblici del Ministero dei Trasporti.

contro alle esigenze degli iscritti all’Albo degli Autotrasportatori rendendo loro la vita più semplice. I servizi per gli utenti diventeranno più fruibili e più facili da utilizzare e le operazioni che potranno essere effettuate online verranno ampliate. Verrà inoltre implementato il sistema di pagamento delle quote in modo da perfezionare quello attuale e consentire il superamento delle difficoltà legate all’attività”.

Nodo cruciale è il passaggio di competenze tra Province e Motorizzazioni sulla gestione degli albi provinciali: cosa intende fare l’Albo per superare le difficoltà della transazione?

“Il passaggio di competenze presenta una serie di difficoltà soprattutto per la mancanza di risorse disponibili. Tuttavia le strutture si stanno organizzando per evitare che vi siano riflessi negativi per le imprese. Al riguardo la Direzione Generale per il Trasporto Stradale



ha fornito istruzioni per la resa dei servizi”.

Dal punto di vista normativo, quali sono le necessità più impellenti per venire incontro alle esigenze degli autotrasportatori? Quali i vantaggi di un eventuale testo unico delle norme dell’autotrasporto?

“Nel corso di questi anni c’è stata una vera e propria proliferazione di leggi legate all’autotrasporto, molte delle quali sono state superate dalla nuova normativa. Un testo unico delle norme dell’autotrasporto avrebbe una doppia funzione: da un lato riunire sotto ad un unico cappello tutta la legislazione in materia e dall’altro renderla molto più semplice. Credo infatti che sia necessaria una robusta semplificazione che consenta di appodare ad un vero e proprio codice dell’autotrasporto. E proprio nelle prossime settimane sarà insediato presso il Ministero dei Trasporti un gruppo di

lavoro che si occuperà di individuare i principi direttivi di una legge delega per la semplificazione dell’assetto normativo vigente”.

La revisione della normativa sul cabotaggio è al centro del dibattito a livello europeo. Come intende muoversi l’Albo?

“Il cabotaggio illegale è una delle questioni che stanno più a cuore alle associazioni di categoria dell’autotrasporto e l’Albo, dove sono rappresentate oltre che le categorie anche le Istituzioni, costituisce il luogo in cui molte problematiche vengono analizzate. Per questo cercheremo di porre ogni attenzione ad una problematica di così rilevante interesse a livello europeo. Un esempio è la lettera che è stata scritta recentemente dal Governo italiano, insieme ad altri Paesi europei, alla Commissione europea per chiedere appunto una revisione della normativa sul cabotaggio”.

AUTOTRASPORTO

Milioni di risparmio con i pneumatici ricostruiti

Nel 2014 l’attività di ricostruzione di pneumatici ha consentito di evitare l’immissione nell’ambiente di 31.075 tonnellate di pneumatici usati con un notevole beneficio ecologico.

Questo importante risultato è stato ottenuto utilizzando tecnologie avanzate che garantiscono la produzione di ricostruiti con caratteristiche assolutamente analoghe a quelle dei pneumatici nuovi, come è certificato anche dal fatto che i ricostruiti prima di essere immessi in commercio sono sottoposti alle stesse prove di durata, carico e velocità previste per i pneumatici

nuovi.

La valenza ambientale dei ricostruiti è indubbiamente molto importante ma non è l’unica benemerita di questi prodotti e del settore che li realizza.

Dal bilancio ecologico ed economico della ricostruzione di pneumatici in Italia emerge che nello scorso anno il ricorso alla ricostruzione ha consentito al Paese di risparmiare ben 107,2 milioni di litri di petrolio ed equivalenti.

Non solo, vi è stato anche un minor consumo di altre materie prime per 30.641 tonnellate.

Data l’attuale situazione

economica del Paese l’aspetto più rilevante dell’attività di ricostruzione è però sicuramente in questo momento il forte risparmio che l’impiego di pneumatici ricostruiti ha assicurato agli utilizzatori finali, che sono in gran parte autotrasportatori.

Gli operatori che hanno utilizzato pneumatici ricostruiti nel 2014 hanno infatti risparmiato 279 milioni: un contributo di sicuro rilievo all’economia dell’autotrasporto italiano.

Il bilancio economico ed ecologico dell’attività di ricostruzione di pneumatici è stato tracciato da Airp, che è

l’Associazione Italiana dei Ricostruttori di Pneumatici.

Questa organizzazione costituita nel 1963, rappresenta il settore e promuove il pneumatico ricostruito quale prodotto sicuro e a forte valenza ecologica ed economica.

D’altra parte sulle benemerite ecologiche del ricostruito non sussistono dubbi e il legislatore italiano con la legge finanziaria 2002 ha stabilito l’obbligo per le flotte pubbliche di autoveicoli di riservare ai ricostruiti almeno una quota del 20 per cento degli acquisti di pneumatici di ricambio.

È un riconoscimento quanto mai autorevole, anche se va sottolineato che la quota di pneumatici ricostruiti utilizzata dalle imprese di trasporto è decisamente molto più alta.

Airp, quindi continua a operare sul territorio nazionale per promuovere e diffondere capillarmente non solo il prodotto pneumatico ricostruito ma anche la cultura del risparmio economico e della tutela ambientale che derivano dall’impiego dei ricostruiti in tutte le attività di trasporto. Un impegno importante che Airp persegue con determinazione.

Andrea Ciucci lascia Ford e passa a Opel

Andrea Ciucci, nato nel 1968, laurea in Economia e Commercio, ha lasciato Ford Italia dove era direttore della Divisione Veicoli Commerciali, ed è passato alla General Motors Italia in qualità di Direttore Vendite con l’obiettivo di consolidare la crescita Opel sul mercato e rinforzare il piano di sviluppo dei veicoli commerciali. La carriera di Ciucci è iniziata in Nissan Italia, è proseguita poi in Fiat, quindi in Ford prima di questo ultimo incarico.

ENRICO FERRAIOLI, RESPONSABILE MARKETING MERCEDES-BENZ TRUCK

“IN PRIMA FILA PER IL TRASPORTO EFFICIENTE ED ECO-COMPATIBILE”

Dei record di efficienza registrati dall'Actros sulle strade europee e italiane e del ruolo da assoluti protagonisti che Mercedes-Benz e il Gruppo Daimler hanno sul fronte della mobilità eco-compatibile ed economicamente profittevole abbiamo parlato con Enrico Ferraioli, Responsabile Marketing Mercedes-Benz Truck all'interno di Mercedes-Benz Italia.

La conquista del prestigioso Green Truck Award 2015 da parte dell'Actros e i successi delle sfide Fuel Duel sono la conferma che per Mercedes-Benz la strada dell'economia di gestione passa obbligatoriamente attraverso l'ecologia. Ci sono iniziative in programma in Italia per veicolare questo importante concetto?

“Compatibilità ambientale, avanguardia tecnologica, sicurezza e comfort sono valori che fanno parte del DNA della Stella e caratterizzano tutti i veicoli industriali del Gruppo Daimler, dai ‘musoni’ americani Freightliner fino ai veicoli pesanti Fuso e Bharat Benz. Mercedes-Benz è stato il primo costruttore di veicoli industriali a lanciare la tecnologia Euro 6 puntando ai valori massimi di efficienza ed eco-compatibilità: oggi i nostri veicoli consumano sensibilmente meno rispetto al passato e la combustione è molto più efficiente, con emissioni quasi trascurabili. Valori che abbiamo fatto conoscere al mondo dell'autotrasporto con ‘Fuel Duel’. Mercedes-Benz Actros ha sfidato i veicoli dei clienti della concorrenza offrendo la possibilità di provare per una settimana il gigante di efficienza della Stella. In questo modo, i clienti hanno avuto il tempo di testare il nuovo Actros nelle reali condizioni lavorative. A livello europeo, i risultati del programma Fuel Duel sono stati eccezionali e gli oltre 800 test effettuati hanno confermato la posizione di benchmark del nuovo Actros in termini di consumo, con oltre il 90 per cento delle sfide vinte e un vantaggio in termini di efficienza rilevato tramite FleetBoard di circa l'11 per cento. In Italia, dall'inizio del programma, sono stati effettuati 53 test che hanno portato 36 nuove vendite e oltre 150 trattative finalizzate all'acquisto”.

Qual è il livello di attenzione che il mercato italiano riserva



a queste importanti tematiche e quali le principali sfide che ancora devono essere affrontate?

“Nel settore dei veicoli industriali il rispetto dell'ambiente e quindi la riduzione delle emissioni inquinanti e di CO2 va di pari passo con la riduzione dei consumi e quindi con la profitabilità degli operatori. L'attenzione degli operatori in questo senso è molto elevata perché l'attenzione ai costi di gestione è cresciuta notevolmente negli ultimi anni. Sta crescendo inoltre il desiderio di posizionarsi come ‘aziende green’ di molti operatori del settore e la conseguente attenzione a nuove tecnologie eco-compatibili. Ad esempio stiamo notando un grande interesse verso il nostro Fuso Canter EcoHybrid, l'unico veicolo industriale ibrido presente sul mercato. Le sfide da affrontare sono essenzialmente legislative: oggi non esiste un quadro normativo a livello italiano che agevoli o promuova la sostituzione di un veicolo datato e inquinante con un nuovo veicolo Euro 6 o ibrido. Un esempio per tutti: in molti paesi europei è passato il concetto del pedaggio autostradale legato alla classe ambientale, cioè chi inquina di più paga di più. In Italia siamo ancora lontani da una soluzione di questo tipo, che potrebbe essere un

ottimo stimolo alla sostituzione del nostro parco veicolare che è, purtroppo, uno dei più anziani di Europa”.

Ci sono settori in cui la tematica ambientale riesce a ottenere più attenzione?

“Sicuramente il settore comunale della raccolta rifiuti è, per la sua stessa natura, uno dei più sensibili al rispetto all'ambiente ed all'eco-compatibilità. Lo notiamo soprattutto dall'attenzione che ha suscitato fra gli operatori il nostro Ecomic alimentato a metano e naturalmente il Canter EcoHybrid”.

Qual è la penetrazione tra i clienti italiani del PPC e quanto ha inciso nella sua scelta la disponibilità in after market?

“Come dicevo, l'attenzione dei clienti alla riduzione dei costi di gestione è sempre più elevata e il successo avuto dal nostro PPC, il controllo predittivo della catena cinematica, lo dimostra in pieno. Oggi circa il 60 per cento dei nuovi Actros prodotti sono dotati di questo sistema che, grazie alla gestione integrata della catena cinematica ‘guidata’ dal segnale GPS, permette ai clienti di risparmiare un ulteriore 5 per cento di gasolio. È proprio il successo di vendita e le molte richieste dei clienti di avere una soluzione ‘retrofit’ per i veicoli sprovvisti, che ci hanno spinto a render disponibile il sistema anche in aftermarket a partire da quest'anno”.

Qual è l'andamento del mercato truck in Italia da inizio 2015 e quali le previsioni per l'intero anno in corso? Come si sta muovendo Mercedes-Benz?

“Molti indicatori economici stanno ritornando a essere positivi dopo diversi anni di ‘rosso’, la speranza di tutti è quella di essere finalmente usciti dalla crisi. Il mercato dei veicoli industriali è forse il principale indicatore della ripresa o meno dell'economia e il 2015 è iniziato all'insegna della crescita in tutti i segmenti dalla linea al cava cantiere. Oggi Daimler Trucks grazie ai suoi brand Mercedes-Benz e Fuso è il costruttore di veicoli industriali con la gamma più completa presente sul mercato. Siamo quindi prontissimi a cogliere tutte le opportunità che speriamo la nuova congiuntura di mercato offrirà nei prossimi mesi”.

MERCEDES-BENZ ACTROS 1842

Eco friendly si nasce

L'AMMIRAGLIA DEI PESANTI DI STOCCARDA CONQUISTA L'AMBITO GREEN TRUCK AWARD 2015 GRAZIE ALLA SUA EFFICIENZA RECORD, CON CONSUMI MEDI DI 22,9 LITRI PER 100 KM. “QUESTO IMPORTANTE RICONOSCIMENTO È UNA NUOVA CONFERMA DELL'EFFICIENZA ESEMPLARE DEI NOSTRI VEICOLI - HA DICHIARATO ULRICH BASTERT, RESPONSABILE SALES, MARKETING E SERVICES MERCEDES-BENZ TRUCKS - VALORI RECORD DI CUI BENEFICIANO SIA I NOSTRI CLIENTI CHE L'AMBIENTE, PERCHÉ QUANTO PIÙ BASSO È IL CONSUMO DI CARBURANTE, TANTO MINORI RISULTANO LE EMISSIONI”.



FABIO BASILICO
STOCCARDA

“Questo importante riconoscimento è una nuova conferma dell'efficienza esemplare dei nostri veicoli. Valori record di cui beneficiano sia i nostri clienti che l'ambiente, perché tanto più basso è il consumo di carburante, quanto minori risultano le emissioni”. Così Ulrich Bastert, Re-

sponsabile Sales, Marketing e Services Mercedes-Benz Trucks, ha commentato la nuova affermazione ecologica di Actros. L'ammiraglia dei pesanti di Stoccarda, per la precisione l'Actros 1842, ha infatti conquistato l'ambito Green Truck Award 2015. Merito di un'efficienza record, con consumi medi di 22,9 litri per 100 km.

Alla straordinaria econo-

mia dei consumi di Actros 1842 contribuisce anche il Tempomat GPS, il Predictive Powertrain Control (PPC) che rivela la topografia del percorso che il veicolo deve affrontare permettendogli di agire all'insegna del massimo risparmio di carburante. Il sistema di assistenza alla guida esprime al meglio i suoi punti di forza soprattutto sulle pendenze. Primo Tempomat GPS

a livello mondiale, il PPC non si limita infatti ad intervenire su regolazione della velocità e frenata, ma anche nella gestione del cambio. In questo modo, il sistema sfrutta appieno il potenziale della funzione EcoRoll volta all'abbassamento dei consumi di carburante (di serie su Actros) e comanda inoltre, all'occorrenza, tempestive scalate nel primo o secondo rapporto

immediatamente inferiore. Grazie a questa innovativa tecnologia, il consumo di gasolio può essere ridotto fino al 5 per cento, abbattendo così di conseguenza i costi totali di esercizio del truck. Attualmente, il PPC è montato su oltre il 70 per cento dei veicoli della famiglia Actros: una percentuale destinata a crescere. Chi inizialmente ha preferito non acquistare il Tempomat preventivo può da poco scegliere di farlo comunque installare in un momento successivo, in after market, sui nuovi Actros, Antos e Arocs presso i concessionari Mercedes-Benz di tutta Europa.

Grazie al PPC, motorizzazioni perché nei consumi e aerodinamica ottimizzata dell'intero veicolo, il nuovo Actros è sinonimo di efficienza, eco-compatibilità, sicurezza e piacere di guida.

La superiore economicità di Actros risulta evidente nell'ambito dell'iniziativa “Fuel Duel”. In questo test, condotto alle stesse gravose condizioni d'esercizio cui sono normalmente sottoposti i parchi veicoli delle aziende di trasporti, Actros si confronta

con i modelli della concorrenza nell'impiego quotidiano. Il principio del Fuel Duel è semplice: Actros viene utilizzato in situazioni reali da clienti della concorrenza, scontrandosi con il truck più parco nei consumi della flotta del partecipante. Per due settimane, l'autista scambia il proprio veicolo di un altro marchio con il nuovo Actros Euro 6. Dopo un approfondito training e un giro di prova con l'istruttore, in cui le nozioni teoriche apprese vengono provate concretamente, chi guida riprende il proprio normale lavoro a bordo del nuovo Actros dotato del sistema telematico di registrazione FleetBoard. Ulrich Bastert ha dichiarato: “Con il FuelDuel abbiamo dimostrato come Actros non tema confronti sul fronte dell'efficienza - ha spiegato Ulrich Bastert - Il numero dei confronti fatti parla da solo. Finora si sono tenuti quasi mille duelli nei parchi veicoli di tutta Europa, per un totale di quasi cinque milioni di chilometri percorsi e un vantaggio medio pari al 10,5 per cento in termini di consumi di carburante”.



Actros su strada e, a sinistra, durante i test Fuel Duel.



RENAULT TRUCKS

Betoniere a prova di ribaltamento

IL COSTRUTTORE FRANCESE AMPLIA LE FUNZIONI DEL PROPRIO APPLICATIVO DI NAVIGAZIONE NAVTRUCK OFFRENDO UN ALLARME ANTI-RIBALTAMENTO PER GLI OPERATORI CHE LAVORANO NEL SETTORE DEL TRASPORTO DI CALCESTRUZZO. MIXER ROLLOVERALERT È L'OPZIONE CHE AVVISA I CONDUCENTI IN CASO DI PERICOLO. L'OFFERTA È DEDICATA IN PARTICOLARE AI VEICOLI 8X4 EQUIPAGGIATI DI BETONIERA.

FABIO BASILICO
PERO

Per la sicurezza non si fa mai abbastanza. Soprattutto in contesti lavorativi dove i rischi e i pericoli sono maggiori, come per esempio nei cantieri e in cava. Ecco perché Renault Trucks, da sempre particolarmente attenta all'argomento, propone un'esclusiva come l'allarme antiribaltamento per i veicoli con betoniera. In pratica, il costruttore francese amplia le funzioni del proprio applicativo di navigazione NavTruck offrendo un allarme anti-ribaltamento per gli operatori che lavorano nel settore del trasporto di calcestruzzo. Mixer Rollover-

Alert è l'opzione che avvisa i conducenti in caso di rischio di ribaltamento del proprio veicolo. L'offerta, dedicata in particolar modo ai veicoli 8x4 equipaggiati di betoniera, aiuta i conducenti e garantisce la loro sicurezza, soprattutto in caso di velocità eccessiva in prossimità di una curva, e quella delle attrezzature durante il trasporto di calcestruzzo. Il sistema, basato sulla cartografia GPS di NavTruck, stima in tempo reale il rischio di ribaltamento a seconda della topografia, della velocità e della tipologia di carico del veicolo.

All'accensione del veicolo, i conducenti attivano Mixer RolloverAlert sui propri

smartphone o tablet e inseriscono i dati richiesti dall'applicazione come la tipologia di calcestruzzo trasportata e il volume caricato. Quando il veicolo è in marcia, se Mixer RolloverAlert rileva un rischio di ribaltamento nell'approcciare una curva, i conducenti vengono immediatamente avvertiti da un segnale acustico e visivo (arancio o rosso a seconda del grado di pericolo e la velocità raccomandata). Grazie a questo nuovo strumento, Renault Trucks aumenta la protezione dei propri clienti del settore edile, contribuendo a garantire la sicurezza degli autisti, del loro carico e degli altri utenti della strada. NavTruck

può essere scaricato dall'Appstore o da Playstore a un prezzo di 99 euro. Fino al prossimo 30 giugno Mixer RolloverAlert è disponibile allo speciale prezzo di lancio di 9,99 euro; successivamente sarà offerto a 199 euro.

In Casa Renault Trucks i mezzi dedicati alle attività edili sono oggi raggruppati nella famiglia C. Robustezza, comfort di lavoro, carico utile, motricità, nuove motorizzazioni Euro 6, basso consumo di carburante, facilità d'allestimento: variabili determinanti nel calcolo della produttività in questo come in altri settori di riferimento, che la gamma C intende soddisfare in pieno. Disponibile con

due larghezze di cabina, la gamma C si caratterizza innanzitutto per un elevato carico utile, un comfort simile a quello di un camion lunga distanza e naturalmente ridotti consumi. Inoltre, l'eccellente motricità e la manovrabilità in tutte le condizioni, le consentono di soddisfare i più esigenti professionisti del movimento terra. La gamma C dispone naturalmente di OptiTrack, il sistema di trazione idrostatica sull'asse anteriore di Renault Trucks, che consente di disporre temporaneamente di un supplemento di motricità.

I veicoli sono inoltre dotati di fari di svolta, cambio automatizzato Optidriver a 12 rapporti di serie associato alla modalità off road, freno di stazionamento elettrico che s'innesta automaticamente all'arresto del motore e svariate predisposizioni per l'allestimento che contribuiscono a ridurre la durata delle operazioni e di conseguenza i termini di consegna del mezzo pronto del 20 per cento. Il de-

colli sono pure dotati di serie di un paraurti misto in acciaio/polimeri in tre parti e griglie di protezione dei fari. Sono anche presenti angoli d'acciaio e, per una resistenza a tutta prova e un maggior angolo d'approccio, i modelli con cabina da 2,5 metri off road possono essere equipaggiati con paraurti interamente d'acciaio come quelli della gamma K dedicata al cava/cantiere.

La propulsione è assicurata dai nuovi motori Euro 6 DTI 11 e DTI 13 nonché dall'Euro 6 DTI 8. Tre le potenze disponibili per il DTI 13: 440, 480 e 520 cv; per il sei cilindri in linea DTI 11 si parla di 380, 430 e 460 cv. Infine, il DTI 8 con 250, 280 e 320 cv. Per quanto riguarda i rallentatori, per i motori DTI 11 e DTI 13 ne vengono proposti tre tipi: freno sullo scarico che sviluppa una potenza di 203 kW sul DTI 11 e di 227 kW sul DTI 13; rallentatori Optibrake sul DTI 11 con una potenza di 303 kW e Optibrake+ sul DTI 13 con una potenza di 414 kW (montati su



sign esterno palesa tutte le qualità dei veicoli e dimostra visivamente che si tratta di strumenti affidabili, efficienti e robusti, concepiti affinché eseguano efficacemente il loro lavoro, generino profitto, non creino problemi al cliente, tutelino la sua attività e naturalmente rendano orgoglioso l'autista. Va anche detto che grazie a una tara ottimizzata, la gamma C ha un carico utile eccezionale, che arriva fino a 22,8 tonnellate su un 8x4. I mezzi sono anche predisposti per il montaggio di Optifleet, la soluzione di gestione della flotta che consente di aumentare la redditività d'esercizio. Per la gamma C sono disponibili quattro tipi di cabina: Day Cab, Night & Day Cab, Sleeper Cab e Global Cab. Le cabine sono proposte con due gradini per i C con cabina da 2,3 metri e tre gradini per i C con cabina da 2,5 metri. I vei-

tutti i veicoli con cambio automatizzato); rallentatore idraulico Voith sul cambio che eroga una potenza di 450 kW sui DTI 11 e DTI 13. Per i C DTI 8 sono disponibili sei tipi di rallentatori: freno sullo scarico che sviluppa una potenza di 120 kW; rallentatore Optibrake con una potenza di 170 kW; rallentatore Telma 72-00 con potenza di 480 kW; rallentatore Telma 72-60 con una potenza di 626 kW; rallentatore Allison con potenza di 400 kW; rallentatore ZF Intarder con potenza di 420 kW. Infine, i mezzi della gamma C dispongono di una notevole capacità di superamento degli ostacoli, grazie soprattutto a un'altezza libera dal suolo di 312 mm sotto l'asse e a un angolo d'approccio di 24° con il paraurti. Senza contare che la precisione dello sterzo e il raggio di sterzata ridotto li rendono molto maneggevoli.

IL SISTEMA DI TRAZIONE IDROSTATICA SI AVVALE DI DUE MOTORI IDRAULICI

OPTITRACK E IL SURPLUS DI MOTRICITÀ QUANDO SERVE

OptiTrack è il provvidenziale sistema di trazione idrostatica che Renault Trucks mette a disposizione degli utilizzatori dei veicoli della Gamma C. Grazie ai due motori idraulici, integrati nei mozzetti delle ruote anteriori, OptiTrack consente di disporre di potenza motrice extra solo quando necessario. Grazie a questa tecnologia, il veicolo aumenta la sua capacità di superare gli ostacoli, pur mantenendo i consumi sotto controllo e la capacità di carico di un veicolo tradizionale.

Il sistema OptiTrack, lanciato nel 2010 su Renault Premium Lander, è stato favorevolmente accolto dai clienti e, proprio per questo motivo, la Losanga ha deciso di mantenerlo sulla nuova Gamma C dedicata al settore edile e costruzioni. La soluzione dei due motori idraulici integrati nei mozzetti delle ruote anteriori permette di superare i limiti di un convenzionale veicolo a trazione integrale, in particolare in termini di consumi di carburante, altezza di carico, costi di manutenzione e peso addizionale. OptiTrack è disponibile sulla Gamma C per le configurazioni 4x2 e 6x4 trattore e motrice, con le motorizzazioni DTI 11 e DTI 13, nelle potenze da 380 a 520 cv Euro 6. Semplicemente premendo un pulsante sul cruscotto, l'autista può attivare o disattivare il sistema in avanti o in retromarcia.



OptiTrack è operativo da 0 km/h e si disconnette automaticamente ogni volta che la velocità del veicolo raggiunge i 25 km orari. Il sistema si attiva grazie a una presa di forza sul motore, lasciando così le prese di forza al cambio completamente disponibili.

OptiTrack è associato al cambio robotizzato Optidriver, fornito di serie su tutti i veicoli Renault Trucks. Inoltre, per la massima sicurezza, OptiTrack è compatibile con il rallentatore idraulico Voith. Renault Trucks C, equipaggiato con OptiTrack, può uscire da situazioni difficili mantenendo un carico utile superiore a quello di un veicolo a trazione integrale (differenza di 600 kg). Senza contare che rispetto alla precedente gamma Euro 5, Renault Trucks ha ridotto il peso del sistema di 90 kg. Grazie a un peso a vuoto ottimizzato, i veicoli della gamma C offrono quindi un carico utile eccezionale.

Scegliendo un veicolo dotato di OptiTrack, gli operatori migliorano la propria produttività: il lavoro diventa più sicuro, indipendentemente dalle condizioni atmosferiche, e i consumi sono ottimizzati. Grande attenzione è stata anche rivolta al comfort di guida. Prima di tutto, la semplicità del sistema permette all'autista di uscire da situazioni potenzialmente difficili rimanendo in totale sicurezza. Il comfort è migliorato anche grazie al più agevole accesso in cabina e grazie al nuovo telaio che rende l'impianto più stabile.

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

IL MIO CAMION È IL CAMION DELL' ANNO

SCOPRI LA SERIE SPECIALE
TRUCK OF THE YEAR



INTERNATIONAL
TRUCK OF THE
YEAR 2015



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

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

renault-trucks.it

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





IVECO

Più gas alla strategia del trasporto sostenibile

IL COSTRUTTORE A HELSINKI PER L-CNG TRANSPORT SEMINAR ORGANIZZATO DA NGVA EUROPE.

Iveco ha partecipato a Helsinki "L-CNG Transport Seminar", organizzato da NGVA Europe, l'Associazione europea dei veicoli a gas naturale e biometano) mettendo ancora una volta in rilievo il ruolo strategico del gas naturale nel settore dei trasporti, in linea con le politiche

dell'Unione Europea. La conferenza finlandese rientra nell'ambito di una serie di iniziative promosse da NGVA Europe che riunisce le principali aziende europee del settore, tra le quali appunto Iveco, con l'obiettivo di creare un dibattito sulle condizioni regolamentari necessarie per svilup-

pare concretamente il mercato dei veicoli a gas naturale, dialogando con le Istituzioni comunitarie e nazionali.

Con la presenza al seminario, Iveco ha confermato il proprio impegno per una mobilità sostenibile e la propria leadership nel settore delle trazioni alternati-

ve, anticipando soluzioni che contribuiranno in futuro all'ulteriore riduzione dell'impatto ambientale nel settore dei trasporti, come previsto dalle politiche dell'Unione Europea. A rappresentare l'azienda durante il workshop è intervenuto Clement Chandon, Iveco EMEA (Europa, Afri-

ca e Medio Oriente)-Heavy Line Gas Business Development, che ha sottolineato la lungimiranza e la forte esperienza di Iveco, che dal 1995 produce mezzi a metano, e che oggi è leader nel settore con una gamma completa di veicoli commerciali e di autobus.

Nel suo intervento, Chandon ha inoltre elencato i numerosi vantaggi offerti dalla tecnologia a gas naturale sia sotto il profilo ambientale sia dal punto di vista della sostenibilità economica. Infatti, in termini di tutela dell'ambiente, la propulsione a metano rappresenta la scelta tecnologica più efficace e disponibile nell'immediato per risolvere i problemi legati all'inquinamento nelle aree urbane, rappresentando così l'unico combustibile realmente alternativo rispetto a benzina e gasolio.

Sotto il profilo delle emissioni, il gas naturale è un combustibile "pulito" grazie a emissioni di CO2 (-10 per cento rispetto al diesel), particolato (-95 per cento) e di NOx (-35 per cento) ridotte al minimo. Dal punto di vista dei vantaggi economici per il cliente, il gas naturale ha un costo alla pompa decisamente inferiore rispetto al gasolio, consentendo una riduzione fino al 40 per cento del costo del combustibile che è la voce che incide maggiormente sul costo totale d'esercizio di un veicolo (TCO, Total Cost of Ownership).

Il contributo di Iveco alla mobilità sostenibile è fattuale: attualmente, infatti, in Europa sono oltre 13mila i veicoli commerciali leggeri, medi, pesanti di Iveco e gli autobus di Iveco Bus in circolazione. Una conferma della validità della proposta del costruttore.

CNH Industrial TechPro2 si rifà il look

È ufficialmente on line il nuovo sito di TechPro2, il progetto nato nel 2008 dalla collaborazione di CNH Industrial e Fiat Chrysler Automobiles insieme con le istituzioni salesiane. L'obiettivo del progetto è permettere agli studenti di tutto il mondo, intenzionati a intraprendere un percorso di studi nel settore automotive e dei veicoli commerciali, soprattutto all'interno delle reti autorizzate di CNH Industrial e FCA, di reperire tutte le informazioni utili sull'iniziativa e supportare gli operatori del settore alla ricerca di nuovo personale tecnico. Il sito si presenta con un nuovo look, nuovi contenuti, nuove funzionalità dedicate a studenti e a concessionari e officine che ricercano nuovo personale qualificato per la propria attività. Anche grazie al contributo dell'organizzazione Salesiani di Don Bosco, il progetto è cresciuto negli anni fino a raggiungere gli attuali 55 centri di formazione in tutto il mondo, con oltre 9.300 studenti coinvolti e più di 240mila ore di formazione, in otto differenti lingue. Il nuovo sito - raggiungibile all'indirizzo www.techpro2.com - consente di avere informazioni in modo semplice e immediato: da un lato nuove opportunità di lavoro, dall'altro personale qualificato per la propria attività. Oltre a ottenere tutte le informazioni utili sul progetto e sui suoi sviluppi nelle diverse aree del mondo in cui è attivo, navigando sul nuovo sito gli studenti possono entrare direttamente in contatto con le scuole per avere informazioni dettagliate su i corsi di formazione e sulle scuole stesse. Gli operatori del settore, alla ricerca di nuovo e qualificato personale, possono invece entrare in contatto con le scuole per l'attivazione di stage o di nuovi percorsi professionali per gli studenti che sono al termine del percorso di formazione. Un'altra importante innovazione del sito è la possibilità da parte di studenti e operatori del settore di compilare un form online, grazie al quale viene inviato automaticamente un messaggio sia alle scuole interessate sia ai rispettivi responsabili del progetto in CNH Industrial e in FCA, in modo che l'avanzamento del progetto sia costantemente tenuto sotto controllo. In questo modo viene realizzato il doppio obiettivo di TechPro2: guidare nel mondo del lavoro giovani provenienti anche da contesti sociali disagiati, alla ricerca di concreti sbocchi professionali, e far fronte all'esigenza di operatori specializzati per le concessionarie e le officine autorizzate dei vari marchi di FCA e CNH Industrial. Nel 2013, in Italia, ben 885 studenti hanno svolto uno stage presso una delle scuole della rete TechPro2 di FCA e CNH Industrial. Il percorso didattico prevede tirocini e stage presso le officine della rete per consentire ai giovani coinvolti di sviluppare solide competenze tecnico-professionali e al tempo stesso di vivere un'importante esperienza sul campo. Sempre nel 2013 in Italia, il 46 per cento dei tirocinanti ha trovato un'occupazione grazie a TechPro2.

CASE CONSTRUCTION EQUIPMENT

L'escavatore che sfida il tempo

Un CX145C SR per sotterrare la "Capsula del Tempo" di Fermignano. Idea del professor Emanuele Bertoni.

Le "Capsule del tempo" contengono le tracce che gli individui di una comunità lasciano ai propri pronipoti. Opportunamente sigillate e interrate, sono destinate a essere recuperate dopo un preciso periodo di tempo. Testimonianze che i cittadini di Fermignano, una cittadina ai piedi di Urbino, hanno appena consegnato a una grande capsula di acciaio che sarà aperta dai loro pronipoti nel 2115.

L'idea è stata lanciata da Emanuele Bertoni, professore dell'Accademia di Belle Arti di Urbino e accolta con entusiasmo dalla contrada "La Pieve" di Fermignano (PU). Maie, concessionario Case Construction Equipment per l'Emilia-Romagna, il Veneto e le Marche, ha voluto dare il suo contributo all'iniziativa, mettendo a disposizione un escavatore cingolato Case CX145C SR (short radius o giosagoma) che si è rivelato perfetto per potersi muovere agevolmente nello spazio angusto in mezzo agli alberi in cui è stata calata la capsula. A ogni partecipante è stata scattata una foto Polaroid con l'oggetto prescelto ed è stato creato un registro in doppia



copia nel quale sono stati inseriti i dati di ogni persona e il perché della scelta effettuata. Dopodiché gli oggetti, messi sottovuoto, sono stati inseriti dentro il contenitore insieme alle foto ricordo. Una volta riempita, la capsula (che misura due metri di altezza e ha una base di un metro quadrato) è stata chiusa con dei rivetti, caricata sopra un camion e accompagnata da tutta la cittadinanza fino a Ca' Paino, la collina dove il contenitore è stato seppellito in un terreno concesso dal Comune di Fermignano.

Il Case CX145C SR ha un motore a basse emissioni e bassi consumi certificato Tier 4 Interim (Stage IIIB) che eroga una potenza di 102 cv e una coppia massima di 359 Nm a 2.000 giri/min. Come i modelli alto di gamma, anche il CX145C SR presenta i cinque sistemi di risparmio di energia pensati per migliorare il controllo sulla prestazione idraulica. Con un semplice pulsante di selezione della modalità di lavoro, gli operatori possono scegliere tra le modalità Auto, Heavy e Superpower, oltre alla funzione Auto-Power Boost per la

massima capacità di scavo e sollevamento. La cabina ampia e confortevole con un'ampia superficie vetrata è particolarmente silenziosa ed è certificata ROPS FOPS livello II. Un monitor multifunzione a colori consente il controllo di diverse funzioni della macchina, ed è collegato, per la tranquillità dell'operatore e per la sicurezza, alla telecamera posteriore e a quella laterale di serie.

Case Construction Equipment vende e fornisce assistenza ovunque nel mondo a una gamma completa di macchine movimento terra: dalle terne - di cui è leader di mercato - agli escavatori cingolati e gommati, dalle pale gommate alle minipale compatte (gommate e cingolate), dalle motolivellatrici ai rulli compattatori vibranti, dai dozer ai carrelli elevatori fuoristrada. Attraverso i concessionari Case, i clienti possono contare su un vero e proprio partner professionale, con attrezzature e assistenza post-vendita di qualità, garanzie ai vertici del settore e finanziamenti flessibili. Case Construction Equipment è un brand di CNH Industrial.

Iveco with



RIGENERAZIONE? NO GRAZIE. CONTINUE A VIAGGIARE CON IVECO.



**Prima nel settore ad offrire la soluzione SCR ONLY
su tutta la sua gamma di camion, Iveco vi garantisce:**

+ ZERO INTERVENTI DEL GUIDATORE

Nessuna attenzione particolare al fondo stradale • Nessuna restrizione operativa

+ EFFICIENZA DEI CONSUMI

Il carburante non viene utilizzato per bruciare il particolato • Nessuna perdita di potenza per raffreddare i gas di scarico

+ DURATA

I motori HI-SCR respirano solo aria fresca e pulita • Basse temperature e nessuno shock termico dentro il DPF

+ SEMPLICITÀ

Un solo sistema di post-trattamento • Nessun componente addizionale nel motore e nel sistema di raffreddamento.



HI-SCR

IVECO
WWW.IVECO.IT

Numero verde
800-800288

IVECO

All'Expo mobilità e logistica green



SOSTENIBILITÀ AL PRIMO POSTO A EXPO 2015, DOVE CNH INDUSTRIAL È PRESENTE PER DIMOSTRARE L'ECCELLENZA INDUSTRIALE DEI PRODOTTI DEI SUOI BRAND. A MILANO LA CERIMONIA DI CONSEGNA DEI MEZZI IVECO E IVECO BUS IMPIEGATI NELLA GRANDE ESPOSIZIONE UNIVERSALE, DOVE SONO ESPOSTI I TRATTORI NEW HOLLAND E ALLO STAND DOMINA LA SINERGIA TRA MONDO AGRICOLO E SETTORE INDUSTRIALE. FOCUS SUI VEICOLI A TRAZIONE ALTERNATIVA, A CONFERMA DELLA LEADERSHIP EUROPEA DEL COSTRUTTORE TORINESE NELLE TECNOLOGIE A GAS NATURALE E BIOMETANO.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Iveco e Iveco Bus, entrambi brand di CNH Industrial, hanno dato ufficialmente il via all'avventura di Expo 2015 con la consegna dei veicoli operativi nel corso del grande evento, in scena a Milano fino al prossimo 31 ottobre.

Un'esperienza lunga sei mesi, durante i quali i mezzi Iveco e Iveco Bus hanno l'opportunità di dimostrare performance e affidabilità, ma soprattutto l'attenzione all'ambiente, confermando l'impegno dei due brand verso una mobilità e una logistica sempre più sostenibili.

La cerimonia di consegna

dei veicoli si è svolta alle porte di Expo alla presenza di Pierre Lahutte, Iveco Brand President, del Direttore Generale del Comune di Milano Giuseppe Tomarchio e del Direttore Generale di Expo 2015 Piero Galli. "Siamo orgogliosi - ha commentato Pierre Lahutte nel corso della cerimonia - di essere qui con

la nostra gamma di veicoli: Expo 2015 rappresenta per noi un'opportunità unica per comunicare il valore dei nostri mezzi, attraverso il loro lavoro concreto nell'ambito del grande evento universale. Il tema dell'Expo 2015 "Nutrire il Pianeta, Energia per la Vita" è in linea con il messaggio di sostenibilità e di rispet-

to per l'ambiente che Iveco e Iveco Bus portano avanti da sempre, in qualità di leader europei nel settore dei veicoli alimentati a gas naturale".

Iveco ha consegnato - tramite la concessionaria Milano Industrial di Massimo Tentori, presente all'evento - ad AMSA (Azienda Milanese Servizi Ambientali), che ge-

stisce il ciclo integrato dei rifiuti, la pulizia delle strade e altri servizi essenziali per l'ambiente e il decoro della città, un totale di 55 mezzi delle sue gamme Daily, Eurocargo e Stralis, utilizzati per varie attività, tra cui la pulizia stradale delle zone centrali di

segue

A IVECO IL RICONOSCIMENTO DEGLI OPERATORI PARTNER DI EXPO 2015

LA "STRATEGIA LAHUTTE" FUNZIONA: "MISSIONE COMPIUTA"

Padrone di casa, è stato Pierre Lahutte, da giugno 2014 Iveco Brand President, l'autentico protagonista della cerimonia ufficiale di consegna della flotta di veicoli Iveco e Iveco Bus impiegati all'Expo 2015. Nel piazzale distante in linea d'aria poche centinaia di metri dall'esposizione universale, il numero uno di Iveco ha accolto i rappresentanti delle aziende coinvolte, con alle sue spalle una rappresentanza dei veicoli consegnati: un Iveco Bus Urbanway CNG, un Daily minibus, un EuroCargo.

"CNH Industrial e Fiat Chrysler Automobiles - afferma Pierre Lahutte - insieme rappresentano il secondo espositore più importante per Expo 2015. Oggi siamo un'azienda multinazionale di successo planetario ma non dimentichiamo le nostre radici: l'attaccamento all'Italia non poteva che vederci in pole position nell'investimento in Expo".

Un legame forte, radicale che si affianca a un altro punto forte della "strategia Lahutte": la sostenibilità ambientale. "A un Expo che punta sul nutrire il Pianeta pensando al futuro - prosegue il numero uno di Iveco - non potevamo che associare il focus sulla sostenibilità, da tempo obiettivo dell'intero Gruppo aziendale. Come Iveco, abbiamo puntato sui mezzi a biometano, che hanno un impatto ambientale quasi azzerato e rappresentano lo sforzo di anni di investimento di Iveco in tecnologia innovativa, in veicoli che pensano al futuro dei nostri figli: la stessa filosofia che sta alla base dell'Expo

2015, vetrina del sapere e del saper fare bene. Tra i leader in campo c'è ancora una volta Iveco Daily, Van of the Year 2015, un veicolo che nasce a pochi passi da qui, protagonista dell'ultima campagna Iveco per il quale Daily è "Missione compiuta: l'Italia che vince" come recita lo slogan".

Tra quanti hanno portato il loro attestato di fiducia e ringraziamento a Iveco l'Amministrazione Comunale di Milano che, rappresentata da Giuseppe Tomarchio, Direttore Generale del Comune, ha sottolineato

come la fornitura di veicoli a impatto ambientale quasi zero vada a corroborare la mission del capoluogo meneghino: diventare una città a mobilità sostenibile in grado di programmare i trasporti del futuro.

"Nel 2014 - ha affermato Giuseppe Tomarchio - Milano è stata premiata per gli sforzi attuati sul fronte del car sharing e bike sharing: negli ultimi due anni la presenza in città di veicoli privati è scesa del 30 per cento, dato che dimostra l'aumento della vivibilità".

Il Direttore Generale di Expo

2015, Piero Galli, ha sottolineato come il supporto di CNH Industrial e FCA (Fiat Chrysler Automobiles) sia stato determinante per una logistica a basso impatto ambientale. "Molti visitatori - spiega Piero Galli - raggiungono Expo con i mezzi di trasporto e i servizi di logistica e trasporto interno avvengono con veicoli elettrici: la pulizia stradale viene effettuata nelle ore notturne e alle prime luci dell'alba, grazie a veicoli che possono viaggiare silenziosi e rendere le strade pulite prima di un nuovo giorno di affluenza. Oltre al

decisivo supporto di partnerio, CNH Industrial e FCA hanno avuto un ruolo importante nell'ottenere questi obiettivi e la consegna di bus a metano dimostra ulteriormente come la partnership continui a funzionare bene".

In tema di pulizia stradale ha preso la parola Mauro De Cillis, Direttore AMSA. "Stiamo collaborando - ha affermato Mauro De Cillis - con l'Amministrazione Comunale e con Expo per avviare iniziative tese a migliorare ulteriormente la città. L'obiettivo comune è essere efficienti al massimo perché Milano sta diventando un importante polo attrattivo sul piano globale. La presenza di Iveco come partner in quest'obiettivo è determinante: insieme abbiamo deciso di inserire nella flotta un numero maggiore di veicoli a metano, con la consapevolezza che si tratta della trazione migliore in questo momento storico. Una consapevolezza cresciuta dopo la visita al sito di produzione: oggi il 30 per cento circa della nostra flotta è costituito da mezzi a metano. Nel futuro proveremo sul campo le spazzatrici elettriche ma nel contempo continueremo a puntare sul metano, anche considerando che questi mezzi possono viaggiare a biometano, che a sua volta può essere prodotto dai rifiuti: se pensiamo che il 53 per cento dei rifiuti della città di Milano rappresentano la quota di raccolta differenziata, questi da soli potrebbero un giorno consentire ai mezzi per la pulizia di viaggiare a costo zero".



Da sinistra: **Mauro De Cillis**, Direttore AMSA; **Massimo Tentori**, Titolare Dealer Iveco; **Piero Galli**, Direttore Generale Expo 2015; **Pierre Lahutte**, Iveco Brand President; **Giuseppe Tomarchio**, Direttore Generale Comune di Milano; **Carlo Lambro**, New Holland Agriculture Brand President; **Leopoldo Montanari**, Amministratore Delegato Arriva Italia.

NUOVO TRAKKER E6



HI-RELIABILITY IS POSSIBLE

- + Hi-Reliability: telaio robusto e flessibile, in acciaio ad alto limite di snervamento.
- + Hi-Performance: motori Cursor 9 e 13 con potenze da 410 fino a 500 CV.
- + Hi-Versatility: ampia gamma allestibile per ogni esigenza.
- + Hi-Comfort & Ergonomics: nuova plancia con tasti funzione in posizione più ergonomica.

Numero verde
800-800288

IVECO
WWW.IVECO.IT

Iveco with



IMPEGNATI BEN 55 VEICOLI TRA DAILY, EUROCARGO, STRALIS E URBANWAY

I MEZZI IVECO E IVECO BUS CHE LAVORANO ALL'ESPOSIZIONE

Sono 55 i mezzi Iveco delle gamme Daily, Eurocargo e Stralis impegnati nella grande Esposizione Universale 2015 a Milano. Per la pulizia stradale delle zone centrali di Milano e di quelle limitrofe a Expo sono già al lavoro 18 spazzatrici allestite su Eurocargo, veicolo della gamma media Iveco. I veicoli sono equipaggiati con motore Tector 5 Euro 6, da 210 cv. Sempre dalla gamma media, sono due i compattatori allestiti su Eurocargo, con motore Tector 5 Euro 6, da 190 cv, utilizzati per la

raccolta rifiuti nelle zone limitrofe a Expo.

A questi si aggiungono 14 Stralis Hi-Street, veicoli della gamma pesante, con allestimento cassone scarrabile, equipaggiati con motore Cursor 9 Euro 6 da 310 cv. Completano la gamma pesante, due Stralis Hi-Street alimentati a gas naturale compresso (CNG), con motore Cursor 8 Euro 6 alimentato a gas naturale compresso, da 330 cv. Infine, sono destinati alla raccolta dell'umido e allestiti con vasche costipatrici, 12 Daily CNG, alimentati a gas

naturale compresso. A questi si aggiungono tre Daily, allestiti con centina e sponda per il recupero di materiale ingombrante e quattro i Daily, utilizzati dalle squadre di pronto intervento in zona Expo. Iveco Bus è presente a Expo con due Daily Minibus e sette autobus urbani Urbanway, alimentati a gas naturale compresso (CNG). I sette Urbanway Iveco Bus, brandizzati con i colori dell'Esposizione Universale, sono gli unici autobus a circolare all'interno dell'area espositiva, eseguendo un

servizio esclusivo di navetta per il trasporto dei visitatori. I veicoli da 12 metri di lunghezza, equipaggiati con motore Euro 6 Cursor 8 CNG, da 290 cv, sono caratterizzati da un design innovativo. Al suo interno sono 22 i posti a sedere, per un totale di circa 97 posti. L'Urbanway di Iveco Bus è un autobus urbano a pianale ribassato, caratterizzato da elevati standard in termini di comfort dei passeggeri e del conducente, con interni spaziosi, un comfort climatico di alta qualità e un'eccellente accessibilità, con ingresso agevolato per le persone con disabilità.

Infine anche due Daily Minibus, con 19 posti a sedere, sono utilizzati per il trasporto persone all'interno dell'area espositiva.

seguito

ALL'EXPO MOBILITÀ E LOGISTICA GREEN



Milano, la raccolta rifiuti nelle zone limitrofe a Expo e la raccolta dell'umido. Nel loro impiego a Expo, le due gamme di veicoli, Eurocargo e Daily, esprimono tutto l'orgoglio e l'impegno del brand Iveco in Italia: entrambi sono prodotti in Lombardia, rispettivamente a Brescia e a Suzzara, con l'impiego di oltre 3.500 dipendenti. Su Suzzara, inoltre, CNH Industrial ha annunciato importanti sviluppi nella specializzazione di prodotto. "A partire dal 2016 - ha precisato Pierre Lahutte - a Suzzara sarà concentrata tutta la produzione europea del Daily, a conferma del forte le-

game che Iveco ha con le proprie radici italiane: consolidiamo la produzione del veicolo leader dei leggeri in Italia e in Europa e continueremo a investire in Italia, precisamente in Lombardia. Un concetto che Iveco ha già declinato nella campagna di comunicazione "Nuovo Daily. L'Italia che vince", dedicata alla vittoria del prestigioso riconoscimento assegnato al Daily di "International Van of the Year 2015". Il messaggio della campagna intende testimoniare una grande vittoria dell'industria italiana, resa possibile grazie anche al contributo dei fornitori Iveco dis-

seminati su tutto il territorio nazionale, e le caratteristiche di un prodotto progettato e costruito in Italia, apprezzato in tutto il mondo".

A dimostrazione del loro continuo impegno per la mobilità sostenibile, Iveco e Iveco Bus sono protagonisti a Expo con 20 veicoli alimentati a metano. "Quello che vediamo a Expo - afferma Pierre Lahutte - è l'Italia che vince, che si reinventa, che segue la sua mission, ha fiducia in sé e desidera il successo. Uno spirito che si allinea pienamente alla strategia di Iveco che crede nella ripresa del settore del trasporto e vede in

quest'ultimo il fattore di traino dell'economia: i frutti di tale strategia si vedono nei numeri, che ci stanno dando ragione. Tra le trazioni alternative, la propulsione a metano rappresenta la scelta tecnologica più efficace e disponibile nell'immediato per risolvere i problemi d'inquinamento e per la riduzione delle emissioni di CO2. Il metano si presenta oggi come l'unico combustibile realmente alternativo rispetto al gasolio e il più pulito ora disponibile".

Per la mobilità all'interno dell'area espositiva, Arriva Italia, concessionario people mobility partner di Expo, utilizza i mezzi Iveco Bus per il servizio interno al sito; Iveco Bus opera in qualità di fornitore nominato, con i suoi sette autobus urbani Urbanway, alimentati a gas naturale compresso (CNG), gli unici autobus a prestare servizio esclusivo di navetta durante i sei mesi dell'evento. "Questi mezzi - ha aggiunto Pierre Lahutte - già virtuosi in termini ambientali perché alimentati a metano, sono anche già adatti al funzionamento a biometano, combustibile rinnovabile prodotto dalla biodigestione di alcune biomasse, scarti agricoli, frazione organica dei rifiuti. Il biometano rappresenta per Iveco e per Iveco Bus la sfida tecnologica più efficace per ridurre le emissioni di CO2 ed essere in linea con gli obiettivi richiesti dall'Unione Europea".

Il biometano, che può alimentare i veicoli con trazione a gas naturale, può essere prodotto in agricoltura: da qui l'incontro tra Iveco e New

Holland (brand dal quale proviene lo stesso Pierre Lahutte), che operano in sempre maggiore sinergia nell'ottica di raggiungere l'impatto ambientale zero. Un tema, quello del biometano, protagonista a Expo 2015 grazie alla presenza di New Holland Agriculture e del suo "Sustainable Farm Pavilion". Il padiglione s'ispira alla strategia Clean Energy Leader e, in particolare, al progetto Energy Independent Farm, con l'obiettivo di ridurre la dipendenza degli agricoltori dai combustibili fossili e di incentivare la coltivazione delle bioenergie, come il biometano. A simboleggiare l'importanza del biometano in campo agricolo, il nuovo trattore T6 Methane Power, posizionato sul tetto inclinato del padiglione, è equipaggiato con la medesima gamma motori dei veicoli a metano forniti per Expo da Iveco e Iveco Bus: propulsori di FPT Industrial - brand di CNH Industrial dedicato alla progettazione, produzione e vendita di gruppi propulsori per veicoli - presente anch'esso allo stand, quale punto d'incontro e di sinergia tra mondo agricolo e mondo industriale. "Il padiglione - ha aggiunto Pierre Lahutte - è stato realizzato rivolgendosi unicamente a fornitori italiani e seguendo criteri all'insegna della sostenibilità: niente fondamenta, in modo che, al termine della manifestazione, gli sarà trovata idonea ubicazione; pannelli fotovoltaici per l'approvvigionamento di energia; ricircolo dell'acqua piovana per l'irrigazione del prato esterno. In linea con

New Holland Agriculture, un cui veicolo è posizionato all'ingresso sopra il prato, realizzato in erba vera, anche Iveco e Iveco Bus sono protagonisti dell'eccellenza industriale e, attraverso Expo 2015, prestigiosa vetrina internazionale, dimostrano come sia possibile giungere, attraverso il gas naturale e il biometano, a un ciclo virtuoso tra agricoltura, produzione alimentare ed energetica e trasporto, in grado di ridurre gli sprechi di cibo, acqua e energia a livello globale".

Lo stand ha subito ricevuto ottimo riscontro: nei primi dieci giorni circa trentamila visitatori. Vi lavorano 140 persone tra dipendenti e personale temporaneo e - biglietto da visita all'insegna del futuro - all'accoglienza si alternano una ventina di figli di dipendenti di CNH Industrial, tutti appassionati "figli d'arte", che non hanno alcuna difficoltà con l'inglese (madrelingua di Expo 2015) e accompagnano i visitatori in un tour alla scoperta del mondo CNH Industrial: dalle mietitrici New Holland (con tanto di simulatore per cimentarsi alla guida) ai volti degli "eroi" che nel loro lavoro puntano sulla sostenibilità fino allo shopping di vino e olio prodotti in Italia con sistema manuale di qualità certificata. Allo stand - la cui attività è coordinata da Carlo Lambro, New Holland Agriculture Brand President - domina il colore blu, blu come il logo di CNH e come i colori che accompagnano le campagne pubblicitarie di Iveco Daily.

SETTE NAVETTE A IMPATTO QUASI ZERO GRAZIE ALL'ECOLOGICO BIOMETANO

SULLA STRETTA CIRCOLARE OPERANO GLI URBANWAY DI ARRIVA ITALIA

Nella stretta circolare di Expo 2015, operano con servizio navetta sette Iveco Urbanway a biometano, che fanno parte della flotta di Arriva Italia, holding italiana del Gruppo Arriva, uno dei più grandi operatori di servizi di trasporto per passeggeri in Europa, con circa 55.900 dipendenti e oltre 2,2 miliardi di viaggi effettuati in 14 Paesi europei ogni anno. Dall'agosto 2010 parte del gruppo Deutsche Bahn, operatore leader nel trasporto di persone e di merci e nella logistica in Europa e su scala globale, Arriva è l'unico operatore che nell'arco dei sei mesi di Expo 2015 presterà servizio esclusivo di navette che, complici gli itinerari "agevolati", lungo arterie dedicate elusivamente al traffico di veicoli per trasporto collettivo, accompagnano i visitatori dagli hub predisposti direttamente agli accessi all'esposizione.

"Sono fiero - ha detto Leopoldo Montanari, Amministratore delegato di Arriva Italia - di partecipare a Expo, anche se questo richiede creatività e forti dosi di energia. Siamo partiti con grande coraggio, in un momento in cui ben pochi avrebbero scommesso sull'efficienza italiana: nei primi dieci giorni della manifestazione posso esprimere soddisfazione, abbiamo superato ogni difficoltà grazie anche alla collaborazione con Iveco".

Pur in assenza di un distributore di biometano (la cui realizzazione avrebbe comportato, per richieste di autorizzazioni burocratiche, tempi e costi difficili da sostenere), gli Iveco Urbanway circolano a biometano, grazie a un accordo di Iveco che acquista il biometano per l'alimentazione dei veicoli, in modo che gli autobus viaggiano a bassissimo impatto ambientale, rappresentando una sana alternativa al raggiungimento dell'Expo con il veicolo privato. Oggi Arriva Italia gestisce, tramite le aziende controllate o partecipate, servizi di trasporto pubblico per circa 100 milioni di bus/km annui, 2.400 mezzi e 3.500 dipendenti.



FASSI GRU

Irresistibile escalation lunga ben mezzo secolo

“CINQUANT’ANNI DI STORIA SONO UNA GRANDE SODDISFAZIONE, MA SONO ANCHE UNA GRANDISSIMA RESPONSABILITÀ”, Afferma Giovanni Fassi. Gli fa eco suo padre Franco Fassi: “SIAMO SEMPRE FASSI, CON IL NOSTRO STILE, LA NOSTRA IDENTITÀ, IL NOSTRO PRODOTTO E IL NOSTRO MODO DI ESSERE”. TUTTO IL MONDO DELL’AZIENDA DI ALBINO È IN QUESTE DUE AFFERMAZIONI E IN QUESTI DUE PERSONAGGI CHE HANNO SCRITTO UNA STRAORDINARIA STORIA D’IMPRENDITORIA E INNOVAZIONE LUNGA CINQUE DECENNI.

MATTEO GALIMBERTI
ALBINO

Non c’è modo migliore per presentare Fassi Gru che lasciar parlare coloro che hanno saputo costruire in cinquant’anni di lavoro e d’intuizioni un’azienda leader mondiale nel settore del sollevamento. Una storia lunga e articolata, ma che vive anche di singoli aneddoti che la rendono più viva e interessante. “Quest’anniversario dei cinquant’anni Fassi - precisa subito Franco Fassi - in realtà non festeggia la nascita dell’azienda, ma la nascita del nostro amore per le gru. È stato nel 1965 che è stata prodotta la prima gru ed è allora che Fassi ha individuato il suo cammino industriale”.

Un inizio fatto d’intuizioni, sacrificio e determinazione, come tante storie industriali degli Anni Sessanta, cui è seguita una fase di crescita e sviluppo che ha visto entrare in scena la seconda generazione, ma soprattutto un rinnovato spirito imprenditoriale che ha trovato in Giovanni Fassi il determinato continuatore. Colui che ha saputo rileggere le preziose intuizioni dal padre attraverso i nuovi scenari che l’evoluzione dell’economia mondiale stava disegnando. “I principi con cui mio padre ha dato vita nel 1965 all’avventura imprenditoriale nel mondo delle gru - spiega Giovanni Fassi - sono ancora gli stessi con cui si regge l’impresa globale di oggi, un’impresa che opera nel nuovo millennio con gli stessi valori delle nostre origini: qualità, innovazione, coerenza, sicurezza, internazionalità. C’è tutta l’eccellenza di un marchio che ha trovato uno spazio preciso nel cuore di decine di migliaia di operatori in ogni parte del mondo. Grazie a queste solide fondamenta abbiamo potuto sviluppare la nostra identità guardando con fiducia verso orizzonti lontani, grazie a una continua ricerca di miglioramento e una forte spinta innovativa che da sempre ci con-



traddistinguono. Non ci siamo accontentati mai e siamo andati sempre avanti con il coraggio dei pionieri e con gli occhi degli esploratori”.

Al centro dell’attenzione è sempre la gru e la sua evoluzione, un percorso di crescita che passa anche attraverso ampliamenti della compagine

societaria con importanti azioni di partnership. “Oggi la gru - prosegue Giovanni Fassi - è un prodotto estremamente complesso, richiede una ricer-

ca molto spinta e un’attenzione maniacale per ogni dettaglio, per ogni soluzione, per ogni possibile variabile. Nel nostro processo evolutivo legato al prodotto abbiamo in questi ultimi anni cercato di allargare i nostri orizzonti: cinquant’anni di storia sono una grande soddisfazione, ma sono anche una grandissima responsabilità”.

Parallelamente al processo evolutivo dei prodotti, delle tecnologie di sviluppo e progettazione, Fassi Gru ha ampliato i suoi orizzonti di mercato, muovendosi oggi in una dimensione internazionale e senza escludere la presenza in settori nei quali per ora è presente in modo marginale. Una strategia che prevede però dei punti fermi. “Restiamo sempre - conclude Franco Fassi - fedeli alla nostra storia. Siamo cresciuti, abbiamo accettato nuove sfide, non ci siamo fermati né accontentati mai. Ma siamo rimasti sempre noi. Siamo sempre Fassi, con il nostro stile, la nostra identità, il nostro prodotto e il nostro modo di essere presenti sui mercati di tutto il mondo”.



Il secondo da destra, **Giovanni Fassi**, insieme ai suoi manager più diretti in **Fassi Gru**.

Offerta plurimercato
L’eccellenza
italiana acquista
dimensioni globali

Eccellenza italiana nella sua accezione più classica, connubio di determinazione, creatività e innovazione con un solido legame alle sue radici, Fassi è oggi diventata il motore di un gruppo molto più grande e dal respiro internazionale, il cui ultimo esempio sono l’acquisizione della Divisione scarrabili del Gruppo Marrel, per il 49 per cento di Fassi Gru e per il 51 di Fassi France, e del 22 per cento della svedese Cranab, leader nella progettazione e realizzazione di caricatori e macchine forestali per uso professionale.

“Questa espansione verso nuove categorie di prodotti - afferma Giovanni Fassi - potrebbe all’apparenza sembrare una contraddizione con la nostra identità. Invece siamo rimasti coerenti con noi stessi poiché abbiamo operato nella rotta tracciata dai nostri valori. Abbiamo investito sempre nel campo del sollevamento e nel mondo delle tecnologie di allestimento per i veicoli industriali. Ci siamo uniti ad altre realtà secondo un preciso filo conduttore. Abbiamo scelto partner che, come noi, condividevano i principi di leadership, innovazione ed eccellenza. Abbiamo fatto investimenti per rafforzare insieme il nostro obiettivo, non per cambiarlo. C’è una strategia ben precisa, nell’ambito del nostro settore di riferimento”.

L’obiettivo è sempre lo stesso. “Vogliamo continuare - ricorda Giovanni Fassi - a essere un player protagonista sul palcoscenico mondiale, pronto a offrire nuove opportunità di business alla propria rete vendita, favorendo la crescita del network e incrementando la soddisfazione dei clienti finali che possono ritrovare sul proprio territorio un interlocutore unico capace di offrire la soluzione a numerose esigenze legate al sollevamento e al veicolo industriale. Stiamo continuamente lavorando per costruire il nostro futuro dove ci identifichiamo con un’offerta pluriprodotto, pluriservizio e plurimercato. È un futuro già presente in cui ci posizioniamo con un concetto di Gruppo internazionale, con un incredibile network di distribuzione e forti connotazioni e specificità territoriali”.

L’ANNIVERSARIO CADE IN UN PERIODO FAVOREVOLE PER L’AZIENDA DI ALBINO

DAI DATI DI VENDITA TREND IN CONTINUA CRESCITA

L’economia mondiale, e in particolare quella statunitense, sta tornando a galoppare e Fassi Gru con lei. Così si potrebbe riassumere questo interessante lasso temporale che va dai cupi scenari del 2013 ai più rosei panorami del 2015.

Il 50° Anniversario di Fassi Gru non poteva cadere in un periodo migliore e sono proprio i dati di mercato (e di fatturato) a confermarlo. Una tendenza che si è consolidata lo scorso anno e si sta ulteriormente amplificando nel



primo trimestre del 2015, con incrementi particolarmente significativi sul mercato statunitense che ha fatto registrare una forte crescita.

Trend molto positivi si stanno registrando in tutti i Paesi del Nord Europa. Interessanti risultati anche su alcuni mercati asiatici. In contrazione la Russia che, dopo una crescita esponenziale negli anni scorsi, è oggi penalizzata dai problemi legati al crollo della sua valuta.

Nell’immediato futuro è soprattutto l’Europa Occidentale a essere al centro dell’attenzione perché è atteso un risveglio economico e commerciale che potrebbe dare i suoi frutti già nel corso del 2015.

In particolare la Francia, che per Fassi Gru è sempre stato il secondo mercato, ma anche Spagna e Italia sono le nazioni su cui si concentrano maggiormente le aspettative.

Interessante è anche notare che nel primo trimestre dell’anno in corso la domanda si è particolarmente concentrata sulle gru di maggiori dimensioni, da 60 tm e oltre, con numeri doppi rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

Quindi se in termini di numeri prodotti i due periodi si stanno equivalendo, in termini di fatturato l’incremento nel primo trimestre 2015 è particolarmente significativo.

MAN TRUCK & BUS

Cento anni da leoni

IL 21 GIUGNO IL COSTRUTTORE BAVARESE FESTEGGIA UFFICIALMENTE IL CENTENARIO. QUEL GIORNO DI UN SECOLO FA NEL REGISTRO DELLE IMPRESE DELLA CITTÀ DI NORIMBERGA VENIVA ISCRITTA LA NEONATA "LASTWAGENWERKE M.A.N.-SAURER". DA ALLORA MAN, CON LE SUE INNOVAZIONI ORIENTATE AL FUTURO E SPESSO RIVOLUZIONARIE, INFLUENZA MASSICCIAMENTE LO SVILUPPO DEGLI AUTOCARRI E DEGLI AUTOBUS.

GUIDO PRINA
DOSSOBUONO

Autocarri e autobus da cento anni. MAN Truck & Bus festeggia con giustificato orgoglio la storica tappa che ha come data di riferimento il 21 giugno. Quel giorno di un secolo fa nel registro delle imprese della città di Norimberga veniva iscritta una nuova ditta, la "Lastwagenwerke M.A.N.-Saurer", nata dalla joint venture tra Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg AG e Schweizer Nutzfahrzeughersteller Saurer. Subito dopo veniva prodotto nella fabbrica comune



Il TGX EfficientLine2 e a sinistra il primo autocarro con motore diesel a iniezione diretta. Sotto, il Lion's City GL CNG.



a Lindau am Bodensee il primo autocarro da 3 tonnellate MAN Saurer, seguito dai primi autobus extraurbani che trasportavano, insieme ai passeggeri, lettere e pacchetti per le poste tedesche. Così è iniziata la costruzione di veicoli industriali presso MAN, una storia di successi che ha plasmato in modo decisivo la storia dell'azienda e non solo. Da 100 anni MAN, con le sue innovazioni orientate al futuro e spesso rivoluzio-

narie, influenza massicciamente lo sviluppo degli autocarri e degli autobus.

Va tuttavia precisato che la storia dell'odierno Gruppo MAN è iniziata ancora più in là nel tempo, per l'esattezza più di 250 anni fa con tre tappe storiche: la costituzione della fonderia St. Antony nel 1758 a Oberhausen, la fondazione della Sanderschen Maschinenfabrik nel 1840 ad Augusta e la fondazione della Eisengiesserei

und Maschinenfabrik Klett&Comp nel 1841 a Norimberga. Mentre nel 1878 la St. Antony si fondeva con altre due fonderie della Ruhr nell'azienda "Gutehoffnungshütte" (GHH), le altre due aziende della Germania meridionale nel 1898 si fondevano nella Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg AG. Nacque così il nome MAN. Nell'azienda di Augusta, Rudolf Diesel sviluppò dal 1893 al 1897 il primo motore Diesel quale capostipite delle successive generazioni di motori dell'azienda di veicoli industriali MAN. Nel 1921 MAN e GHH hanno costituito l'azienda che è arrivata fino ai giorni nostri e che dal 2011 fa parte del Gruppo Volkswagen.

Nel 1924 MAN presenta il

primo autocarro con motore diesel a iniezione diretta e getta le basi per la marcia trionfale dei motori diesel negli autocarri. Nello stesso anno MAN produce i primi autobus a pianale ribassato con un autotelaio di produzione propria. Sino a quel momento gli autobus erano stati realizzati con gli stessi telai degli autocarri. Altra data fondamentale il 1928, quando MAN presenta il suo primo autocarro a tre assi, il precursore di tutti i successivi autocarri pesanti MAN. Nel 1937 seguono altre pietre miliari come lo sviluppo di un motore diesel a iniezione diretta ad altissimo risparmio di carburante e la trazione integrale. Negli anni '50 il MAN F8, con il suo potente motore

V8 da 180 cv, diventa il portabandiera del boom economico nella giovane Repubblica Federale. Nel 1951 viene presentato il primo motore tedesco per autocarri con sovralimentazione mediante turbocompressore. Il sei cilindri da 8.72 litri di cilindrata raggiunge i 175 cv. Nel 1955 MAN trasferisce la produzione di autocarri e autobus nel nuovo stabilimento di Monaco mentre lo stabilimento di Norimberga si trasforma nel centro di competenza per la costruzione dei motori. Nel 1961 l'azienda lancia sul mercato il 750 HO, il primo autobus a struttura modulare. Su un unico telaio vengono montate sovrastrutture di tipo diverso, per autobus di linea, extraurbani o turistici. Nel 1971 MAN acquisisce la Büssing Automobilwerke con stabilimento a Salzgitter. Oltre alla tecnologia del motore sottopavimento, in cui Büssing era specializzata, MAN acquisisce anche il logo della Büssing, il leone di Braunschweig, che da allora caratterizza la griglia radiatore di tutti i veicoli industriali MAN.

Alla fine degli anni '70 MAN entra nel settore degli autocarri leggeri con una cooperazione con Volkswagen: dal 1993 i veicoli da sei e otto tonnellate della serie G vengono prodotti in collaborazione. Cavalli di battaglia di MAN sono gli autocarri con cabina a musone per il settore edilizio e quelli con cabina avanzata per il trasporto a lungo raggio, come il modello 19.280, che nel 1978 è stato il primo MAN a vincere il titolo "Truck of the Year". A questo sono seguiti numerosi riconoscimenti, ad esempio il MAN F90 lanciato nel 1986 ed eletto l'anno seguente "Truck of the Year". L'F90 impressionava soprattutto per le grandi dimensioni della cabina. Negli anni Novanta il modello di successo tra gli autocarri si chiama F2000 e dal 1994 la serie pesante monta già di serie motori con regolazione elettronica dell'iniezione. Anche gli autobus MAN creati da nuovi panorami: nel 1992 il costruttore introduce il Lion's Star, un turistico per lunghe distanze che influenzerà in modo

significativo i nomi di tutte le successive generazioni di autobus.

MAN è entrata nel nuovo millennio con diverse novità. Nel 2000 la serie "Trucknology Generation Typ A", abbreviata TGA, introduce nuovi standard nel comfort, nell'ergonomia e nella catena cinematica, come il MAN TipMatic o il MAN ComfortShift per un innesto ottimale delle marce. Con l'acquisizione del marchio Neoplan nel 2001, inoltre, MAN rafforza la propria posizione nel segmento di alta gamma degli autobus turistici.

Step altrettanto significativo è l'introduzione nel 2004 dei motori D20 con iniezione Common Rail: MAN è il primo produttore di veicoli industriali ad aver convertito tutti i suoi motori all'iniezione a controllo elettronico, parsimoniosa ed ecologica. Nel 2005 la Casa modernizza le serie leggera e media con il TGL e il TGM ottemperando alla normativa Euro 4 sui gas di scarico allora vigente attraverso il ricircolo dei gas di scarico e il filtro antiparticolato, senza bisogno di aggiungere additivi come l'AdBlue. Due anni dopo due modelli succedono al TGA nella serie pesante: mentre il TGX è predisposto per il trasporto a lungo raggio, il TGS trova spazio nei settori trasporto pesante cava/cantiere e servizio di distribuzione pesante. Con entrambi i modelli MAN vince per la settima volta il titolo di "Truck of the Year", ottenendo il record del settore. Nel 2010 MAN avvia la produzione in serie di un autobus urbano a propulsione ibrida, il Lion's City Hybrid.

Grazie alla sua innovativa propulsione ibrida il Lion's City Hybrid consuma fino al 30 per cento di carburante in meno. Il modello ha raggiunto rapidamente il successo e ha vinto nel 2011 l'ÖkoGlobe e nel 2012 il Green Bus Award come modello sostenibile. MAN Truck & Bus ha ottenuto importanti riconoscimenti internazionali: oltre ai 7 titoli "Truck of the Year" si contano 8 titoli "Design Award", 5 titoli "Coach of the Year" e 4 titoli "Bus of the Year".

MAN IMPEGNATA NELLA PROMOZIONE DELLA MOBILITÀ SOSTENIBILE

IL FUTURO PASSA ATTRAVERSO LA TUTELA AMBIENTALE

Cento anni e lo sguardo costantemente rivolto al futuro. Da sempre proiettata in avanti, con la consapevolezza dell'importanza dell'innovazione, MAN è oggi fortemente impegnata nel vincere le sfide del trasporto merci e persone di domani, che per il costruttore tedesco significa in primis rispetto dell'ambiente, da sempre uno dei suoi obiettivi principali. L'attuale norma Euro 6 sui gas di scarico è stata una sfida, cui MAN ha risposto nel 2012 con l'ultima generazione di veicoli TG che soddisfano i severi limiti antinquinamento con un bassissimo consumo di carburante.

Con l'ultima generazione di motori D38 MAN ha raggiunto, nell'autunno 2014, l'attuale apice di 100 anni di sviluppo di motori per veicoli industriali. I parsimoniosi motori diesel Euro 6 raggiungono i 640 cv grazie alla sovralimentazione mediante turbocompressore a doppio stadio. Oggi uno dei fattori che guida lo sviluppo dei prodotti è la sostenibilità, rappresentata dagli obiettivi climatici, dalle condizioni politiche generali e dalla non rinnovabilità dei combustibili fossili. Pertanto, MAN sta considerando lo sviluppo di metodologie di propulsione alternative. In futuro nei veicoli industriali le propulsioni ibride saranno impiegate in tutti gli ambiti di applicazione.

Già oggi gli autobus urbani impiegano un motore ibrido gasolio-elettrico di serie. Come possibilità futura d'impiego nel settore autocarri, MAN ha presentato

alla fiera IAA 2014 di Hannover il TGX Hybrid, un modello di veicolo a propulsione ibrida che ottimizzerà i costi nel trasporto a lungo raggio. Inoltre, con il veicolo sperimentale Metropolis MAN ha ideato, per l'uso in città, un autocarro pesante completamente elettrico con Range Extender, attualmente in fase di collaudo.

Anche il gas naturale compresso (CNG) e il biogas costituiscono già oggi delle alternative disponibili. I motori adatti all'uso con CNG possono essere alimentati anche con biogas, rendendo così il funzionamento quasi a emissioni zero di CO2, come sul nuovo autobus articolato a metano Lion's City GL

CNG, eletto "Bus of the Year 2015". All'offerta già consolidata di autobus urbani a metano nel 2016 si aggiungeranno anche gli autocarri con motore CNG. Il reparto Ricerca&Sviluppo MAN analizza le macro tendenze globali e stabilisce la direzione delle future generazioni di veicoli. Nel dipartimento pre-sviluppo MAN progetta sin da ora veicoli che per svolgere determinati compiti non necessiteranno più del conducente, come i veicoli che segnalano la presenza di cantieri autostradali. Con queste e altre idee assolutamente innovative, MAN Truck & Bus porterà avanti con costanza lo sviluppo di veicoli industriali e autobus più moderni anche in futuro.



IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri - paolo.altieri@vegaeditrice.it

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

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA
Reggiani spa, Brezzone di Bedero (VA)

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



Pronti per altri 100 anni di innovazioni nel trasporto. Chi altro se non MAN.

Per essere all'avanguardia bisogna essere in grado di anticipare il futuro. Negli ultimi 100 anni, pochi costruttori hanno praticato questa filosofia sistematicamente come MAN. Fin dal 1915, anno in cui i nostri primi camion ed autobus sono usciti dalla catena di produzione, abbiamo sviluppato delle pietre miliari una dietro l'altra. Vere e proprie innovazioni pionieristiche come l'iniezione diretta per i motori diesel, introdotta nel 1924, che ha rappresentato il primo passo verso il concetto di efficienza nei consumi. I veicoli industriali MAN sono stati la forza trainante del boom economico degli anni '50 e i numerosi riconoscimenti di "Camion dell'anno" e "Autobus dell'anno" ne hanno consacrato la superiorità nei decenni successivi. Ma il nostro successo non ha portato benefici solo a noi. Quali pionieri nella tecnologia diesel Euro 6 e nella trazione ibrida e a gas per camion e autobus, stiamo ponendo le basi per un trasporto sempre più ecocompatibile e sostenibile. Per rendere i nostri veicoli sempre più efficienti e i nostri clienti sempre più soddisfatti, anticipiamo da 100 anni le soluzioni di domani. È quello che abbiamo sempre fatto e che continueremo a fare. Scopri di più sulle nostre innovazioni su www.man.it

MAN kann.

100
100 Years
MAN Truck and Bus





Renault C XLoad 8x4 Campione di carico utile

Cifre da peso piuma per il Renault Trucks C XLoad, veicolo dedicato al trasporto di calcestruzzo e perfettamente adatto per l'utilizzo su strada e fuoristrada.

Campione del carico utile nella propria categoria, con un peso a vuoto di soli 9.200 kg, questo veicolo robusto e ultraleggero consente ai trasportatori di ottimizzare i giri di consegna aumentando così la loro efficienza dei costi.

Renault Trucks C XLoad 8x4, equipaggiato con ruote gemellate, è stato progettato per l'uso su strada, ma anche off road; combina il carico utile eccezionale con la potenza di trazione, la robustezza e il comfort della nuova gamma C del costruttore francese. C XLoad mantiene quindi tutte le qualità della gamma C e beneficia anche di attrezzature volte al risparmio di peso, come ad esempio dei serbatoi in alluminio.

Principalmente progettato per applicazioni di trasporto di calcestruzzo, è pre-equipaggiato per il montaggio di una betoniera che consente di ridurre i tempi di allestimento.

Renault Trucks C XLoad può trasportare fino a 8 mc di calcestruzzo: ciò gli conferisce la capacità di risparmiare un carico completo ogni 16 giri di consegna, offrendo così un notevole risparmio dei costi.

SCANIA/EDY DE ROCCO CONQUISTA LA QUARTA POSIZIONE È danese l'autista numero uno dello YETD



La sesta edizione dello Scania Young European Truck Driver 2014 è firmata Danimarca. L'italiano Edy De Rocco, di Arsìè (Bl), a un soffio dal podio, esce in semifinale dopo un lungo testa a testa con il danese Lars Søndergård, laureatosi poi campione europeo nella finale della competizione per autisti che Scania organizza dal 2003.

La finale si è tenuta a Södertälje il 24 e 25 aprile. De Rocco ha giocato al meglio tutte le sue carte, migliorando le proprie prestazioni rispetto alla finale europea del 2012.

Performance di altissimo livello, che gli sono valse il terzo posto nella classifica generale, stilata in seguito alle iniziali prove di qualificazione: guida economica, controllo preliminare del mezzo, ancoraggio in sicurezza del carico, intervento di primo soccorso nella simulazione di un incidente stradale e una prova di abilità alla guida. Dopo aver superato agevolmente anche il quarto di finale, nel quale erano approdati solamente 18 concorrenti, De Rocco ha dovuto giocarsi la qualificazione nella

prova "Scacco al re" con il danese Lars Søndergård e l'esperto francese Stephen Lacombe, avversario temibile che aveva eliminato l'autista bellunese nel 2012. Una semifinale combattuta dove il nostro alfiere, così come l'autista francese, hanno dimostrato esperienza, tranquillità e precisione. Ma l'audacia e la spavalderia del giovane danese sono state un'arma vincente che anche nella successiva finale gli hanno permesso di lasciarsi alle spalle il tedesco Patrick Schildmann e lo svizzero Thomas Knüsel,

rispettivamente giunti secondo e terzo nella classifica finale.

Nella prova di primo soccorso, Edy De Rocco oltre ad aver raccolto il massimo del punteggio, è stato insignito dalla giuria con una menzione speciale per la sua attenzione, cura e preparazione in una delle prove tra le più difficili, come appunto l'intervento di primo soccorso nella simulazione di un incidente stradale. Dopo l'affermazione di Michele Sandri nel 2003, arrivato poi terzo nella finale europea del 2005, e il quarto

posto nel 2010 di Gerhard Thaler, il quarto posto di quest'anno di Edy De Rocco nella finale Europea dello YETD 2014 ha sottolineato, ancora una volta, le capacità e la preparazione dei giovani autisti italiani.

Lo Young European Truck Driver è rivolto a giovani autisti indipendentemente dalla marca di veicolo che guidano abitualmente, nati dopo il 1° gennaio 1979: quest'anno hanno avuto accesso alla finale i vincitori di 26 Paesi del vecchio continente. Lo YETD pone da sempre gli autisti al centro dell'attenzione, promuovendo la loro competenza e professionalità, mettendone in risalto il ruolo fondamentale per la società e per l'industria globale dei trasporti. Un conducente abile e ben preparato ha maggiori probabilità di evitare incidenti salvando vite umane, e ciò, unito a una riduzione del consumo di carburante e dei costi di manutenzione del veicolo, porta un beneficio anche all'azienda di trasporto. Uno stile di guida appropriato contribuisce, inoltre, a flussi di traffico più uniformi, concorrendo in tal modo alla diminuzione su scala globale dei consumi di energia e delle emissioni di scarico.

Young European Truck Driver è il più grande concorso tra conducenti di autocarri, che ha come obiettivo eleggere il miglior giovane autista in Europa in base alle competenze in materia di guida sicura ed economica. Il concorso intende anche attirare l'attenzione su alcune tematiche chiave del settore dei trasporti, coinvolgendo il mondo politico, i leader dell'industria, i responsabili dell'ambiente e della sicurezza stradale, gli autisti e l'opinione pubblica in generale. Lars Søndergård si è aggiudicato un camion Scania personalizzato nuovo fiammante del valore di 100mila euro.

VOLVO TRUCKS FMX

Trazione integrale automatica

VANTAGGI PER L'AUTISTA CHE MANOVRA MEGLIO E PER IL PROPRIETARIO DEL VEICOLO CHE SPENDE MENO IN GASOLIO.

È una prima per il settore cava/cantiere e porta la firma di Volvo Trucks. Quello svedese è il primo costruttore al mondo a dotare i veicoli per la cantieristica della trazione integrale ad attivazione automatica per migliorare guidabilità e convenienza.

La nuova funzione si chiama "Controllo automatico della trazione" e attiva automaticamente la trazione sull'asse anteriore durante la marcia se il veicolo rischia di rimanere impantanato e quando le ruote posteriori perdono aderenza su terreni soffici o su superfici scivolose. Questo assicura all'autista una migliore manovrabilità e al proprietario una riduzione del consumo di carburante e dell'usura del veicolo.

"Molti autisti attivano la trazione sulle ruote anteriori o il bloccaggio del differenziale prima di affrontare terreni difficili, in modo da evitare il rischio d'impantanamento - ha spiegato Jonas Odermalm, Manager per il segmento Construction presso Volvo Trucks - Sviluppato per applicazioni in ambienti complessi, il "Controllo automatico della trazione" attiva la trazione delle ruote anteriori du-



rante la marcia e solo per il tempo strettamente necessario".

Fornita di serie sui Volvo FMX con asse anteriore trattivo, nelle versioni 4x4, 6x6, 8x6, e offerta con il programma motori completo per gli

standard Euro 3, 4, 5 e 6, l'utile funzione viene già utilizzata da Volvo Construction Equipment nei dumper articolati.

La soluzione è formata da un software connesso ai sensori di velocità delle ruote

che ne rilevano e ne controllano la velocità. Quando una ruota posteriore inizia a slittare, la trazione viene automaticamente trasferita alle ruote anteriori, evitando così che il veicolo perda velocità o potenza. Un innesto a denti atti-

va la trazione sulle ruote anteriori in mezzo secondo. Questo innesto è più leggero e possiede un minor numero di parti in movimento rispetto a una soluzione tradizionale con trazione integrale permanente.

Se il veicolo raggiunge un terreno particolarmente dissestato, l'autista può bloccare manualmente gli altri differenziali sia anteriori che posteriori. La trazione sulle ruote anteriori evita arresti imprevisti sui terreni dissestati anche se, spesso, questa funzione è necessaria solo per un breve tratto del percorso complessivo.

Grazie al "Controllo automatico della trazione", la presa dei pneumatici anteriori si concentra sulla sterzata fino a quando la situazione è critica, consentendo così all'autista di trarre vantaggio il più a lungo possibile da una manovrabilità ottimale.

Il driver può inoltre evitare l'aumento dei consumi di carburante e del grado di usura della catena cinematica e dei pneumatici normalmente causato dall'utilizzo continuo della trazione sulle ruote anteriori. In pratica, il "Controllo automatico della trazione" assicura che sia sempre attiva la combinazione di trazione ottimale, anziché lasciare la decisione all'autista.

"Il 'Controllo automatico della trazione' è un altro esempio di come le tecnologie innovative consentano di svolgere qualsiasi attività in modo ancora più rapido e intelligente - ha precisato Ricard Fritz, Vice President, Volvo Trucks Brand - Proprio come Volvo I-Shift ha rivoluzionato il cambio, siamo certi che questo nuovo sviluppo produrrà lo stesso effetto sulla trazione integrale".

410



Scania 410 CV. Dritto per la tua strada.

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

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

VINCITORE NELLA SFIDA DEI CONSUMI

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

AMICO DELL'AMBIENTE

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

PRESTAZIONALE E VERSATILE

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

Scania. Leader per vocazione.



SCANIA
www.scania.it



IVECO

OK, l'usato è giusto

MAX CAMPANELLA
PIACENZA

Il 2015 è l'anno della svolta per i veicoli usati Iveco. Una mission più sfidante, un team centrale rafforzato, servizi e pacchetti aggiuntivi per il trasportatore e un nuovo marchio rendono i veicoli pre-owned della nuova generazione dei veri e propri "Ok Trucks", nuova denominazione del brand nonché logo, in colore azzurro su sfondo bianco, che rimanda ai colori del Daily "Van of the Year 2015". Il nuovo logo sarà presente sui camion che, percorsa tutta la

filiera di certificazione di qualità, saranno commercializzati da tredici Concessionarie Ok Trucks sul territorio EMEA. Il "physical reveal" include, oltre al rebranding del centro italiano, anche i pre-owned center in Portogallo, Romania, Svizzera, Austria, Olanda, Norvegia, Svezia, Danimarca e Finlandia. Nella seconda parte dell'anno verrà ultimato il rebranding dei restanti pre-owned center europei.

Per il lancio ufficiale della "rivoluzione nell'usato" Iveco ha scelto l'officina del pre-owned center di Pia-

cenza - l'Ok Trucks Italia - di cui quest'anno ricorre il decimo anniversario dall'inaugurazione della nuova palazzina. Alla presentazione alla stampa specializzata, cui è seguita quella alla rete vendita, erano presenti Carmelo Impelluso, Brand Pre-Owned Director Iveco, Mihai Daderlat, Italy & Mediterranean Area Market, e Ferruccio Bocciarelli, Pre-Owned Manager Italy & Mediterranean Area Market. "Questa presentazione - ha spiegato Mihai Daderlat - segue l'avvio del nuovo sito web www.oktrucks.com, già in funzione a titolo sperimen-

mentale per due settimane prima del lancio ufficiale. Si tratta di un'ampia vetrina rivolta a tutti coloro che vogliono acquistare un veicolo di seconda mano sicuro, affidabile, garantito e certificato da Iveco".

Tutti i veicoli Iveco sono sottoposti a una serie di controlli e ispezioni tecniche e, in base a caratteristiche specifiche, come anzianità, chilometraggio, usura dei pneumatici e lavori di ricondizionamento, vengono suddivisi in tre diverse categorie: Premium, Comfort e Basic, per soddisfare al meglio le esigenze dei trasportatori che,

OK TRUCKS È IL MARCHIO CHE CONTRADDISTINGUE I VEICOLI IVECO USATI CERTIFICATI E GARANTITI DAL COSTRUTTORE CHE, PER VENIRE INCONTRO ALLE ESIGENZE DEI TRASPORTATORI MENO ORIENTATI ALL'ACQUISTO DI UN CAMION NUOVO, METTE A DISPOSIZIONE UNA RETE EMEA DI 13 OK TRUCKS CENTER E GLI STRUMENTI FINANZIARI DI CNH FINANCIAL SERVICE. PER LA PRESENTAZIONE DELLA "RIVOLUZIONE NELL'USATO" È STATO SCELTO IL CENTRO PRE-OWNED DI PIACENZA, DI CUI QUEST'ANNO RICORRE IL DECIMO ANNIVERSARIO DELLA NUOVA PALAZZINA.

per esigenze legate alla tipologia della propria attività o per esigenze economiche del momento, sono poco orientati al mercato del nuovo e preferiscono affidarsi a quello del veicolo di secondo utilizzo. Con Ok Trucks hanno non solo la garanzia certificata Iveco, ma a loro disposizione il costruttore torinese, forte dell'apparte-

nenza al gruppo CNH Industrial, mette la capacità di supporto dei servizi di CNH Financial Service: un servizio specifico quale il leasing operativo strettamente legato al periodo di utilizzo del veicolo, dai veicoli nuovi sarà esteso anche ai mezzi di secondo utilizzo. "In questo modo - precisa Mihai Daderlat - Iveco mette a dispo-

MIHAI DADERLAT, ITALY & MEDITERRANEAN AREA MARKET

"NON SI TRATTA DI PERCEZIONI: LA CRESCITA È NEI NUMERI"

Dopo quasi sette anni di crisi Iveco si presenta sul mercato con una posizione da leader in tutti i segmenti e mettendo a disposizione un management giovane, appassionato, rinnovato nel 2014 e una struttura di tutto rispetto: 47 dealer, 130 punti vendita, 570 di assistenza, dando lavoro a oltre 8mila persone.

La prospettiva con cui Iveco guarda al 2015 come l'anno del trampolino di lancio verso il futuro l'ha spiegata Mihai Daderlat, Italy & Mediterranean Area Market, a latere della presentazione ufficiale del marchio dell'usato Ok Trucks. "L'intera struttura organizzativa di Iveco - spiega Mihai Daderlat - è costituita di persone che hanno come know-how di base il servizio al cliente nel migliore dei modi. Il 2015 è il primo anno nel quale si registrano segnali

tangibili di crescita e Iveco, a fronte di aspettative di ripresa, non può che ambire a risultati da leader. Non si tratta di percezioni, stavolta la ripresa si basa su certezze e su queste abbiamo sviluppato dei numeri che rappresentano le nostre ambizioni".

Una ripresa di fronte alla quale Iveco come intende reagire? "Di certo - risponde Mihai Daderlat - non ci accontentiamo di mantenere le nostre quote: l'obiettivo è crescere ovunque. La nostra ambizione non è rappresentata da obiettivi di penetrazione e presenza bensì dalla capacità di dare il servizio migliore al cliente, rispondendo alle sue aspettative".

Entrando nel dettaglio dell'analisi di mercato, Mihai Daderlat ha snocciolato qualche dato all'insegna di un messaggio di positività e rinnovo

del trend. "Rispetto al 2014 - afferma il General Manager Italy & Mediterranean Area Market - nel segmento dei leggeri, dove Iveco gioca da protagonista con l'indiscusso fuoriclasse Daily, prevediamo in chiusura d'anno una crescita da 26.303 unità immatricolate a 31.500 circa, con un incremento del 19,7 per cento e una quota del 30 per cento. Il segmento dei medi è quello che più stenta a crescere, legato tuttora com'è all'andamento dell'edilizia: stimiamo una crescita del 2,7 per cento a 2.700 unità rispetto alle 2.629 del 2014 e una quota che si attesterà al 70 per cento, grazie a Eurocargo, leader indiscusso del mercato. Nel segmento dei pesanti stimiamo una crescita da 9.496 a 11mila unità, quindi in aumento del 15,8 per cento e il 34 per cento di quota di mercato".



CARMELO IMPELLUSO, BRAND PRE-OWNED DIRECTOR IVECO

“IL BUSINESS SALIRÀ NEL 2018 A 400 MILIONI DI EURO”

Un business, quello del pre-owned, che per Iveco vale qualcosa come 300 milioni di euro di fatturato e 15mila veicoli consegnati. Un mercato di assoluta centralità in questi anni di crisi per la cui riorganizzazione - il cui corollario è l'introduzione del marchio Ok Trucks - Iveco si è affidata a Carmelo Impelluso. Dopo la laurea in Economia e Commercio, Carmelo Impelluso inizia la carriera professionale nella gestione finanziaria di una società. Diventa poi CFO di una società leader nel settore della distribuzione di veicoli, per la quale si occupa di alcune marche automobilistiche. Grazie a questa esperienza, viene assunto in Iveco, nel ruolo commerciale di responsabile della Direzione Rete Dealer, lavorando a diversi progetti a livello EMEA, poi in America Latina, in Brasile, e infine diventa capo del dipartimento a livello globale. Dopo questa esperienza viene nominato General Manager per Spagna e Portogallo. Da giugno 2014 assume la responsabilità del marchio Iveco Pre-Owned, quindi dei veicoli di seconda generazione, con l'obiettivo di aumentare l'efficienza in tutta la gestione del ciclo di business, dalle vendite alla gestione dei veicoli di buy-back fino alla vendita di veicoli usati al cliente finale attraverso la rete di proprietà e centri di rivendita di camion di seconda generazione.

“Ognuno di questi ruoli a me assegnati - dichiara Carmelo Impelluso - ha rappresentato una grande opportunità di crescita profes-

sionale per migliorare le capacità, incentrate sulla ricerca di soluzioni efficaci ed efficienti”. Manager dal forte senso di responsabilità, con doti di disponibilità, energia, indipendenza e iniziativa, accetta i rischi e le incertezze, con un approccio al lavoro da imprenditore molto più che da dipendente. “Credo fortemente nel lavoro di squadra e -prosegue Carmelo Impelluso - ho anche lavorato attivamente per costruire la squadra che oggi opera per il progetto Ok Trucks: a chi mi affianca chiedo rigore, impegno, serietà ma affido anche la libertà di diventare proattivi, creativi e appassionati”.

Qual è stata la strategia su cui si è basata la nascita del nuovo marchio? “Ci siamo basati - risponde Carmelo Impelluso - sulla tipologia di cliente orientato all'acquisto di un veicolo usato: si aspetta un veicolo che abbia le stesse qualità di un veicolo nuovo in termini di servizi, un prodotto robusto, che duri nel tempo, con una rete efficace che lo supporta. Parallelamente abbiamo analizzato i dati di mercato, dai quali emerge una crescita del mercato dell'usato: nel 2018 prevediamo la movimentazione di 20mila unità e un fatturato di 400 milioni di euro”. Una crescita che interesserà un po' tutti i mercati: Italia ma anche Romania, Spagna e Polonia, dove in queste settimane sono operativi a pieno regime un Ok Trucks in ciascun Paese.

Come risponde a questa esigenza Iveco con Ok Trucks? “Intanto - prosegue il manager piemontese di Ivrea ma di origini siciliane -

abbiamo strutturato un'organizzazione che vede oggi 104 persone dedicate al progetto tra vendita e logistica. Abbiamo realizzato un sito internet dedicato, agevole da utilizzare nella sua struttura grafica ma anche in termini di accessibilità da pc, palmare, tablet ecc. Il sito contiene circa 7mila veicoli in stock, in modo da fornire un'ampia scelta al trasportatore. Infine la Rete: 13 sono i Pre-Owned Truck Center in territorio EMEA, che hanno il compito di applicare al veicolo le procedure necessarie perché esca sicuro, garantito Iveco con il marchio Ok Trucks e supportato da un piano leasing studiato da CNH Capital. Dopo tali procedure il veicolo è pronto a essere immesso sul mercato e commercializzato attraverso la Rete di dealer”.

Gran parte dei veicoli Ok Trucks - circa l'82 per cento - sono rappresentati da veicoli che, terminato il periodo di leasing-garanzia, il cliente riconsegna a Iveco per effettuare un nuovo acquisto. Si tratta della modalità Buy Back che, trattandosi di veicoli seguiti dall'assistenza Iveco con la manutenzione programmata, sono decisamente i più semplici da seguire per le procedure di garanzia e applicazione del finanziamento. La quota restante è costituita da veicoli ritirati da finanziarie o concessionarie e in quel caso l'organizzazione Ok Trucks è chiamata a occuparsi del re-marketing.

Quanto ai diversi segmenti “è fortissima la richiesta di Eurocargò - precisa Carmelo Im-



pelluso - tanto che viene a mancare un'offerta in grado di soddisfare la domanda. Abbiamo una sempre più forte richiesta di Daily e negli ultimi sei mesi è in costante incremento quella di Eco-Stralis: si tratta di un veicolo lanciato nel 2011, il cui valore è aumentato con il premio Truck of the Year nel 2013. Oggi nella gamma Stralis sono molto forti le aspettative nell'usato del modello Hi-Way Euro 6 SCR, ma per avere un riscontro occorre attendere a metà 2016 e inizio 2017, quando sono certo che andremo a chiudere quel gap che al momento ci penalizza rispetto ai competitor e saremo in grado di soddisfare pienamente le richieste della clientela anche nel mercato del pre-owned”.

sizione di questa categoria di trasportatori, che rappresenta una fetta importante del mercato del trasporto merci, un'offerta selezionata di veicoli e servizi sempre più attenta alle esigenze di chi acquista un veicolo di seconda generazione, volta ad assicurare affidabilità del prodotto, certezza della provenienza e trasparenza nella

nuovo. Una “rivoluzione” che rientra nella più ampia strategia di rinnovamento, che contraddistingue azioni e piani strategici del costruttore torinese, avviata da Pierre Lahutte, da giugno 2014 Iveco Brand President. Una strategia di rinnovamento - che quest'anno vedrà il suo apice nello sbarco sul mercato del nuovo

di Fiat e Giovanni Silvestri di OM. In tutto questo lungo tempo sono tantissimi i veicoli che hanno fatto la storia del trasporto in Europa. Con la nascita di Iveco nel 1975 alcuni veicoli, come il mitico Leoncino di OM, hanno trovato nuova linfa, ma soprattutto in questi quattro decenni sono nati veicoli come Daily, Turbostar, Eu-

delle sue origini sicule e grandi doti d'intuito maturate nella sua esperienza in Iveco, per cui ha ricoperto ruoli importanti, l'ultimo dei quali in ordine di tempo quello di General Manager Mercato Spagna. A lui il costruttore torinese ha affidato il compito di dare un nuovo volto al mercato del pre-owned, con la fondazione

po, 64 impianti produttivi, la presenza in 190 mercati del mondo, quasi 70mila dipendenti: con questi numeri, Iveco esce ulteriormente fortificata e pronta ad affrontare le future sfide in Italia ed Europa”.

Quanto alla strategia di prodotto Iveco continuerà a puntare sul metano, non a caso la scelta del sito di Pia-

or sono con il nuovo edificio-officina, ma le cui origini risalgono a mezzo secolo fa, quando nacque come Fiat CAVI, ovvero Centro Assistenza per Veicoli Industriali del Gruppo Fiat. “Nel suo dna - spiega Ferruccio Bocciairelli - il sito di Piacenza ha l'eccellenza nel servizio al cliente: in quegli anni rappresentava un importante



Ferruccio Bocciairelli, Pre-Owned Manager Italy & Mediterranean Area Market

documentazione. Insomma un veicolo OK sotto tutti i punti di vista, da questa consapevolezza nasce la denominazione del marchio, alla quale in modo efficace abbiamo assegnato i colori azzurro-bianco che accompagnano la campagna di Iveco Daily, il nostro campione dei leggeri, egregio rappresentante dei veicoli maggiormente richiesti, nel mercato dell'usato, unitamente all'Eurocargò”.

Con questa operazione Iveco mira dunque ad aggredire il mercato con una strategia che punta alla qualità, ad assicurare al trasportatore un veicolo efficiente e sicuro e con i medesimi servizi finanziari e di garanzia che accompagnano un veicolo

Eurocargò, indiscusso leader del segmento medio (provare a trovarne uno usato è più che un'impresa) - che stando ai suoi frutti nel 2015, anno del quarantesimo anniversario di fondazione dell'Iveco, e che fa ben sperare nel futuro.

“Nell'anno in cui Iveco compie quarant'anni - aggiunge Mihai Daderlat - non potevamo che scegliere la cornice di Piacenza, che a sua volta festeggia il decennale, per presentare il nuovo marchio e la nuova strategia nel mercato del pre-owned. Quattro decenni per Iveco che, nata nel 1975, trova però le sue origini nel lontano 1864 in Conrad Dietrich Magyrus e nel suo incontro nel 1899 con Gianni Agnelli

rocarco e Stralis tutti conosciuti nel mondo. Con quattro Truck of the Year e due Van of the Year, ai quali affianchiamo una gamma di autobus e pullman altamente competitivi, partiamo da una base di grande successo per proiettarci in un futuro con una forza ancora maggiore che ci deriva dall'appartenere a un grande gruppo globale quale CNH Industrial”.

Proprio l'appartenenza a CNH Industrial ha rappresentato per Mihai Daderlat lo spunto importante per il nuovo approccio al mercato dell'usato, per il quale Iveco ha puntato su Carmelo Impelluso, da settembre 2014 Brand Pre-Owned Director, manager di estremo dinamismo, con la passione tipica

del marchio Ok Trucks e un'apposita e dedicata organizzazione di vendita, controllo e gestione. “Con Ok Trucks e una guida come Carmelo Impelluso di alta competenza e professionalità - afferma Mihai Daderlat - Iveco prosegue la sua strategia di posizionamento di forza su tutti i settori di riferimento, nel contempo favorita dai 12 brand di CNH Industrial, che ad esempio comprendono FPT e i suoi motori ad alta tecnologia, Astra con i suoi veicoli da cava-cantiere e off-road per missioni estreme, CNH Financial Service, che supporta l'acquisto dei nostri veicoli, sia nuovi sia usati, e non dimentichiamo i 49 Centri di Ricerca e Sviluppo

senza, dove ha sede la prima stazione di rifornimento di metano liquido e da dove ha origine la distribuzione di questo tipo di carburante. “Crediamo molto nel metano come trazione alternativa al diesel - conferma l'Italy & Mediterranean Area Market - tanto che abbiamo fortemente investito nella tecnologia, oggi perfezionata e in grado di offrire un prodotto di eccellenza che guarda al futuro. Proprio a Piacenza abbiamo effettuato una fornitura di ben 50 unità a metano per un cliente importante: ci crediamo e continueremo a sostenere progetti tesi allo sviluppo di questa trazione”.

Un sito, quello di Piacenza, implementato dieci anni

supporto alle flotte di veicoli aziendali Iveco, oggi è diventato un vero e proprio Polo Iveco per la lavorazione dei motori, cambi, ponti e assistenza bus, in un'area a forte concentrazione di operatori logistici e di trasporto con i quali Iveco si confronta. A questo Polo da dieci anni si affianca il Centro di Piacenza, oggi conosciuto come pre-owned, che presenta indubbe caratteristiche di eccellenza quanto a strumentazioni, personale specializzato e spazi coperti e esterni a disposizione per i veicoli. Non potevamo che scegliere questo scenario per il lancio di Ok Trucks, perché un camion quando lascia questo sito è sicuramente Ok”.

SU STRADA/RENAULT TRUCKS T 520 HSC T4X2

DNA DA AMMIRAGLIA



NATO PER ASSolvere con piena efficienza a tutte le missioni di trasporto sulle lunghe percorrenze, il Renault Trucks T conferma sul campo quel che promette sulla carta, mettendo a segno performance di tutto rispetto soprattutto sui tratti autostradali dove l'ottimizzazione dei consumi è molto evidente. A bordo, spazio a volontà e comfort alto di gamma grazie alla proposta premium della High Sleeper Cab.

FABIO BASILICO
MONZA

Emoziona trovarsi davanti all'imponente mole del Renault Trucks T, l'ammiraglia della nuova gamma della Losanga che sfoggia la sua carica innovativa fin dal minimo dettaglio di design della cabina, alta e slanciata come può esserlo la HSC High Sleeper Cab del T 520 T4x2 E6 - trattore 4x2 con semirimorchio per un MTC di 44 t - oggetto della nostra prova. Si tratta della variante di cabina al top delle proposte riservate alla gamma T, quella abbinata unicamente alle motorizzazioni DTI 13: le altre tre sono altrettanto seducenti: a partire dalla Day Cab (cabina corta, tetto standard, tunnel di 200 mm, senza letto, tre gradini, abbinata al motore DTI 11); Night & Day Cab (cabina profonda, tetto standard, tunnel 200 mm, letto basso, tre gra-



Il posto guida è stato ottimizzato. La plancia di bordo ergonomica dispone di un display centrale da 7", il più largo del mercato.

dini, motori DTI 11 e DTI 13); Sleeper Cab (cabina profonda, tetto sopraelevato, tunnel 200 mm, letto basso + optional letto alto, tre gradini, motori DTI 11 e DTI 13).

Saliti a bordo, abbiamo confermato la qualità intrinseca della proposta premium di Renault Trucks: cabina profonda, tetto sopraelevato, pavimento piano, due letti, quattro gradini che agevolano e non di poco la salita e la discesa. Tutto in una High Sleeper Cab è costruito intorno al comfort e alla funzionalità di chi in quello spazio ci deve vivere oltre che naturalmente lavorare. Ogni elemento è stato studiato per adempiere a una precisa funzione, per essere efficace sulla strada e, nello stesso tempo, infondere orgoglio al suo proprietario o a chi guida il mezzo. La nuova cabina del T è più spaziosa e confortevole, avendo una larghezza di 2,5 metri. Dispo-

DESIGN CHE CONIUGA ESTETICA E FUNZIONALITÀ AL SERVIZIO DEI PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO

SENTIRSI COME A CASA IN UNA HIGH SLEEPER CAB

“Il T ha tutte le carte in regola per giocare un ruolo da protagonista sul mercato, come si conviene all'ammiraglia di famiglia”: così avevamo scritto alla prima presentazione della nuova gamma per la lunga distanza di Renault Trucks, svelata al mondo insieme al resto della rinnovata famiglia di veicoli del costruttore francese nel giugno 2013. Non c'è quindi da stupirsi se, al contatto diretto con i mezzi della Losanga, si cerchi conferma di quell'assunto in ogni piccolo o grande dettaglio.

Conferma che non tarda a venire. A cominciare dal design, che ha avuto un ruolo fondamentale nella definizione della nuova famiglia di modelli della Losanga. Un design che vuole stupire con l'imponente calandra a forma di

trapezio evocante il simbolo “π” e i fari a forma di boomerang che presidiano l'ampia cabina, la cui aerodinamica è stata studiata in modo particolarmente approfondito.

E non poteva essere diversamente, visto che oggi l'aerodinamica ha assunto una particolare importanza nell'ottica del risparmio di carburante. La cabina presenta, così, un parabrezza inclinato a 12°, ha forma di trapezio, largo 2,30 m davanti e 2,50 m dietro, con un miglioramento del coefficiente di penetrazione dell'aria (cx), che può arrivare al 12 per cento.

Dettagli che fanno la differenza e che non passano inosservati. Nello specifico del veicolo che abbiamo testato, possiamo aggiungere che la sospensione della cabina HSC di colore

Grigio Metall “Truck of the Year” è a 4 cuscinetti pneumatici con correttore d'assetto. La cabina dispone di quattro vani laterali, di cui uno accessibile dall'interno, due retrovisori riscaldati e regolabili elettricamente, due retrovisori grandangolo e un retrovisore accostamento. All'interno, la High Sleeper Cab propone un pianale del tetto Ultimate, con rivestimento luxe, quattro vani portaoggetti con sportello, di cui uno con chiusura a chiave e un portaoggetti con rete.

Il T può anche essere dotato di un provvidenziale frigorifero da 40 litri posto nel vano portaoggetti centrale ricavato sotto la panca. Il parasole è elettrico sul parabrezza e ad azionamento manuale sui vetri laterali conducente e

passaggero. La botola di aerazione è a comando elettrico ed è azionabile dal lato guida o dalla zona riposo. Il conducente ha a disposizione impianto radio CD/Mp3/Usb compatibile Bluetooth nonché predisposizione antenna Tv e C.B..

Importante anche il capitolo riguardante l'illuminazione interna: un comando a rotella consente la gestione dell'intensità luminosa alternando le varie fasi di attività, riposo, guida notturna. Ci sono luci da lettura sul pianale e l'illuminazione diretta e indiretta della cabina è assicurata dalla tecnologia a Led. È anche prevista l'illuminazione notturna rossa in 3 file sul pianale e sulla plancia di bordo e l'illuminazione cabina temporizzata.

La climatizzazione è a regolazione elettronica con ottimizzazione del compressore.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: T 520 HSC T4x2
Cognome: Renault Trucks
Configurazione: trattore 4x2 e semirimorchio
Cabina: HSC High Sleeper Cab
MTT: 18 t
MTC: 44 t
Motore: DTI 13, Euro 6; diesel 6 cilindri in linea, 12.8 litri; iniezione alta pressione (2.400 bar) tramite iniettori pompe; 24 valvole; alberi a camme in testa, distribuzione posteriore; sovralimentazione con turbo compressore; sistema post-trattamento compatto: 7° iniettore, catalizzatore, FAP, SCR); potenza max: 382 kW/520 cv da 1.450 a 1.900 giri/min; coppia max: 2.550 Nm da 1.050 a 1.400 giri/min. Livello sonoro veicolo (norme CEE): 80 dB.
Cambio: Optidriver AT 2612E a 12 rapporti AV e 3 RM.
Rallentatore: Optibrake+ con potenza di 382 kW a 2.300 giri/min; rallentatore idraulico Voith (450 kW).
Passo: 3.805 mm.
Sospensione ant.: pneumatica; barra stabilizzatrice.
Sospensione post.: pneumatica; barra stabilizzatrice, telecomando per sospensione a due canali.
Serbatoio carburante: 405 litri.
Serbatoio AdBlue: 64 litri.
Dotazioni: EBS con controllo della traiettoria e sistema anti-ribaltamento ESC, ausilio alla partenza in salita (Hill Aid Start), antislittamento delle ruote (ASR), equilibratura usura pastiglie (dischi), sistema antibloccaggio delle ruote (ABS), assistenza alla frenata di emergenza (AFU), armonizzazione della frenata del trattore e del rimorchio, allerta sulle prestazioni in frenata, accoppiamento rallentatori e freni di servizio.



La High Sleeper Cab dispone di un letto estensibile e di un letto superiore che può essere trasformato in spazio di stivaggio.

ne di un letto estensibile e di uno superiore che può essere trasformato in uno spazio di stivaggio supplementare. Il tunnel motore è stato abbassato a 200 mm e, nella versione con pavimento piano oggetto della nostra prova, sparisce del tutto. Il posto guida è stato ottimizzato con nuovi sedili, disegnati da Recaro per Renault Trucks, una plancia di bordo ergonomica con display centrale da 7" (il più largo del mercato) e la possibilità di modificare l'ubicazione dei pulsanti sulla plancia di bordo. Nel novero T offre anche un vano con un accesso esterno/interno e un angolo d'apertura delle porte a 85°. Il conducente dispone di diversi ausili alla guida per una sicurezza ancora maggiore, di fari di svolta e di un volante multifunzione, regolabile in tre dimensioni.

Grazie alla forma aerodinamica della cabina, T riunisce,

in un nuovo veicolo, l'efficienza e il basso consumo del precedente Premium Strada e il comfort e il prestigio del Magnum. Una fusione perfetta sublimata da una catena cinematica che si avvale di nuovi motori Euro 6. Nel nostro caso la star è l'unità DTI 13, un diesel 6 cilindri in linea da 12.8 litri con iniezione alta pressione (2.400 bar) ottenuta tramite iniettori pompe, 24 valvole, alberi a camme in testa e distribuzione posteriore. Altre caratteristiche: sovralimentazione con turbo compressore e sistema post-trattamento compatto che si avvale di 7° iniettore, catalizzatore, FAP e SCR (Selective Catalytic Reduction). La potenza massima è di 382 kW/520 cv da 1.450 a 1.900 giri/min e la coppia massima di 2.550 Nm da 1.050 a 1.400 giri/min. Durante i test il T 520 ha confermato le sue doti da autentico performer efficiente. Su un to-

tales di oltre 236 km, i litri di gasolio consumati sono stati 58, per una media di 4,082 km con un litro. Ottimi risultati, ottenuti tra l'altro includendo nel calcolo anche percorrenze su strade statali più trafficate che costringono a intervenire maggiormente su freno e acceleratore. Nella prima tratta autostradale di oltre 110 chilometri, i litri totali consumati sono stati 26,5, con una media di 4,245 km per litro. Media che scende a 2,736 km/l nei 26 km di strada provinciale 31 che collega il casello di Casale Monferrato Nord sulla A26 all'entrata della A26 a Vercelli Ovest, per poi risalire a 4,468 km con un litro nei poco meno di 100 km della seconda e ultima tratta autostradale.

T conferma dunque di essere stato progettato per essere uno strumento al servizio del conducente e del trasportatore affinché svolgano il loro lavoro

il più efficacemente possibile. Renault Trucks ha ideato la sua nuova gamma con l'obiettivo d'ottimizzare il valore d'uso totale dei veicoli, a cominciare dalla riduzione dei consumi e dall'ottimizzazione delle performance. Ha, quindi, messo la sua esperienza al servizio dei clienti per proporre una soluzione globale di trasporto. Questo, tra l'altro, l'impegna ad accompagnarli per tutta la durata di vita del mezzo e a fornire loro strumenti performanti, in materia di finanziamenti, assicurazioni, consumo di carburante, formazioni alla guida razionale, servizi di prossimità per garantire una manutenzione efficace ed evitare il fermo del veicolo. Il T è, quindi, sempre disponibile con Optifuel Programme che comprende la formazione alla guida razionale, erogata da esperti di Renault Trucks, Optifuel Training, e il software di mo-

onitoraggio e analisi del consumo Optifuel Infomax. Tutti i T, inoltre, sono predisposti per il sistema informatico di gestione della flotta Optifleet, che permette di guadagnare fino a 5.000 euro all'anno per veicolo. In effetti, per una flotta, si riesce a risparmiare fino al 15 per cento, abbinando il software d'analisi e monitoraggio del consumo Optifuel Infomax, alla formazione alla guida razionale.

Per sviluppare il DTI 13 Renault Trucks si è basata sui suoi monoblocchi Euro 5 e ha ottimizzato la tecnologia SCR, ora completata da un filtro antiparticolato. Il sei cilindri in linea DTI 13 è declinato nelle seguenti proposte: 440 cv (2.200 Nm), 480 cv (2.400 Nm) e 520 cv (2.550 Nm). Il cambio automatizzato Optidriver, di serie su tutta la gamma, ha un nuovo software di gestione d'innesto dei rapporti. A richiesta, il cambio

Optidriver è abbinato a una nuova modalità, chiamata Fuel Eco, accoppiata al regolatore di velocità Eco Cruise Control, che modifica la strategia d'innesto dei rapporti dando priorità assoluta alla riduzione del consumo. Con i motori DTI 13 Euro 6, sono proposti tre tipi di rallentatore: il freno sullo scarico che sviluppa una potenza di 227 kW, il rallentatore Optibrake+ con potenza di 414 kW (montato su tutti i veicoli con cambio automatizzato) e il rallentatore idraulico Voith sul cambio che eroga una potenza di 450 kW.

T è inoltre provvisto del nuovissimo sistema di gestione dell'aria, Electronic Air Control Unit (EACU) e di una pompa dello sterzo con portata variabile per consumare meno. In definitiva, tutto concorre a fare del T un autentico "centro di profitto" per l'utilizzatore finale.



Design moderno e funzionalità caratterizzano la nuova rivoluzionaria cabina del Renault Trucks T.

Assago, Mi (stazione Eni) - Casale Monferrato Nord (Tang. Ovest, A7, A21, A26)



Km 112,5 Litri 26,5 Media 4,245 km/l

Casale Monferrato Nord - Vercelli Ovest (SP31)



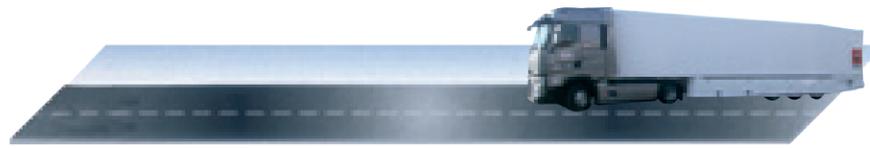
Km 26 Litri 9,5 Media 2,736 km/l

Vercelli Ovest-Assago, Mi (A26, A4, Tang. Ovest)



Km 98,3 Litri 22 Media 4,468 km/l

Risultato finale



Km 236,8 Litri 58 Media 4,082 km/l

SU STRADA/RENAULT TRUCKS MASTER 165.35

Carattere dominante

IN CONFIGURAZIONE CASSONE CENTINATO L'AMMIRAGLIA DEI VEICOLI COMMERCIALI DELLA LOSANGA ESPRIME LA VERSATILITÀ DI UNA GAMMA AMPIA E ARTICOLATA, COMPOSTA DA VERSIONI FURGONE, AUTOTELAIO CABINA SEMPLICE E DOPPIA, PIANALE CABINATO, COMBI E BUS, CON MTT DA 2,8 A 4,5 TONNELLATE, TRAZIONE ANTERIORE O POSTERIORE, RUOTE SINGOLE O GEMELLATE.



FABIO BASILICO
MONZA

La configurazione cassone centinato, qui con allestimento della Carrozzeria Bertacchini di Fizzonasco di Pieve Emanuele (Mi), offre una concreta visione della versatilità della nuova gamma Master, disponibile nelle versioni furgone, autotelaio cabina semplice e doppia, pianale cabinato, combi e bus, con MTT da 2,8 a 4,5 tonnellate, trazione anteriore o posteriore, ruote singole o gemellate, cambio manuale o robotizzato. Il volume utile può arrivare fino a 17 mc per i furgoni con un carico utile fino a 2.254 kg e fino a 2.529 kg per la versione cabinato. Nel caso della nostra prova su strada, che abbiamo condotto sia su strade urbane che extraurbane per un totale di circa 150 chilometri, il veicolo è a cabina singola e ruote gemellate, con motore 2.3 litri da 120 kW/165 cv.

Quando nel 2014 la Losanga ha presentato al Commercial Vehicle Show di Birmingham la nuova generazione del Master fu subito chiaro, a tutti gli operatori del settore e agli addetti ai lavori, che il veicolo commerciale aveva compiuto un ulteriore passo avanti in tutti gli ambiti, dal design alla funzionalità, dalle performance ancora più efficienti alla versatilità, dalle doti di carico al comfort di guida. Con una qualità ben evidente: il nuovo Renault Master rappresenta la soluzione ideale per clienti che operano in ambiente urbano. Master è protagonista della rinnovata gamma Distribuzione di Renault Trucks, che si qualifica per completezza e ampiezza sul mercato comprendendo oltre al nuovo Master l'altret-

tanto versatile Maxity, proposto anche in versione full electric, il Renault Trucks D Cab 2M, il D 2.1M e il D Wide.

Master propone una tecnologia bi-turbo disponibile sui motori da 135 cv e 165 cv. Grazie al lavoro coordinato di 2 turbine (la più grande agisce ad alti regimi motore mentre la più piccola agisce a bassi regimi motore) è sempre garantita la massima pressione di sovralimentazione durante tutto l'arco di funzionamento del regime motore. Per il conducente, questo si traduce in maggior comfort di guida, migliori prestazioni e, allo stesso tempo, minori consumi ed emissioni di CO₂. È possibile

risparmiare carburante anche utilizzando la modalità Eco-Mode, di cui le versioni da 135 cv e 165 cv ne sono dotate di serie. Il conducente può ottimizzare i consumi semplicemente premendo un pulsante sul cruscotto. Senza contare che Renault Master dispone anche del sistema Stop & Start, sempre di serie sulle versioni da 135 e 165 cv. Questo dispositivo mette automaticamente il motore in standby quando il veicolo è fermo, per esempio ai semafori. Il motore riparte semplicemente premendo la frizione o ingranando la prima. In combinazione con la tecnologia bi-turbo, questi sistemi consentono di risparmiare fino al

10 per cento sui consumi di carburante.

Va anche precisato che, come abbiamo avuto modo di verificare, il sistema Stop & Start non genera né vibrazioni né rumori e non necessita di particolare manutenzione. In modalità di arresto, la radio e sistemi di navigazione continuano a funzionare normalmente. Inoltre, il sistema Stop & Start può essere disattivato in caso di necessità.

Sotto il cofano Master ha un motore Euro 5 da 2.3 litri, proposto in una vasta gamma di potenze: per i veicoli dotati di cambio manuale sono disponibili cinque livelli di potenze (da 110 a 165 cv), mentre per quelli dotati di cambio

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: Master 165.35
Cognome: Renault Trucks
Configurazione: cassone centinato, ruote gemellate.
Cabina: 2/3 posti
MTT: 3,5 t
MTC: 7 t
Trazione: posteriore.
Motore: M9T Diesel 4 cilindri in linea, Euro 5; cilindrata: 2.3 litri; iniezione diretta Common Rail alta pressione (2.000 bar); sovralimentazione con doppio turbocompressore sullo scarico raffreddato ad acqua; sistema EGR raffreddato; filtro antiparticolato; catalizzatore; potenza max: 120 kW/165 cv a 3.500 giri/min; coppia max: 360 Nm da 1.500 a 3.000 giri/min.
Cambio: Manuale ZF 4.2 a 6 rapporti AV sincronizzati e 1 rapporto RM.
Passo: 4.332 mm.
Frenatura: freni a disco: 302x28 ventilati ant, 305x18 post.
Sospensioni ant.: a molle elicoidali. Ammortizzatori idraulici e telescopici.
Sospensioni post.: trilame in acciaio. Biscottini rovesciati. Molla supplementare con fermo. Ammortizzatori idraulici e telescopici.
Serbatoio carburante: 80 litri.
Dotazioni: sistema Stop & Start; modalità Eco-Mode; antibloccaggio ruote ABS; adattamento ESP, regolato in funzione del carico del veicolo, comprensivo di ASR; controllo elettronico della stabilità ESC che incorpora: funzione Hill Start Aid, aiuto alla partenza in salita, assistenza alla frenata d'emergenza (Emergency Break Assist), controllo elettronico della trazione (Extended Grip), funzione di stabilità del rimorchio (Trailer Swing Assist), controllo adattivo del carico (Adaptive Load Control) e sistema antiribaltamento (Anti Rollover Control System).
Prezzo di listino (base autotelaio): 29.900 euro (Iva esclusa).

robotizzato sono disponibili due livelli di potenze (125 e 150 cv).

Per quanto riguarda la sicurezza, tutte le versioni del nuovo Renault Master sono equipaggiate di serie con l'ESC, il Controllo Elettronico della Stabilità. Per la manovrabilità e la sicurezza ottimale, l'ESC incorpora anche la funzione Hill Start Aid, ovvero l'aiuto alla partenza in salita, l'assistenza alla frenata d'emergenza (Emergency Break Assist), il controllo elettronico della trazione (Extended Grip), una funzione di stabilità del rimorchio (Trailer Swing Assist), il controllo adattivo del carico (Adaptive Load Control) e il sistema antiribaltamento (Anti Rollover Control System). Sulle versioni Combi è inoltre disponibile un sistema di monitoraggio della pressione del pneumatico. Infine, per una maggiore visibilità e per garantire massima sicurezza, il parasole del lato passeggero può essere dotato di uno specchio retrovisore aggiuntivo che permette di superare il punto cieco tra il campo di visione

offerto dallo specchio retrovisore esterno e la visione diretta laterale. Anche il design del Renault Master ha beneficiato di alcune modifiche. Il veicolo presenta ora un nuovo cofano, una nuova calandra e può essere equipaggiato con uno schermo antighiacciaia sul radiatore. Come i veicoli della nuova gamma Renault Trucks, il nuovo Master dispone di una targhetta rossa "by Renault Trucks" sulla portiera del conducente e del passeggero e, sulle configurazioni furgone, anche sulla porta posteriore del veicolo. Infine, dato che il servizio rappresenta per Renault Trucks una parte integrante del veicolo, Master beneficia di servizi adeguati alle proprie applicazioni. Ad esempio, i distributori con l'offerta Fast & Pro dispongono di un'area dedicata ai veicoli commerciali, con tempi di consegna veloci per la manutenzione del veicolo e costi controllati. La qualità del servizio Renault Trucks è garantita anche grazie ai contratti di manutenzione Start & Drive e alle soluzioni di finanziamento e assicurative ottimizzate. 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 propria rete di vendita e assistenza. L'obiettivo non è solo quello di garantire agli utenti che i loro veicoli saranno serviti nel minor tempo possibile, ma anche quello di garantire una chiara indicazione dei costi coinvolti. Il tutto con la qualità di un servizio fornito da professionisti per professionisti.

Non va poi dimenticato che grazie all'esperienza acquisita nel campo della formazione alla guida razionale per i conducenti di mezzi pesanti, Renault Trucks ha completato la propria offerta Optifuel Training con un programma adeguato 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.



Il nuovo Master ha compiuto un ulteriore passo avanti in tutti gli ambiti, confermandosi prodotto di punta dell'offerta della Losanga.



NUOVO

**OFFERTA
DI VEICOLI
"PIANALATI"**

**PEUGEOT
Partner**

Il frigo dei professionisti



Portata utile
600 kg



Altezza minima
di carico 620 mm



Volume
di carico 4 m³



YouTube



f

LAMBERET Spa
Tél. +39 0331 814 998
info@lamberet.it

 **LAMBERET**

www.lamberet.it

MAX CAMPANELLA
MILANO

Marchio noto per l'eccellenza dei suoi semirimorchi refrigerati, Lamberet punta a scalare le vette del settore del freddo mirando anche alla logistica dell'ultimo miglio, segmento nel quale sbarca mettendo a disposizione dei professionisti la competenza maturata nei semirimorchi e stringendo partnership con i costruttori di veicoli commerciali pronti a inserire a listino veicoli già allestiti per il trasporto del freddo. La collaborazione con le Case costruttrici permette in questo modo a Lamberet di offrire sul mercato veicoli isotermici innovativi, versatili, perfetti per la consegna di prodotti alimentari freschi e surgelati a temperatura controllata fino all'ultimo miglio anche nei più stretti e tortuosi centri storici che caratterizzano l'Italia.

Dalle partnership con Peugeot e Ford, Lamberet parte per avviare una vera e propria rivoluzione nel trasporto alimentare, una strategia di aggressione al mercato dei leggeri che il produttore francese, con nuovissima base italiana a Lainate in fase d'inaugurazione, ha lanciato dalla vetrina di Tuttofood, Fiera dell'Alimentare d'Ecceellenza che si è svolta a Milano in contemporanea alla prima settimana di Expo 2015. Riservata agli operatori del settore (industria agroalimentare, grande distribuzione organizzata, grossisti, dettaglianti, negozi specializzati, società di ristorazione ecc.), Tuttofood ha contato quest'anno quasi 3.000 espositori distribuiti in 10 padiglioni su 180mila mq espositivi.

“Quando si parla di agroalimentare - afferma Antonello Serafini, Direttore Commerciale Lamberet Italia - la gestione della catena del freddo e del trasporto a temperatura controllata è qualcosa di più del semplice trasferimento di una merce da un luogo a



LAMBERET

Piccolo ma fresco o surgelato

MARCHIO NOTO PER L'ECCELLENZA DEI SUOI SEMIRIMORCHI REFRIGERATI, IL PRODUTTORE FRANCESE SCEGLIE LA VETRINA DI TUTTOFOOD, LA FIERA DELL'ALIMENTARE D'ECCELLENZA, PER LANCIARE L'OFFENSIVA NEL SEGMENTO DEI VEICOLI COMMERCIALI LEGGERI PREDISPOSTI PER IL TRASPORTO DELL'ULTIMO MIGLIO NELLA CATENA DEL FREDDO. NEI DUE CORNER, ORGANIZZATI IN COLLABORAZIONE CON PEUGEOT E FORD, ESPOSTI UN PARTNER E UN BOXER PER LE CONSEGNE CITTADINE DI CARNI E SALUMI E UN TRANSIT PER LA MERCE SURGELATA: TUTTI I VEICOLI SONO ALLESTITI LAMBERET.

un altro del territorio. La qualità del prodotto fresco è garantita solo a certe condizioni di trasporto. Lamberet ha una particolarità: è l'unico costruttore in Europa in grado di offrire una gamma di veicoli frigoriferi che vanno da 1 a 100 mc.

Che sia per il negoziante al dettaglio, per la grande distribuzione organizzata, per la ristorazione o per l'industria alimentare, Lamberet è in grado di offrire una risposta adatta ai bisogni di trasporto di tutti i professionisti che si affacciano

alla catena del freddo. Veicoli coibentati sulla base dei furgoni originali, casse "New Frigoline" per piallati cabinati o per autotelaie cabinati fino a 7,5 t, casse per i "Truck" oltre 6 t, semirimorchi e rimorchi: Lamberet può offrire la so-

luzione a ogni operatore del food nel trasporto isotermico fino all'ultimo miglio".

Perché la scelta di essere presenti a Tuttofood? "Negli anni passati - risponde Antonello Serafini - abbiamo visitato questa fiera e il Salone Cibus di

Parma, che si alternano negli anni. Eravamo stati invitati da alcuni nostri amici e clienti, e abbiamo scoperto che in effetti gli utilizzatori dei nostri semirimorchi Lamberet erano tanti. Da qui è scaturita la nostra decisione di essere

presenti a Tuttofood? "Negli anni passati - risponde Antonello Serafini - abbiamo visitato questa fiera e il Salone Cibus di

LA STRATEGIA PEUGEOT NELLE PAROLE DI ISMAELE IACONI

“UN SEGMENTO IN CRESCITA: INVESTIAMO NELL'INTERESSE DEI CLIENTI”

Offrire al professionista un veicolo completo, garantito, sicuro e seguendo una tempistica delle consegne conosciuta in anticipo è l'obiettivo con cui Peugeot Italia ha stretto una partnership con Lamberet, che segue una sinergia già avviata in Francia. “Lamberet - spiega Ismaele Iaconi, Responsabile B2B di Peugeot Italia - è un marchio di qualità noto nel settore, che per questo ben si sposa con la strategia Peugeot. Ma vi sono anche altri elementi di similitudine: con la stessa engineering dell'automotive, supportata da software e robot in fase di assemblaggio per una maggiore rapidità e precisione. Si pensi che l'80 per cento della trasformazione è eseguito con dinamiche tipicamente industriali ma - laddove l'intervento manuale rimane una caratteristica vincolante della qualità - Lamberet interviene con il savoir faire e l'artigianalità dei propri tecnici qualificati. Del resto il veicolo isotermico è per sua natura un mezzo delicato e difficile. Peugeot ha scelto Lamberet nell'ottica di puntare sempre sul top, sulla qualità e sul valore di ritorno nell'interesse di ogni tipologia di cliente: per chi acquista un veicolo nuovo ma anche per chi, non potendo permettersi un veicolo nuovo, si rivolge al mercato dell'usato garantito da Peugeot, che lo protegge dal rischio di un'isoterma che magari si esaurisce dopo poco tempo. Per questo tipo di professionisti si tratta di un rischio da valutare con assoluta serietà, visto che si tratta di distribuire e commercializzare prodotti che senza la necessaria temperatura andrebbero a deperirsi nel giro di poco tempo”.

La strategia dell'inserimento dei veicoli del marchio Peugeot abbinata all'alta qualità degli allestimenti Lamberet, ci consente di ottenere una quotazione di noleggio a lungo termine ben posizionata in quanto riusciremo ad ottenere un obiettivo valore residuo che ci darà la tranquillità di rivendere il veicolo completo a fine noleggio garantendo un'efficienza dello stesso a un nuovo cliente.

Quali sono le aspettative di Peugeot in relazione al mercato



del freddo? “Nel 2014 -risponde Ismaele Iaconi - sono stati contattati circa 4mila veicoli immatricolati nel segmento isotermico. Nel sud Italia registriamo una forte richiesta dal settore lattiero-caseario, ma ci aspettiamo un riscontro anche in altre zone d'Italia. I veicoli allestiti Lamberet saranno messi a listino e avranno la garanzia dell'alta qualità dei partner coinvolti”.

Qual è l'investimento di Peugeot Veicoli Commerciali nella partnership? “Noi - prosegue il manager della Casa del Leone - riteniamo che si tratti di un settore in fase di sviluppo e siamo pronti a sostenere questa crescita con la nostra Rete e con il supporto dei servizi finanziari: per chi acquisterà un veicolo isotermico sarà disponibile un'offerta globale con strumenti finanziari adeguati a tutte le esigenze dei clienti. La nostra strategia viene quindi incontro al cliente al momento dell'acquisto, favorendo un investimento non oneroso, ma anche successivamente: il ritorno sull'acquisto è garantito dall'assistenza qualificata che il veicolo riceverà presso la Rete. Tra i 65 punti Peu-

geot Professional, dislocati sul territorio nazionale, competenti nel servizio alla clientela B2B, con un consulente formato ad hoc e dedicato, una gestione attenta alle disponibilità dei professionisti (con aperture anche il sabato) e uno stock di furgoni standard e allestiti, alcuni forniscono noleggio a breve termine e nella flotta dispongono di veicoli per il trasporto a temperatura controllata per i clienti che necessitano di questo tipo soluzione”.

Dell'assistenza si occuperà Peugeot o Lamberet? “La nostra Rete - precisa Ismaele Iaconi - mette a disposizione servizio e strutture: i Peugeot Professional hanno sempre la disponibilità di ponti con portate fino a 40 q per sollevare un veicolo anche se carico, in modo che la manutenzione sia eseguita senza scaricare la merce. È evidente che eventuali lavori alla cella debbano essere eseguiti da personale specializzato Lamberet, la cui Rete garantisce un'ulteriore presenza capillare. Allo stesso modo i consulenti commerciali della Rete Peugeot potranno proporre un contratto di manutenzione per il gruppo frigo, la cui manutenzione sarà curata da Carrier (in tutta Europa), per l'esperienza tecnica nel campo” a quei clienti che vorranno il massimo dell'assistenza e del servizio anche sul gruppo frigo, oltre che sul veicolo e cella isotermica.

Primo costruttore estero nel 2014 sul mercato italiano, Peugeot punta dunque a cavalcare l'onda della ripresa andando a soddisfare le esigenze di veicoli specifici, quali quelli del mercato del freddo. Quali sono le “armi” a disposizione del costruttore francese per distinguersi dai competitor? “In questo segmento specifico - risponde in conclusione Ismaele Iaconi - Peugeot costruisce ora la sua storia, ma il marchio ha dalla sua una competenza di oltre duecento anni, possiede una struttura centrale forte, una Rete preparata e stabile dal punto di vista economico. Non faremo alcuna battaglia sui prezzi: punteremo sulla qualità del prodotto e del servizio, ciò che ci distingue da oltre due secoli”.

FORD TRANSIT CON CELLA ISOTERMICA E GRUPPO FRIGO

IL CINQUANTENNE SI DEDICA ANCHE AL FREDDO

Il Ford Transit esposto al Salone Tuttofood era equipaggiato con motore 2.2 TDCi da 155 cv, cabina 350L3, cella isoterma Lamberet da 15 m³ e gruppo frigo Carrier Xarios 350. Leggendario veicolo commerciale dell'Ovale Blu, Transit compirà, il prossimo 9 agosto, 50 anni, nel corso dei quali è stato venduto in quasi otto milioni di esemplari. Nel tempo è stato affiancato dagli altri componenti della famiglia Transit, composta oggi anche da

Custom, Connect e Courier. Il primo Transit è uscito dalle linee di produzione della fabbrica Ford di Langley, in Inghilterra, esattamente il 9 agosto 1965.

Nel 2014 Ford ha completato il rinnovamento dell'intera gamma di veicoli commerciali europei e, nel primo trimestre del 2015, ha conquistato la leadership nel mercato europeo dei veicoli commerciali, con volumi in crescita del 42 per cento rispetto al 2014. Dal

settore costruzioni a quello delle consegne, senza dimenticare gli allestimenti speciali come le autoambulanze, i Transit rappresentano ideale soluzione per chi ha bisogno di un mezzo di lavoro versatile e affidabile.

I Transit hanno introdotto nel mercato dei veicoli commerciali tecnologie innovative di sicurezza e assistenza alla guida derivate dal mondo delle vetture, come il controllo adattivo della velocità di crociera (Adaptive Cruise

Control) e il monitoraggio della segnaletica orizzontale e dell'attenzione del guidatore (Lane Keeping Alert e Driver Alert). In passato, Transit ha innovato il segmento con tecnologie come le porte laterali scorrevoli, i freni con ABS di serie, i fari alogeni e i motori diesel a iniezione diretta. Il successo del Transit ne ha sancito l'estensione, oltre i confini europei, a una dimensione globale e al lancio del brand in 118 mercati.

Oggi Ford produce mezzi della famiglia Transit a Nanchang, in Cina, in collaborazione con il partner strategico Jiangling Motors Corporation e a Kansas City, negli USA, dove nel 2014 ha sostituito la storica famiglia E-Series.



Sandro Mantella e a destra Michele Valiante, Amministratore unico di Cargoplast.

al loro fianco alla prossima occasione e appena si è profilata la possibilità di essere presenti a Tuttofood 2015 non ci abbiamo pensato due volte, anzi abbiamo anche coinvolto Peugeot e Ford. In questi giorni abbiamo ricevuto molti contatti che ci confermano che Lamberet è un marchio riconosciuto nell'ambito dei semirimorchi e degli allestimenti refrigerati per i "Trucks".

L'offerta di allestimenti nell'ambito dei veicoli commerciali, ha incuriosito molto favorevolmente la clientela che ha approfittato della nostra presenza in fiera per richiederci consigli e supporto tecnico per configurare nel migliore dei modi i veicoli che sono in procinto di acquistare. Questo ci ha fatto molto piacere perché conferma che il nostro investimento nel segmento degli LCV è giusto e ci darà in futuro molta sod-

Pianale Cabinato con cella isoterma da 4 mc e gruppo frigo Carrier "Xarios 200 RS 220 V" e un Boxer Autotelaio Cabinato con box Lamberet "Frigoline" 10 mc e gruppo frigo Carrier "Xarios 350". Il secondo spazio espositivo è stato allestito con Ford ed esponeva un Transit V363 con cella isoterma Lamberet da 15 mc e gruppo frigo Carrier "Xarios 350". Era inoltre presente un rimorchio leggero completo di cassa da 2,8 m³ e peso pari a 750 kg.

Tutti i veicoli sono stati allestiti da Cargoplast, il partner esclusivo di Lamberet per il Centro e il Sud Italia, ed equipaggiati di gruppi frigo Carrier modello Xarios a presa diretta che offrono una grande versatilità per furgoni e carri leggeri. Il loro design consente il trasporto di prodotti freschi e surgelati, in applicazioni mono e multi tem-



Antonello Serafini, Direttore Commerciale Lamberet Italia

disfazione".

Lamberet era presente a Tuttofood con due stand: uno nel padiglione "Carni e salumi" e l'altro nel padiglione "Surgelati", per seguire le due diverse tipologie di clientela dove ha esposto tre diverse soluzioni di veicoli commerciali allestiti per il trasporto di prodotti freschi e surgelati. Il primo corner è stato allestito con Peugeot e ha visto l'esposizione di un Partner

peratura nei veicoli con volumi della cella compresi tra 8 e 40 mc.

"Anche in questo segmento - aggiunge Antonello Serafini - Lamberet è all'avanguardia, infatti propone soluzioni esclusive e di sicuro interesse per una vasta varietà di clientela, dai venditori ambulanti ai professionisti delle consegne cittadine. La soluzione offerta ad esempio dal Partner pianalato è unica e ri-

ANCHE LE HARLEY DAVIDSON VIAGGIANO SU REFRIGERATO

VOLVO FH E LAMBERET SR2 A DISPOSIZIONE DEI FAN



Un trattore-motrice Volvo Trucks FH con semirimorchio SR2 del produttore francese Lamberet. Cosa trasportano? Moto Harley Davidson. A molti sarà apparso incredibile ma è proprio quanto sta accadendo tra Spagna e Italia: seguendo determinate tappe, il tour "Harley-Davidson" incontra i fan delle legendarie moto da Monza a Jerez de la Frontera. Il convoglio è rappresentato da un trattore svedese Volvo FH, che aggancia un semirimorchio SR2 Lamberet.

"Ovviamente - scherza Sandro Mantella, Direttore Operations e post vendita Lamberet Italia - alle moto non occorre isoterma. Ma è stata proprio l'azienda americana a contattarci: volevano la massima garanzia di sicurezza e protezione per le moto. Gli abbiamo proposto il semirimorchio SR2, che viene utilizzato dai nostri clienti in particolare per il trasporto delle carni, settore per il quale è stato appositamente sviluppato: ha una capacità da 80 a 95 mc in versione Heavy Duty, è adatto a lunghi percorsi e offre caratteristiche di affidabilità e robustezza che, anche nel caso del trasporto moto, sta dando assoluta garanzia di protezione del carico. Senza dimenticare che anche l'occhio vuole la sua parte: e in questo caso il design dell'SR2, linea-

re e con la parete posteriore liscia, sta dando il suo contributo a una manifestazione decisamente scenografica e affascinante".

Dopo il raduno di Cadice, in Spagna, dal 2 al 5 luglio il Tour Harley-Davidson sbarcherà allo Stelvio per il Motora-

duno, per trasferirsi dal 24 al 26 luglio in Piazza Bra a Verona e, dall'1 al 9 agosto, a Senigallia per il Summer Jamboree. Ultima chance per gli appassionati italiani dall'11 al 13 settembre: appuntamento a Rivanazzano per l'Hills Race.



Sandro Mantella, Direttore Operations e post vendita Lamberet Italia

sponde alle specifiche esigenze dei professionisti che hanno la necessità per il loro lavoro di veicoli refrigerati con pianale ribassato che permette di guadagnare 40 cm rispetto a un allestimento tradizionale. Questa tipologia di veicolo consente inoltre un migliore accesso al piano di carico, un baricentro più basso a tutto vantaggio di una migliore stabilità di marcia e minori consumi. È un allestimento esclusivo che Lamberet intende implementare, rendendolo disponibile anche in veicoli di maggiore portata, visto l'interesse dimostrato dalla clientela".

La catena del fresco a Tuttofood era dunque rappresentata da diversi anelli

forti: Lamberet, Ford, Peugeot, Carrier e Cargoplast. Quale sarà la strategia di distribuzione dei veicoli leggeri Lamberet? "Sono presenti già due centri di distribuzione di veicoli commerciali - prosegue Antonello Serafini - Cerro Maggiore a nord che a breve si trasferirà nella nostra nuova e più grande sede di Lainate e al centro-sud con la sede di Milano della Cargoplast. Con l'aumento dei volumi di vendita, tuttavia stiamo lavorando su un progetto che si concretizzerà a breve con l'apertura di un ulteriore centro nel nord-est che ci consentirà, in questa area, di essere ancora più forti. Invece la gamma di semiri-

morchi continuerà, come finora, a essere distribuita direttamente da Lamberet sull'intero territorio nazionale".

Alla base del successo di Lamberet, presente in 35 paesi con un fatturato di 140 milioni di euro, c'è una forte attività di ricerca e sviluppo, fonte di numerosi brevetti, che ha l'obiettivo di concepire interamente i veicoli isotermici con casse realizzate con materiali brevettati di alta qualità per un'eccellente tenuta della temperatura, cellule integrate con alte performance, telaio specifico per frigo per una perfetta integrazione tra veicolo, allestimento e sistemi di refrigerazione.

Il tutto per garantire gli

standard di prestazione e qualità più moderni d'Europa con un occhio di riguardo al trasporto cittadino "green" con insonorizzazioni per ridurre la rumorosità, rispettando le norme PIEK, a partire dal pianale in alluminio speciale fino alla porta sollevabile isoterma con assistenza pneumatica, alla sponda e al gruppo frigo silenziosi.

Inoltre l'elevata manovrabilità dei mezzi Lamberet permette di arrivare nei supermercati cittadini trasportando 33 euro pallet o 66 pallet su due livelli con un'unica consegna, riducendo così il numero dei veicoli in circolazione in città con un grande risparmio energetico.

CONTINENTAL CONTIECOPLUS HD3

Capacità di carico senza pari

LA NUOVA GAMMA DI PNEUMATICI TRUCK A PROFILO RIBASSATO È ORA DISPONIBILE NELLA NUOVA MISURA 315/45 R 22.5 PER ASSE TRATTIVO. LA CARCASSA È IN GRADO DI SUPPORTARE CARICHI ELEVATI GRAZIE ALLA TECNOLOGIA 0° DEL PACCO CINTURE, MENTRE IL NUOVO DESIGN DEL BATTISTRADA GARANTISCE ELEVATO CHILOMETRAGGIO E RISPARMIO DI CARBURANTE.

VALENTINA MASSA
MILANO

I controlli sempre più rigorosi relativi all'altezza massima consentita per gli autotrasporti costituiscono una sfida importante per le aziende di trasporto e richiedono una nuova concezione dei veicoli. Conti EcoPlus HD3 è il primo pneumatico per asse trattivo realizzato dal produttore di pneumatici tedesco a essere stato sviluppato esclusivamente per automezzi ribassati. Inoltre, Conti EcoPlus HD3, nonostante il suo diametro ridotto, è adatto a carichi fino a 11,6 t per asse con montaggi in gemellato. Grazie alle tecnologie di ultima generazione, Conti EcoPlus HD3 ha il profilo più basso della sua categoria e ciò consente di sfruttare al meglio l'altezza di carico interno di 3 m del rimorchio, senza superare l'altezza massima complessiva consentita.

L'altezza massima esterna consentita per legge è di 4 m, ma spesso quest'ultima costituisce un problema per le flotte. L'utilizzo di pneumatici autocarro nelle misure tradizionali, come ad esempio la serie 60, non consente di sfruttare completamente l'altezza di carico interno senza provocare un conseguente superamento dell'altezza massi-



ma consentita. Il nuovo Conti EcoPlus HD3 315/45 è progettato appositamente per l'asse trattivo di veicoli ribassati. Con un diametro di soli 852 mm, permette l'abbassa-

mento del piano di appoggio del semirimorchio, in modo da non superare il limite di altezza legale. Nel processo di sviluppo del pneumatico, Continental ha lavorato a

stretto contatto sia con costruttori di autocarri che di rimorchi, che hanno modificato completamente la loro concezione dei veicoli.

Conti EcoPlus HD3

315/45 presenta un diametro notevolmente ridotto rispetto ai pneumatici della serie 60. Nel montaggio in gemellato, il pneumatico è in grado di supportare un carico di 11,6 t, in quanto il pacco cinture è stato progettato con la nuova tecnologia 0°. Per ridurre le dimensioni dei fianchi di questo pneumatico a profilo ribassato sono stati utilizzati fili speciali per le tele della carcassa. Questo materiale estremamente stabile e flessibile consente alla carcassa di sopportare facilmente anche carichi che provocano flessioni elevate.

Il diametro ridotto del pneumatico ha reso necessario l'utilizzo di una miscela di gomma speciale per il battistrada. A causa della circonferenza ridotta della superficie di rotolamento, i pneumatici a profilo ribassato presentano un minore volume di usura. La nuova miscela del pneumatico Conti EcoPlus HD3 315/45 assicura un'usura del battistrada ottimale con una bassa resistenza al rotolamento.

Come tutti i pneumatici che fanno parte della Generazione 3 anche Conti EcoPlus HD 3 315/45 può essere riscoperto e ricostruito allungandone così considerevolmente la vita utile ed è dotato di AirKeep, tecnologia innovativa brevettata della carcassa che mantiene fino al 50 per cento più a lungo la pressione di gonfiaggio (in confronto alla tecnologia tradizionale). Il pneumatico Conti EcoPlus HD3 315/45 è marchiato con il simbolo M+S e con il simbolo delle tre cime di montagna con un fiocco di neve (3PMSF). Nei prossimi mesi la gamma Conti EcoPlus verrà ampliata ulteriormente con il pneumatico Conti EcoPlus HS3 nella dimensione 355/50 R

Michelin Solutions Lotta ai consumi

Nell'ambito del Commercial Vehicle Show di Birmingham, nel Regno Unito, Michelin Solutions ha annunciato una nuova soluzione portatrice di valore per i trasportatori. Chiamata "Effitires con impegno alla riduzione del consumo di carburante", questa nuova offerta di servizi permette ai fleet manager di gestire l'attività in modo più efficace. L'offerta Effitires consiste, per il trasportatore, nell'esternalizzazione delle attività legate agli pneumatici, che comporta, da parte di Effitires, l'impegno a ottenere un risparmio di carburante in seguito a un insieme di controlli e verifiche personalizzati della flotta e delle condizioni operative. Il contratto "Effitires con impegno alla riduzione del consumo di carburante" si basa su un prezzo al km (PPK) proposto al trasportatore. Per usufruire di questo ulteriore impegno da parte di Michelin Solutions, il trasportatore deve aver equipaggiato il 70 per cento della flotta con un sistema telematico e i mezzi con pneumatici Michelin ad alta efficacia energetica. Nel caso non si ottenessero i risparmi contrattuali, Michelin Solutions si impegna a rimborsare l'operatore pro rata per i guadagni non realizzati. "Siamo fiduciosi - afferma Paul Davey, Direttore Commerciale di Michelin Solutions per il Regno Unito e la Repubblica d'Irlanda - che l'offerta "Effitires con impegno alla riduzione del consumo di carburante" permetterà ai clienti di creare valore concentrandosi sul proprio core business. Si potranno inoltre ridurre i tempi di manutenzione delle flotte. Combinando il nostro know-how con l'esperienza di Michelin nel campo degli pneumatici a bassa resistenza al rotolamento, siamo in grado di proporre un modello di riduzione del consumo di carburante calibrato ad hoc".

Michelin Solutions si avvale di un'esperienza che deriva dai servizi offerti a oltre 300 mila mezzi, seguiti da 800 esperti che operano in tutta Europa. L'offerta "Effitires con impegno alla riduzione del consumo di carburante" comprende l'assistenza stradale 24h/24 con l'impegno all'intervento in meno di due ore. Al momento del lancio, nell'autunno del 2013, Michelin Solutions ha rivoluzionato l'offerta di servizi legati alle flotte, essendo l'unico attore maggiore del mercato a impegnarsi sui risultati. Con Effitires, Michelin Solutions completa un ecosistema globale al servizio della riduzione del consumo di carburante. Dopo oltre un anno e mezzo di esperienza, Michelin Solutions ha già permesso alle flotte sotto contratto un'economia di carburante medio di 1,5 l/100 km per mezzo. Tenendo conto dei 2,5 milioni di autocarri per le lunghe distanze in Europa, questa offerta di servizi presenta un potenziale di guadagno di 3.375 milioni di litri di carburante non consumato e 9 milioni di tonnellate di CO2 non emesse nell'atmosfera, oltre a una creazione di valore di 3.375 milioni di euro l'anno per l'industria dei trasporti.

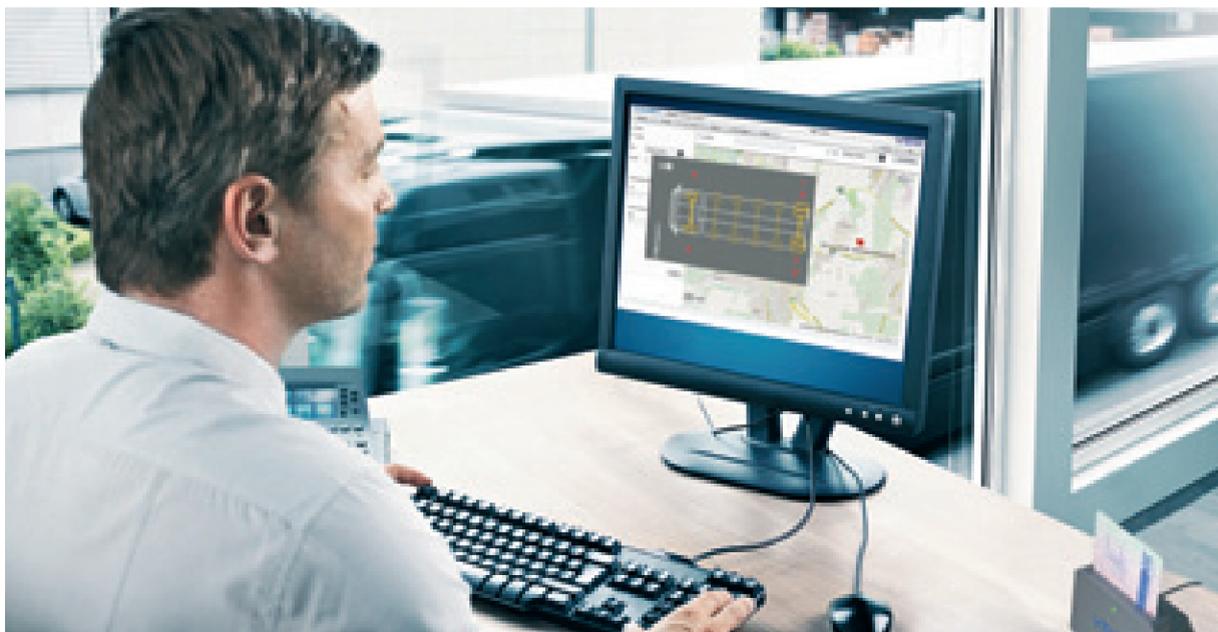
CONTINENTAL VDO

La piattaforma dell'efficienza

VDO, marchio del Gruppo Continental, presenta TIS-Web, il software di gestione flotte di VDO che permette di visualizzare e analizzare i dati provenienti dai pneumatici. In questo modo i gestori delle flotte possono ottenere informazioni su pressione e temperatura delle gomme e prevenire eventuali danni, evitando così inutili sprechi di carburante.

Per favorire i clienti TIS-Web, VDO ha realizzato uno starter kit in grado di integrare rapidamente e facilmente la nuova funzione nel gestionale. Il kit include un sistema Bluetooth per la trasmissione mobile dei dati, i cavi necessari per il collegamento al sistema ContiPressureCheck (CPC) e un QR code per scaricare l'App TIS-Web Fleet. Il sistema CPC è dotato di sensori, montati all'interno dei pneumatici dei mezzi pesanti, ed è in grado di trasmettere le informazioni ad un display nella cabina di guida tramite l'interfaccia della CPU. I dati vengono visualizzati sul computer del gestore della flotta tramite TIS-Web o sullo smartphone dell'autista tramite la App TIS-Web Fleet. "Alla base delle novità introdotte in TIS-Web - commenta Lorenzo Ottolina, Responsabile Divisione TTS (Tachigrafi, Telematica e Servizi) di Continental Automotive Trading Italia - c'è la precisa volontà di rendere le

CON TIS-WEB SOTTO CONTROLLO PNEUMATICI, RIDUZIONE DEL CARBURANTE E RISPARMIO SUI COSTI. CPC CONTIPRESSURECHECK, IL NUOVO SISTEMA INTEGRATO NELLA PIATTAFORMA, GARANTISCE PREVENZIONE SUI GUASTI E RISPARMIO SUI CONSUMI. L'INTEGRAZIONE È FACILE E VELOCE GRAZIE AL KIT D'INSTALLAZIONE.



operazioni più semplici e veloci, con l'obiettivo di creare una maggiore efficienza". La nuova funzione è nata grazie alla cooperazione tra il marchio VDO e il dipartimento pneumatici per veicoli commerciali di Continental ed è stata integrata in TIS-Web, unendo la competenza di un produttore

di pneumatici premium con quella del fornitore di servizi, strumenti e software per il mercato automotive. Grazie a questa sinergia interdivisionale, Continental è in grado di offrire servizi aggiuntivi derivanti dall'utilizzo di sensori di monitoraggio della pressione dei pneumatici applicati ai veicoli com-

merciali. TIS-Web è la piattaforma di gestione della flotta già utilizzata da migliaia di aziende in tutta Europa. Oltre a favorire il pieno rispetto degli obblighi di legge in tema di archiviazione dei dati del tachigrafo, TIS-Web offre un valido aiuto per la valutazione delle attività e delle

infrazioni. È inoltre in grado di mostrare la disponibilità degli autisti e i dettagli sui loro tempi di guida e di riposo, e fornisce utili indicazioni sul loro stile di guida. TIS-Web è una soluzione web-based che non necessita quindi di costose infrastrutture, ma semplicemente di un PC con connessione a Internet.



ALLISON TRANSMISSION

Al passo dei giganti

UNA TRASMISSIONE COMPLETAMENTE AUTOMATICA ALLISON 6620 A SEI VELOCITÀ EQUIPAGGIA IL NUOVO AUTOCARRO TROJAN 8870 DELLA ALE, AZIENDA BRITANNICA SPECIALIZZATA NEI TRASPORTI PESANTI E NELL'IMPIANTISTICA. IL CAMBIO GARANTISCE UN'OTTIMA TRAZIONE, POTENZA ININTERROTTA ALLE RUOTE, CONSUMI CONTENUTI.

URBANO LANZA
HIXON

Un partner robusto per chi gioca duro. L'azienda britannica Ale, una delle imprese leader a livello mondiale nel settore del trasporto pesante e dell'impiantistica, ha scelto come partner tecnologico Allison Transmission per il suo nuovo veicolo pesante realiz-

zato "in-house". Il gigante Trojan 8870 è stato progettato con significative innovazioni a livello di capacità, efficienza dei consumi e affidabilità; monta una trasmissione completamente automatica Allison 6620 a sei velocità che fornisce un'ottima trazione, consumi contenuti e decelerazione efficace. Ale e Allison

Transmission avevano già collaborato in passato per modificare i trattori pesanti Kenworth C 509 che dovevano affrontare pesi e distanze straordinarie. Così, quando si è trattato di progettare da zero un veicolo per il trasporto pesante, Ale ha scelto nuovamente le trasmissioni del produttore americano. Due i motivi principali: le prestazioni e

la gestione del rischio. Ale voleva aggiungere alla sua flotta un autocarro pesante che migliorasse le prestazioni in tutte le aree; non avendo trovato sul mercato nessun veicolo esistente con le caratteristiche richieste, ha dedicato due anni allo sviluppo del Trojan, poi prodotto nella sede nello Staffordshire. I sei veicoli della famiglia Trojan che verranno inizialmente costruiti per il Regno Unito e il Medio Oriente serviranno per il trasporto di turbine eoliche, sezioni di ponti e trasformatori di centrali elettriche.

Caratteristica esclusiva del nuovo Trojan è la capacità di collegarsi e sincronizzarsi con diversi trattori in un convoglio costituito da un'unità di comando seguita da alcuni droni (veicoli non pilotati). Ogni trattore ha una capacità di carico di 300 tonnellate, e collegare tre trattori fornisce una capacità di carico totale di ben 900 tonnellate. L'unità di comando controlla tutti i veicoli nel convoglio via ete-

re e con sistema elettronico Can-bus. Fondamentale per questo camion davvero unico è la trasmissione completamente automatica Allison 6620 a sei velocità: con convertitore di coppia integrato, rallentatore e presa di forza (PTO), il prodotto Allison assicura che l'enorme quantità di potenza generata venga trasferita alle ruote in maniera efficiente. "Tramite una catena cinematica specifica, siamo ora in grado di fornire la potenza richiesta per trasportare pesi eccezionali in maniera più efficiente, delicata e con un impatto minimo sull'ambiente," dichiara Gary Butler, progettista del Trojan.

Spinto da un motore Volvo Penta da 700 cv, la robusta catena cinematica del Trojan promette emissioni ridotte e risparmi sui consumi fino al 40 per cento rispetto ai modelli precedenti. Il motore a sei cilindri in linea, Euro 5, lavora in armonia con la trasmissione in tutto il convoglio. I trattori hanno un'ele-

tronica che sincronizza tramite un computer motore e trasmissione e che assicura che ogni veicolo sia nella marcia adeguata e con i livelli di coppia e i giri motore corrispondenti. Con un peso di 72 tonnellate e una velocità massima su strada di 77 km/h, Trojan può trasportare un peso lordo totale di 300 tonnellate alla massima pendenza del 14 per cento.

Il veicolo ha due meccanismi di rallentamento, uno parte del motore Volvo e uno sulla trasmissione Allison. Questo aiuta a proteggere la catena cinematica e i componenti dei freni dall'usura e aumenta la sicurezza, specialmente su terreni estremi. Il veicolo è inoltre dotato di un'elettronica a prova di compatibilità futura, ABS e cabina militare di acciaio inossidabile di 2 mm di spessore. La catena cinematica è stata progettata e fornita da Mitchell Powersystems, distributore autorizzato Allison per il Regno Unito.



Allison offre di più



Quando la **produttività conta**, fidatevi delle prestazioni di un Allison. Grazie alla Continuous Power Technology™, le trasmissioni Allison trasferiscono alle ruote più potenza di qualsiasi altro cambio, per cicli di lavoro più rapidi, velocità medie più elevate e un maggior numero di chilometri percorsi. Questo significa più consegne e lavoro svolto. La tecnologia FuelSense® di Allison consente di abbassare i consumi e aumentare la produttività. Quando avete bisogno di ottenere di più, contate su Allison.

HANKOOK

Design da doppio premio

I DISEGNI DEI PNEUMATICI DEL COSTRUTTORE COREANO SONO SEMPRE PIÙ APPREZZATI DALLE GIURIE INTERNAZIONALI. LA LINEA DEL PNEUMATICO AUTOCARRO HA OTTENUTO L'IF DESIGN AWARD 2015 PER IL PNEUMATICO RADIALE PER AUTOCARRI E BUS PER TUTTE LE STAGIONI SMARTFLEX AH31. MA HANKOOK TIRE SI È ANCHE AGGIUDICATO IL RED DOT DESIGN AWARD 2015 PER LA GOMMA TRUCK & BUS SMARTCONTROL AW02, TITOLO ONORIFICO CHE DIMOSTRA L'ECCELLENZA DEL MARCHIO ASIATICO NELLA TECNOLOGIA UTILIZZATA NEL DISEGNO DEL BATTISTRADA.

MAX CAMPANELLA
AGRATE BRIANZA

Il costruttore di pneumatici premium Hankook Tire è stato premiato con l'IF Design Award 2015 nella categoria "Prodotto" per il suo pneumatico radiale per autocarri e bus per tutte le stagioni SmartFlex AH31. Per i pneumatici - diversamente da quanto accade per gli altri design industriali concentrati sulle caratteristiche estetiche - il design del prodotto ha un significato speciale, quale fattore che contribuisce direttamente alle prestazioni di guida e agli aspetti legati alla sicurezza. Ad esempio, delle prestazioni di sicurezza cruciali del pneumatico - come l'incanalamento dell'acqua e la resistenza all'aquaplaning - sono determinate dal design e dalla struttura del battistrada. SmartFlex AH31 di Hankook, pneumatico per autocarri per tutte le stagioni che si adatta bene alle diverse condizioni stradali e meteorologiche, è stato premiato per la tecnologia e il design, adottato per fornire un'usura omogenea e delle prestazioni di percorrenza elevate, con una resistenza al rotolamento molto bassa. Il pneumatico per l'asse sterzante è progettato per le lunghe distanze e un uso regionale. Il pneumatico reca le marcature M+S e 3PMS (fiocco di neve su montagna a



3 cime) e vanta uno schema con un ampio design del battistrada e della spalla - unitamente alle tacche a 3D - per assicurare una maggiore percorrenza, delle buone prestazioni di tenuta e un'usura irregolare ridotta al minimo. La tecnologia Hankook Tread Wear Equaliser Stepper (T.W.E.S.), applicata allo schema del design del blocco del pneumatico, permette di

ottenere un'usura più omogenea, permettendo un prolungamento della vita del pneumatico. Hankook SmartFlex AH31 sarà disponibile in tre misure aggiuntive (385/65R22,5, 385/55R22,5 e 315/60R22,5) nel terzo trimestre di quest'anno, preceduta da una versione rinforzata con indice di carico aumentato (295/80R22,5, IC 154/148). Istituito nel 1953,

l'IF Design Award è uno dei più autorevoli premi internazionali dedicati al design, unitamente al Red Dot Design Award e all'International Design Excellence Award (IDEA). Assegnato annualmente, l'IF Design Award valuta i candidati sulla base di vari criteri di valutazione, tra cui la qualità del design, la funzionalità, la sicurezza, la visualizzazione dell'uso previsto, l'intuitività e l'impatto ambientale. Lo scorso anno, Hankook Tire ha realizzato un Grande Slam, ricevendo i riconoscimenti per la propria leadership tecnologica e le proprie eccellenti capacità di design da tutti i quattro premi di design più importanti al mondo: iF Design Award, Red Dot Design Award, IDEA e Good Design Award. Una serie di premi impressionante che evidenzia la leadership tecnologica crescente del produttore coreano e colloca Hankook su un percorso di successo nel corso del 2015.

Il produttore di pneumatici Premium Hankook ha ricevuto il prestigioso Red Dot Award: Product Design 2015 nella categoria "Accessori per Veicoli" per il suo pneumatico truck & bus SmartControl AW02, un titolo onorifico che dimostra l'eccellenza del marchio coreano nella tecnologia utilizzata nel disegno del battistrada affinché abbia un effetto diretto sul rendimento di guida. SmartControl



AW02 di Hankook ha soddisfatto i criteri della giuria del Red Dot Design Award in termini di innovazione, funzionalità, compatibilità ecologica e durata. Hankook è stato scelto tra quasi 5mila iscritti provenienti da 56 paesi e il suo SmartControl AW02 è stato ritenuto il miglior prodotto della sua categoria dalla giuria internazionale del Red Dot, premio internazionale come onorificenza di qualità. "Hankook - ha detto Gangseung "Tony" Lee, Vice Presidente Marketing e Vendite di Hankook Tire Europe - ancora una volta è stato riconosciuto per la sua tecnologia innovativa. In linea con il nostro impegno a mantenere la leadership tecnologica, Hankook continuerà a sviluppare e introdurre prodotti all'avanguardia".

SmartControl AW02 è un pneumatico invernale radiale per camion e bus che affrontano, nelle loro missioni quotidiane, gravi condizioni atmosferiche. Fornendo una trazione superiore su strade innevate e ghiacciate con l'avanzata 3D Kerfs Technology di Hankook, SmartControl AW02 assicura una maggiore durata nel tempo. Inoltre, il design ampio del battistrada crea una forma di contatto migliore mentre il design è sviluppato appositamente per proteggere la gomma in condizioni di guida anche dure.

Daf Trucks Anche la Malesia nei piani asiatici

Daf Trucks allarga la sua presenza sui mercati asiatici. Il costruttore olandese ha infatti concluso un accordo strategico con Truck World Auto Assembly (T.W.A.A) a Port Klang (Malesia) per la commercializzazione, la vendita e l'assistenza di Daf Trucks in Malesia. Daf amplia così il suo raggio d'azione in Estremo Oriente capitalizzando il suo successo in paesi come Taiwan, Indonesia, Singapore e Hong Kong. Inoltre, Malaysia Airlines ha inoltrato direttamente un primo ordine per sei veicoli Daf CF65. Oltre mille veicoli Daf con guida a destra circolano già sulle strade malesi, importati da T.W.A.A. dal Regno Unito come autocarri d'occasione. L'importatore malese intende ora soddisfare la domanda di veicoli Daf nuovi. "DAF gode di un'immagine estremamente positiva in Malesia - afferma Goh Tiong Guan, Direttore generale di T.W.A.A. - Il livello di soddisfazione dei clienti è senza precedenti. I veicoli Daf sono apprezzati per la qualità, l'affidabilità e i ridotti consumi di carburante. Per questo motivo, ci distinguiamo nettamente dalla concorrenza in termini di costi di esercizio". La Casa di Eindhoven sarà inizialmente presente in Malesia con tre versioni della celebre gamma CF: un cabinato CF65 a 2 assi con motore GR Paccar



da 6.7 litri e due trattori CF85 3 assi con assale motore singolo o doppio e motore MX Paccar da 12.9 litri. "La nostra ambizione è chiara - aggiunge Goh Tiong Guan - Saremo al servizio del mercato malese dalla capitale del paese, Kuala Lumpur. Il mercato locale comprende circa 3.500 unità. Nel prossimo futuro, pensiamo di essere in grado di vendere almeno 600 veicoli all'anno". Particolarmente forte è la presenza del brand olandese sul mercato taiwanese, dove è attivo fin dal 2006 e vanta una posizione leader del mercato tra i concorrenti europei. Il mercato dei veicoli industriali di Taiwan è in rapida crescita ed è sempre più interessato ai veicoli del vecchio continente. L'azienda Formosa Automobile Sales Corporation si occupa della commercializzazione e della vendita dei veicoli industriali Daf sull'isola, nonché dell'assemblaggio a livello locale. Grande successo hanno sul mercato locale i trattori CF85 a due e tre assi che vengono utilizzati principalmente nel trasporto con cisterne e container e nel settore edile. L'assemblaggio nel 2013 del duemillesimo veicolo CF a Taiwan è stata una significativa pietra miliare della partnership di Daf con FASC. FASC è per Daf un partner prestigioso e professionale, leader del settore, che mira a rafforzare la presenza di Daf a Taiwan, operando insieme a una rete di professionisti per la vendita e l'assistenza.

TENNECO

Il Magnum si tinge di nero

NUOVO, UNIFORME E PIÙ ELEGANTE COLORE PER GLI AMMORTIZZATORI MONROE MAGNUM PER VEICOLI COMMERCIALI. L'INTERESSANTE NOVITÀ È GIÀ PRESENTE NELLE MISURE DA 35 E 45 MM.



VALENTINA MASSA
PESCHIERA BORROMEIO

Gli ammortizzatori di primo equipaggiamento Monroe Magnum realizzati da Tenne-

co per veicoli commerciali hanno un nuovo colore - il nero - che riflette le preferenze del consumatore e la domanda di un incremento della capacità produttiva per l'af-

termarket Europeo. Il passaggio da giallo a nero è già effettivo per gli ammortizzatori Monroe Magnum da 35 mm e da 45 mm. Non sono previste modifiche per gli altri prodot-

ti; a ogni componente di Monroe Magnum vanno riconosciuti l'elevato design e la qualità originale che assicurano un vasto assortimento di applicazioni per veicoli com-

merciali e le migliori performance e affidabilità. "Nell'aftermarket dei veicoli commerciali - afferma Eric Van Schuerbeeck, Ride Control group Product Manager, Tenneco Europe Aftermarket - è stato riscontrato un aumento della domanda di ammortizzatori di colore nero, in quanto quest'ultimo offre un aspetto uniforme sui veicoli. In aggiunta, quasi tutti i nostri ammortizzatori prodotti per le case madri sono già neri, quindi questo cambiamento ci permette di soddisfare al meglio la domanda da parte dei consumatori dell'aftermarket, assicurando, inoltre, un processo di produzione più snello".

Con oltre 500 riferimenti dedicati a camion, rimorchi e autobus, in aggiunta ai 300 prodotti per veicoli leggeri e ai 200 ammortizzatori cabina, la gamma Monroe Magnum rappresenta la prima scelta possibile per distributori di ricambi per veicoli commerciali. Gli ammortizzatori Monroe Magnum da 35 mm e 45 mm offrono un significativo vantaggio di qualità e di performance: ogni ammortizzatore utilizza una valvola di compressione a tre livelli per migliorare l'efficienza, un tampone di fine corsa del pistone idraulico in grado di prevenire l'eccessiva estensione e possibili danni ai cuscinetti d'aria, oltre ad un duraturo design delle bocche.

CONTINENTAL

Durabilità al primo posto

I NUOVI PNEUMATICI CONTI HYBRID DELLA GENERAZIONE 3 SONO STATI SVILUPPATI APPOSITAMENTE PER IMPRESE CHE DANNO MAGGIOR IMPORTANZA ALLA VERSATILITÀ; ROTTE CHE CAMBIANO DI CONTINUO, AUTISTI CHE SI ALTERNANO E QUINDI LA RELATIVA IMPOSSIBILITÀ A TENERE SOTTO CONTROLLO I CONSUMI EFFETTIVI NÉ INCIDERE SULLO STILE DI GUIDA. I PNEUMATICI CONTI HYBRID DELLA GENERAZIONE 3 “RAPPRESENTANO LA SOLUZIONE PERFETTA PER IMPRESE CHE DEVONO MODIFICARE DI FREQUENTE NUMERO DI MEZZI OPERATIVI E TIPOLOGIE DI PERCORSO E CHE PER QUESTO SI AVVALGONO ANCHE DI AUTISTI TEMPORANEI”, SPIEGA DANIEL GAINZA, DIRETTORE COMMERCIALE CVT (COMMERCIAL VEHICLE TIRES) DI CONTINENTAL ITALIA.



LINO SINARI
MILANO

La Generazione 3 di Continental si arricchisce della nuova gamma Conti Hybrid, una gamma completa di pneumatici per autocarro svi-

luppata per chi, prima di tutto, richiede versatilità ed efficienza dei costi e non rinuncia a prestazioni eccellenti in tutte le condizioni di utilizzo del trasporto regionale.

Il 67 per cento del trasporto merci in Europa avviene a li-

vello nazionale e il traffico regionale sta avendo grandi incrementi. I cambiamenti nei comportamenti dei consumatori e il forte aumento delle vendite online hanno reso il fabbisogno di trasporto su strada molto più versatile. I

pneumatici hanno un ruolo importante, essendo il punto di contatto tra veicolo e strada. Per superare le sfide poste dalla guida giornaliera su ogni tipo di strada e anche nel traffico cittadino, Continental ha sviluppato la nuova gamma di

pneumatici Conti Hybrid, disponibili nei cerchi 17,5", 19,5" e ora anche 22,5": al pneumatico per asse sterzante Conti Hybrid HS3, lanciato nella seconda metà del 2014, si affianca quello per asse trattativo Conti Hybrid HD3.



Daniel Gainza, Direttore Commerciale CVT di Continental Italia



La gamma Conti Hybrid di Continental è stata progettata appositamente per un uso ottimale sia su strade regionali sia su autostrade e offre una durata maggiore del 20 per cento, nonché un'efficienza energetica superiore del 6 per cento.

“La gamma Conti Hybrid - spiega Daniel Gainza, Direttore Commerciale CVT di Continental Italia - intende soddisfare l'esigenza di aziende che mettono al primo posto la versatilità, ovvero è studiata per le flotte che hanno un modello di gestione che non permette la precisa misurazione dei consumi. Penso, ad esempio, ad aziende che cambiano di frequente le rotte, in cui gli autisti si alternano o vengono assunti in modo temporaneo. In questi casi le imprese non sempre hanno la possibilità di effettuare una formazione specifica che ottimizzi i consumi in funzione dello stile di guida e vogliamo offrire loro una scelta idonea, alternativa alla linea EcoPlus. EcoPlus è studiato per aziende che hanno un approccio più localizzato sull'efficienza, puntando fino all'ultima goccia di carburante”.

La gamma Conti Hybrid si rivolge quindi a imprese che non prediligono pneumatici “sostanziosi” come l'EcoPlus? “Sì - risponde Daniel Gainza - ma non la metterei su un piano di inferiorità delle caratteristiche: tutto dipende dall'approccio della clientela. La gamma Conti Hybrid garantisce equilibrio tra risparmio, chilometraggio e robustezza: una flotta che veda di frequente modificarsi il numero dei mezzi operativi e che si avvalga di autisti temporanei giustamente esige durata, prestazioni e flessibilità, piuttosto che investire su un piano a lungo termine che tenga presenti parametri quali chilometraggio, tipologia di percorso e competenza degli autisti”.

Il pneumatico per asse sterzante Conti Hybrid HS3 presenta un battistrada con più gomma grazie alla tecnologia “Plus Volume Pattern” che aggiunge più battistrada nelle aree a minor deformazione, contribuendo al miglioramento della resa chilometrica e aumentando la vita utile fino al 17 per cento. Il nuovo pneumatico per asse trattativo Conti Hybrid HD3 offre una durata fino al 20 per cento superiore rispetto al suo predecessore: il nuovo design dei tasselli dotati di lamelle con geometria tridimensionale, estese per circa due terzi della profondità totale del battistrada, assicura una trazione ottimale durante tutta la durata del Conti Hybrid HD3 anche in caso di accelerazione e frenata su bagnato garantendo una maggiore rigidità del battistrada. La nuova mescola del battistrada prolunga dell'8 per cento la vita utile di Conti Hybrid HT3: la tenuta migliorata del pneumatico sul bagnato gli assicura la classe B dell'Etichetta Europea per aderenza sul bagnato e il valore B per efficienza di consumo carburante.

PIONIERE DI UN NUOVO SEGMENTO: IL MASS-PREMIUM

RINASCE NEL TRUCK LO STORICO MARCHIO SEMPERIT

Archiviato un 2014 di tutto rispetto, Continental si avvia in questa fase del 2015 ad applicare la propria strategia sulla base dell'analisi delle tendenze di mercato. Corollario della strategia - che vede l'Italia come mercato pioniere - è la rinascita del brand Semperit, da poco meno di due decenni sparito dalla scena, che oggi torna per proporsi come alternativa valida ai pneumatici premium.

“Il segnale che arriva dal mercato - afferma Daniel Gainza, Direttore Commerciale CVT di Continen-



tal Italia - è chiaro: molti trasportatori non possono permettersi pneumatici premium ma vorrebbero un'alternativa di qualità a brand inferiori, per restare competitivi rispetto alle grandi flotte. Quale ri-

sposta può dare un produttore globale come Continental? I pneumatici premium continuano a rappresentare il nostro fiore all'occhiello ma vanno a soddisfare l'esigenza di aziende che vantano una situazione idonea. L'ipotesi alternativa è proporre un marchio affidabile per qualità, che goda dei servizi di base garantiti da Continental, ma nel contempo consenta un risparmio immediato. Con il marchio Semperit andremo a offrire un ventaglio di soluzioni che, in termini di prestazioni (viaggi su bagnato, robustezza, chi-

lometraggio e virtuosità nei consumi), non hanno nulla da invidiare. Cominceremo a proporre i nuovi pneumatici Semperit a partire dalle dimensioni più importanti per poi andare a costituire un'offerta completa ma snella”.

Storico marchio nato ai primi del Novecento, Semperit dunque torna sul mercato e, in particolare, rinasce sul mercato italiano, che diventa una sorta di “prova sul campo” per poi proseguire con l'espansione in tutta Europa.

“Siamo orgogliosi di iniziare in Italia - dichiara Daniel Gainza - anche se questo ci affida una forte responsabilità: è la dimostrazione che il Gruppo Continental ritiene quello italiano un mercato di asso-

luto interesse in vista della ripresa dell'economia. Siamo nel contempo convinti della necessità di ampliamento di strategia, che del resto giunge dopo mesi di studio effettuato sullo sviluppo di un'offerta basata su brand secondari presenti sul mercato: Semperit sarà il marchio pioniere di un segmento che potremmo definire mass-premium, di professionisti che si considerano premium, che vogliono essere trattati come premium e che, pur non riconoscendo il valore di un'offerta premium classica, non vogliono utilizzare brand economici. Per questi professionisti Semperit rappresenterà un'offerta “easy” che consentirà di avere subito un minore impatto sui costi”.

URBANO LANZA
MILANO

L'Italia per Goodyear Dunlop diventa "progetto pilota" per la nuova strategia che, nel segmento dei truck, punta sull'e-commerce e su un marchio che, pur avendo fatto la storia dei pneumatici negli Usa, di fatto per il mercato italiano ed europeo è un'assoluta novità. Si tratta di Kelly Tires, storico marchio americano: era addirittura il 1894 quando, nell'Ohio, nasceva il brand statunitense, sinonimo di prezzo competitivo e qualità allo stesso tempo. E proprio su questo segmento, fortemente orientato al prezzo competitivo, punta Goodyear per passare all'attacco del segmento dei truck, ma con una modalità che sul panorama è un'esclusiva: Goodyear è l'unico produttore di pneumatici per le flotte che ha realizzato un portale web dedicato, visto che il ventaglio di pneumatici Kelly - quattro prodotti nelle misure più diffuse sul mercato - sarà commercializzato esclusivamente on line attraverso il sito www.kellytires.it, utilizzabile da pc, cellulare, tablet, palmare ecc., e già operativo. Il trasportatore acquista su internet - pagando con carta di credito o bonifico, su piattaforma di sicurezza - dopodiché decide se farsi portare i pneumatici a casa, in azienda o in appoggio presso uno dei duecento rivenditori che, già partner Goodyear, hanno finora aderito alla rete. "In questo modo - spiega Nicola Scalco, Channel Manager BU

GOODYEAR

Arriva Kelly, si compra on line

STRATEGIA FORTEMENTE ORIENTATA AL PREZZO COMPETITIVO QUELLA ALLA BASE DEL LANCIO, AUTENTICA PREMIÈRE EUROPEA, DEL BRAND AMERICANO, CHE NEGLI STATI UNITI È SINONIMO DI OTTIMO RAPPORTO PREZZO-PRESTAZIONI. PRIMO ESPERIMENTO DI PIATTAFORMA DI VENDITA WEB DI PNEUMATICI PER AUTOCARRO GESTITA DIRETTAMENTE DAL PRODUTTORE, L'E-COMMERCE KELLYTIRES.IT PUNTA SU PRODOTTI CONCEPITI CONSIDERANDO LE TIPICHE PERCORRENZE SULLE STRADE ITALIANE, OSSIA A PREVALENZA REGIONALE MA ANCHE CON TRATTI AUTOSTRADALI CON FREQUENTI STOP-AND-GO.

Commercial Goodyear Dunlop Italia - copriamo l'intero territorio nazionale: digitando la località prescelta, il sito offrirà sei possibili indirizzi di rivenditori più vicini, dove il trasportatore troverà i pneumatici, potrà usufruire dei servizi, entrare in conoscenza con il nostro partner, che potrà soddisfare eventuali ulteriori esigenze della sua flotta, trattandosi di un rivenditore anche di marchi Goodyear e Dunlop".

Calcolando un risparmio di circa il 25-30 per cento rispetto a un pneumatico premium, il costo è decisamente l'arma su cui punta Goodyear con il brand Kelly. "Ci rivolgiamo - aggiunge Nicola Scalco - a quelle circa 97mila flotte che, in Italia, contano meno di 30 veicoli: il nostro obiettivo è crescere in quest'ambito. Le motivazioni che stanno alla base di una scelta quale quella dei pneumatici Kelly può essere legata a tanti fattori: veicoli spesso fermi, percorsi che producono tagli frequenti. A questi professionisti proponiamo pneumatici dall'ottimo rapporto prezzo-prestazioni".

I pneumatici Kelly nasco-

no nei siti produttivi EMEA di Goodyear, per lo più nello stabilimento turco. Viaggeranno sulla medesima piattaforma logistica Goodyear, quindi passando attraverso i due hub di Novara e Aprilia. "Si tratta - ha proseguito Nicola Scalco - di pneumatici altamente versatili, dotati di marcatura M+S (per i pneumatici trattivi), riscalpibili e ricostruibili. Sono stati concepiti

considerando le tipiche percorrenze sulle strade italiane, ossia a prevalenza regionale ma anche con tratti autostradali con frequenti stop-and-go, e garantiscono robustezza, comfort, maneggevolezza e un ottimo chilometraggio".

Goodyear, che ha integrato Kelly nel suo portafoglio di brand dal 1990, con questo progetto conferma la volontà di offrire nuove solu-

zioni per rispondere alle necessità di trasportatori e rivenditori. "Grazie a questo progetto - precisa il manager Goodyear - i rivenditori potranno aumentare il traffico nel punto vendita, sviluppando business aggiuntivo e acquisendo nuovi clienti grazie alla visibilità garantita dall'adesione al network. I rivenditori aderenti saranno inseriti all'interno del sito www.kellytires.it e vi-



Sopra e sotto due pneumatici della gamma Kelly Tires, brand americano che viene commercializzato in Italia esclusivamente on line.

lizzando al tempo stesso i nostri dealer e il loro business".

La gamma Kelly è attualmente composta dai pneumatici Armorsteel KSM 315/80R22.5 per asse sterzante, Armorsteel KDM+315/80R22.5 per asse trattivo, Armorsteel KRM 385/65R22.5 per asse rimorchio e Armorsteel KMS 12.00R20 per asse sterzante e trattivo.

"L'obiettivo - ha concluso Nicola Scalco - è introdurre prossimamente nuove misure per offrire una gamma ancora più ampia".



sualizzati dagli utenti al momento dell'acquisto in base a un efficace sistema di geolocalizzazione. Anche le flotte potranno beneficiare del network, individuando più velocemente rivenditori di qualità, garantiti dall'affiliazione alla rete Goodyear. Questo lancio si inserisce all'interno della strategia Goodyear di esplorare canali ad alto potenziale, come quello dell'e-commerce, va-

Iveco with



DAILY HI MATIC

CAMBIO AUTOMATICO A 8 RAPPORTI UNICO NEL SUO SEGMENTO

PIACERE DI GUIDA ASSOLUTO



CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde

800-800288

**PRIMO
CAMBIO AUTOMATICO
A 8 RAPPORTI**

per massimo comfort e sicurezza

**ECCEZIONALE RISPARMIO
DI CARBURANTE**

grazie alle modalità Eco e Power

**COSTI DI MANUTENZIONE
E RIPARAZIONE RIDOTTI
DEL 10%***

grazie all'affidabilità
e alla durata record

*rispetto a un cambio manuale

**BEST-IN-CLASS
PER PRESTAZIONI**

potenza (205 CV)
e coppia (470 NM)



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

J. Sweeney, Presidente International Van Of The Year

NUOVO DAILY. L'ITALIA CHE VINCE. 

IVECO

WWW.IVECO.IT

VEICOLI COMMERCIALI

CITROËN

Noleggio efficace e sicuro



VAN4YOU DAL 2010 SI PROPONE COME POSSIBILE SOLUZIONE A PRIVATI E ARTIGIANI/PMI IN UN PERIODO DI ATTIVITÀ ALTALLENANTE: UTILIZZARE IL VEICOLO SOLO PER IL PERIODO CHE SERVE. RETE IN FRANCHISING CON 18 FILIALI NEL CENTRO E NORD ITALIA ENTRO LA FINE DEL 2015, UNA FLOTTA DI OLTRE DUECENTO MEZZI IN DIVERSE FURGONATURE E ALLESTIMENTI SODDISFA A 360 GRADI LE ESIGENZE DI TRASPORTO. IL PARCO È COSTITUITO PER L'80 PER CENTO DA VEICOLI DEL DOUBLE CHEVRON: "VERSATILITÀ DELLA GAMMA, ROBUSTEZZA DEI PRODOTTI, EQUIPAGGIAMENTI E CUSTOMER CARE RAPPRESENTANO IL PLUS CHE CI HA PORTATI ALLA PARTNERSHIP CON CITROËN", SPIEGA L'AMMINISTRATORE MASSIMO DEL MUL.

MAX CAMPANELLA
MONZA

Citroën Nemo, Berlingo, Jumpy e Jumper è una gamma di veicoli commerciali dal design, motori e equipaggiamenti tanto innovativi quanto efficaci che il marchio del Double Chevron ha sviluppato per i professionisti. Punto di forza dei veicoli commerciali Citroën doti di robustezza, versatilità e durabilità in grado di soddisfare le esigenze più difficili dei professionisti per ogni tipo di mission, ivi compresa quella del noleggio, per antonomasia utilizzo che mette a dura prova un veicolo da lavoro: autisti che cambiano quasi tutti i giorni (ciascuno con un proprio stile di guida, di utilizzo di freno, acceleratore ecc.), chilometri macinati ogni volta lungo percorsi differenti e anche con carichi differenti. Dall'idraulico al fiorista, dal mobiliere al privato occasionale, non v'è giorno in cui un furgone da noleggio non subisca una sorta di "shock" per il differente utilizzo, senza contare le volte che alla guida si ritrova con un conducente che - complice l'omologazione della patente - pensa di guidarlo come fosse una vettura.

Insomma, più che compagni di lavoro fidati i veicoli commerciali per noleggio sono autentici protagonisti di missioni dure, alle quali Citroën risponde con veicoli efficienti e sicuri. La testimonianza arriva da VAN4YOU, oggi rete di veicoli commerciali da noleggio a breve termine che, tramite una formula commerciale in franchising, è presente nel nord e centro Italia e tuttora in fase di espansione e possiede una flotta di oltre duecento automezzi, per l'80 per cento di marca Citroën. Amministratore e fondatore di VAN4YOU - la cui direzione ha sede a Monza, non distante dall'autodromo e dalle principali arterie sulla direttrice Milano-Lecco-Como-Varese - è Massimo Del Mul, che nel 2009, messa alle spalle una significativa esperienza di dirigente d'azienda nel settore dei servizi (Autogrill, DHL, Mail Boxes Etc) e con un master in gestione d'azienda



Massimo Del Mul, Amministratore della VAN4YOU

presso il MIP (Business School del Politecnico di Milano), decide d'investire nel noleggio a breve termine di veicoli professionali. È l'alba di una crisi economica che negli anni a venire provocherà un'autentica rivoluzione un po' in tutti i settori, modificando profondamente la geografia economica d'Italia e Europa. Lui, Massimo Del Mul, nel suo dna ha la vocazione imprenditoriale e da buon triestino forti doti d'intuizione. Partito proprio da alcune intuizioni, a lungo affinate dopo avere effettuato approfondite analisi sugli altri mercati europei (soprattutto anglosassoni) oltre che su quello italiano, nel 2010 dà vita a un brand che a fine 2015 conterà 18 filiali e propone soluzioni per i privati e artigiani/pmi proprio per rispondere alle esigenze mutate in seguito alla crisi economica. "Il noleggio - spiega Massimo Del Mul - si propone proprio come una delle risposte più efficaci al momento di difficoltà economica che stiamo vivendo. Fino al 2008 l'artigiano aveva uno o più veicoli di proprietà che usava tutti i giorni: se li utilizza un paio di volte alla settimana, trova nel noleggio a breve termine una possibile alternativa. Stesso discorso vale per le piccole e medie

imprese che possedevano una flotta: il noleggio è una possibilità per ottimizzare i loro bilanci". Non occuparsi della manutenzione, non dover trovare una location adatta per il rifugio del mezzo, usarlo e pagarlo solo per il periodo di effettivo utilizzo rappresentano il plus offerto dal noleggio.

Dal 2010 il progetto prende piede: da Monza - dove VAN4YOU possiede anche una sede operativa - la rete si espande. E Massimo Del Mul ritiene opportuno affidarsi a un partner, a un unico costruttore che dia fiducia e sostegno. È a quel punto che incrocia Citroën. "Avevamo provato diversi brand - spiega l'Amministratore dell'azienda monzese - e ne cercavamo uno che soddisfacesse innanzitutto la necessaria flessibilità nella gamma: i nostri clienti sono rappresentanti di ogni categoria professionale, dall'e-

lettricista che ha bisogno di veicoli cargo di dimensioni contenute fino ai mobiliere che necessitano di veicoli Gran Volumi, dai ribaltabili ai veicoli per giardinaggio fino al privato che usa il furgone in via occasionale per un trasporto o un trasloco. Citroën risponde in modo efficace a quest'istanza: la quota più importante della flotta è costituita da Citroën Jumper, che abbiamo in diverse furgonature e allestimenti, ivi compresa la temperatura controllata per il trasporto di alimenti o farmaci. Citroën Jumper rappresenta il mezzo adatto per chi ha bisogno di spazio o di caricare parecchio peso, con un volume di carico che arriva fino a 20 mc. Abbiamo inoltre dei Citroën Jumpy e Berlingo per esigenze di trasporto cittadino, che abbinano comfort da vettura per muoversi sicuri nel traffico con volumi di carico che arrivano fino a 5 mc".

Qual è il punto di forza che, grazie a Citroën, consente a VAN4YOU di dare alla clientela il servizio che si aspetta? "Avere a disposizione - risponde Massimo Del Mul - una gamma pronta: dal classico centinato al furgone con pedana mobile, dai ribaltabili al frigorifero abbiamo ogni tipo di veicolo per affrontare la mission del giorno. Ogni cliente può trovare il mezzo più adatto alle sue esigenze e questo è possibile solo grazie a una gamma che copre tutti i possibili utilizzi". Il "matrimonio" con Citroën prosegue con beneficio per entrambi i player. In particolare Massimo Del Mul apprezza gli sforzi della Casa francese negli allestimenti. "Fino a un paio d'anni fa - aggiunge il manager monzese - la forza del marchio Citroën era nei furgonati, oggi la gamma propone dei veicoli allestiti che abbiamo subito acquisito per inserirli nella flotta".

Con circa diecimila noleggi effettuati nel 2014 e un trend in aumento quest'anno, anche grazie all'Expo, la rete di VAN4YOU dà lavoro a circa una quarantina di persone che operano nelle diverse agenzie e come fiore all'occhiello ha la garanzia al cliente di un veicolo efficiente e adatto in ogni momento. "Da questo punto di vista - prosegue Massimo Del Mul - anche l'assistenza garantita da Citroën rappresenta un plus: il customer care a 360 gradi riduce i tempi di fermo macchina, che nel nostro caso rappresentano un forte danno. Altra nota di merito gli equipaggiamenti di comfort e di sicurezza attiva e passiva, che i veicoli Citroën hanno di serie: sono gli stessi clienti a darci un feedback in questo senso, soprattutto coloro che non avevano guidato prima un mezzo Citroën e non si aspettavano di trovare un veicolo così confortevole da usare e da guidare".

Azienda che ha trovato in Citroën un autentico riferimento, VAN4YOU guarda con ottimismo al futuro. "Il settore del noleggio - afferma in conclusione Massimo Del Mul - continuerà a crescere: la clientela professionale apprezza l'offerta modulare e la possibilità di pagare il veicolo solo nel periodo nel quale necessita".



Uno dei veicoli commerciali Citroën che fanno parte della flotta VAN4YOU.

PER CHI
HA GRANDI
CAPACITÀ
NESSUN
TRAGUARDO
È LONTANO.



CITROËN NEMO
DA 159€

CITROËN BERLINGO
DA 159€

CITROËN JUMPY
DA 259€

CITROËN JUMPER
DA 259€

CON NUOVO "LEASING PRO" TAN 1,99%, 5 ANNI DI MANUTENZIONE PROGRAMMATA E 5 ANNI DI GARANZIA INCLUSI.

APPROFITTA INOLTRE DELLA NUOVA OFFERTA -50% SU TUTTE LE OPZIONI.

SCOPRI LA CAPIENZA E L'AFFIDABILITÀ DELLA GAMMA DEI VEICOLI COMMERCIALI CITROËN, ADATTA A QUALSIASI ESIGENZA LAVORATIVA E SPONSOR UFFICIALE DEL TEAM TINKOFF-SAXO.



CRÉATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN preferisce TOTAL Offerta delle concessionarie che aderiscono all'iniziativa al netto di IVA, MSS e IPT, per Clienti Aziende. Gli sconti sulle opzioni sono calcolati sul listino IVA inclusa. Esempio di leasing per possessori Partita IVA su Citroën Berlingo Van L1 1.6 HDi 75 2 Posti : prezzo promo € 9.405 (IVA esclusa, messa su strada e IPT escluse), in caso di rottamazione di un veicolo. Primo canone anticipato € 3.235,65 + IVA (imposta sostitutiva inclusa), 59 canoni successivi mensili da € 159,49 + IVA e possibilità di riscatto a € 1.583,74 + IVA. Nessuna Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 1,99%, isc 3,79%. Inclusive nel canone Spese di Gestione contratto (che ammontano a 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita veicolo decurtato del primo canone), servizi facoltativi IdealDrive Business (contratto di estensione di garanzia e manutenzione programmata per 5 anni o fino a 100.000 km, importo mensile del servizio € 27,45 + IVA) e Azzurro Insieme Progress (Antifurto con polizza furto e incendio - Pr. Va, Importo mensile del servizio € 18,01 + IVA). Offerta valida fino al 30/06/2015. Salvo approvazione Banque PSA Finance-Succursale d'Italia. Fogli informativi presso la Concessionaria.

RENAULT

Fratelli coltelli

TRAFIC CONTRO TRAFIC. ABBIAMO EFFETTUATO LO STESSO PERCORSO MONZA-VERONA UTILIZZANDO IL NUOVO LEADER DEI LEGGERI DELLA LOSANGA MA CON DUE DIFFERENTI MOTORI: IN ANDATA AL VOLANTE DI UN TRAFIC 1.6 dCi DA 140 CAVALLI, AL RITORNO CON UN 1.6 dCi DA 120 CAVALLI CON START&STOP. DI PARI CILINDRATA, ENTRAMBI A INIEZIONE COMMON RAIL CON TWIN TURBO, LA BATTAGLIA SI GIOCA SUI CONSUMI, PER I QUALI PREVALE (MA DI POCO) LA VERSIONE DA 120 CAVALLI. PIÙ STABILE LA VERSIONE DA 140 CAVALLI, ANCHE GRAZIE A PNEUMATICI DI MAGGIORE DIMENSIONE.



PIETRO VINCI
VERONA

È trascorso esattamente un anno dal lancio dei nuovi Renault Trafic e Master, con i quali la Losanga sta conducendo quest'anno la sua offensiva nel segmento dei veicoli commerciali leggeri. Nella gamma, tutta prodotta in Francia, Trafic è il guerriero Renault nel segmento dei furgoni medi, scelti dai professionisti sulla base di parametri quali l'abitacolo, che deve essere comodo e spazio-

so per l'utilizzo da "ufficio mobile", il vano di carico che deve essere pratico e agevole nell'accesso, non da ultimo il parametro dei consumi. Oggi istanze di efficienza e performance devono necessariamente combinarsi con il risparmio di carburante. Su quest'ultimo aspetto Renault propone su Trafic una serie di motorizzazioni che beneficiano delle migliori tecnologie frutto dell'esperienza e dei successi della Losanga in Formula 1. I diversi propulsori, adattati alle specifiche

esigenze dei clienti professionali, coniugano sobrietà e flessibilità. Il Trafic di terza generazione - che nasce nel sito produttivo di Sandouville - utilizza il propulsore R9M, proposto in versioni single turbo (90 o 115 cv) o Twin Turbo (120 Start&Stop

o 140 cv con o senza Start&Stop). Per scoprire la differenza tra i due propulsori Twin Turbo li abbiamo utilizzati entrambi sul medesimo percorso, viaggiando da Monza a Verona in andata al volante di Renault Trafic da 140 cv, al ritorno con quello

da 120 cv. Entrambi con cilindrata da 1.598 cc, erano entrambi equipaggiati con cambio manuale e sistema R-Link (navigatore TomTom integrato, Bluetooth con USB, schermo da 7" e comandi al volante), con paratia completa lamierata con botola, panchetta uso ufficio, rivestimento pianale di legno e rivestimento laterale in plastica della zona di carico. Il primo era dotato di sistema Start&Stop, il secondo no. Tutte e due le motorizzazioni rispettano i criteri della norma Euro 5b+ e sono già predisposte per rispettare la norma antinquinamento Euro 6b.

Dotati della tecnologia Twin Turbo (ovvero a due turbocompressori), entrambi i propulsori eccellono in potenza, ripresa ed economia d'esercizio, scendendo sotto la soglia dei 6 l/100 km. Raggiungiamo il paraggio del Salone Transpotec Logitec con il furgone da 120 cv quasi a pieno carico: le riprese sono franche e le accelerazioni efficaci. Con questo nuovo propulsore, che coniuga grande sobrietà, comfort e agilità di guida, Renault Trafic si posiziona sicuramente ai massimi livelli della categoria in termini di consumi ed emissioni di CO2: lungo un tragitto a tratti urbano e per metà tangenziale, registriamo consumi in media pari a 5,9 l/100 km, che erano però scesi a 5,5 nel tratto autostradale. Rispetto alla motorizzazione dCi 115 con single turbo, questo furgone consuma praticamente 0,6 l/100 km in meno, offrendo nel contempo migliori accelerazioni: lungo l'arteria che da Verona conduce a Lazise passiamo da 0 a 100 km/h in 12 secondi rispetto ai 12,4 segnalati nella versione con single turbo. Senza contare le riprese estremamente dinamiche, che consentono sorpassi rapidi e sicuri.

Il motore Energy dCi 140 Twin Turbo propone un supplemento di potenza e forti

accelerazioni anche ai bassi regimi. Mettiamo alla prova le sue performance nel tragitto da Verona Fiere a Bussonello: acceleriamo da 0 a 100 km/h in meno di 11 secondi, grazie alla coppia immediatamente disponibile (270 Nm già a 1.250 g/min).

La vera battaglia tra i due "fratelli" si gioca sui consumi, che possiamo ridurre utilizzando gli strumenti di bordo di eco-guida: "ECO mode", indicatori di stile di guida e di cambio di marcia. Senza sistema Start&Stop, la versione da 140 cv resta comunque eccellente nel tratto autostradale: registriamo una media di 5,8 l/100 km, di poco superiore a quanto registrato con la versione da 120 cv, che però intorno al centro della città veneta, quindi in percorso esclusivamente urbano, ha fatto registrare poco più di 6,5 l/100 km, a fronte dei 7,5 l/100 km in media superati dal "fratello" maggiore. Del resto quella da 140 cv è una motorizzazione ideale per carichi molto pesanti, lunghi tragitti, operazioni di rimorchio ma anche guida in montagna: di ritorno in direzione di Monza colpisce l'estrema stabilità di questo veicolo, merito anche della maggiore dimensione dei pneumatici (215/65R rispetto ai 205/65 R dei "fratelli minori").

Quanto a sicurezza, i due Trafic - come il resto della gamma - sono equipaggiati con l'ESP di ultima generazione, dotato delle più recenti innovazioni tecnologiche in materia di sicurezza attiva e passiva: Extended Grip, Hill Start Assist e all'occorrenza il controllo di stabilità del rimorchio. L'Extended Grip è un sistema avanzato di controllo della trazione che agisce sulle due ruote anteriori per migliorare l'aderenza alla strada in qualsiasi condizione. Nelle campagne tra Verona e Lazise, in prossimità di un fondo reso scivoloso dal fango, lo attiviamo tramite

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Renault

Nome: Trafic

Carrozzeria: Furgone 3 posti L1 H1, trazione anteriore, porta scorrevole lato destro e porte posteriori lamierate.

Motore: 1.6 dCi Twin Turbo 140 cv. Cilindrata: 1.598 cc.

Carburante: gasolio. Potenza max: 103 kW/140 cv. Coppia max: 340 Nm a 1.500 giri/min.

Livello ecologico: Euro 5.

Cambio: manuale 6 marce.

Dimensioni (mm): lunghezza 4.999; larghezza 1.956; altezza 1.971; passo 3.098.

Peso totale a terra: 2.760 kg.

Volume di carico: 5,2 mc.

Diametro di sterzata: 11,84 m (tra marciapiedi), 12,4 m (tra muri).

Dotazioni: Paratia con botola, panchetta uso ufficio, Pack Media Navigation, Radar di prossimità, rivestimento pianale in legno, rivestimento laterale in plastica.

Consumi: 6,5 l/100 km (ciclo misto).

Emissioni di CO2: 170 g/km.



Sopra e in alto, uno dei due Renault Trafic impiegati nel nostro test drive. È equipaggiato con propulsore 1.6 dCi Twin Turbo.

COME FUNZIONA LA TECNOLOGIA TWIN TURBO CHE CONCILIA COPPIA AI BASSI REGIMI E POTENZA ELEVATA

IL DIESEL CON DUE TURBOCOMPRESSORI MONTATI IN SERIE

La tecnologia "Twin Turbo" consente di conciliare coppia ai bassi regimi (80 per cento della coppia massima raggiunto fin da 1.250 giri/minuto) e potenza elevata (riserva di potenza) su un motore Diesel, con immediato vantaggio in termini di piacere di guida. Ma come funziona la tecnologia Twin Turbo?

Il sistema comprende due turbocompressori montati in serie. Il primo turbo a bassissima inerzia eroga una coppia elevata fin dai bassi regimi, a vantaggio di una grande reattività nelle fasi di accelerazione e di ripresa. A garanzia di una guida agile e vivace, l'80 per cento della coppia massima è disponibile da

1.250 g/min, per una guida reattiva, un'accelerazione ai bassi regimi e riprese incisive, che non richiedono lo scalo di marcia.

Il secondo turbo subentra ai regimi più elevati e consente di ottenere una maggiore potenza (87,5 cv/litro di cilindrata) per un'accelerazione costante regolare e lineare. Il propul-

sore funziona sempre nella fascia di rendimento ottimale, a vantaggio immediato dei consumi e delle emissioni di CO2. Se equipaggiato con Stop & Start ed ESM (Energy Smart Management), recupera inoltre l'energia in frenata e in decelerazione con un ulteriore risparmio sui costi.



Il frontale del nuovo **Trafic** esprime robustezza e dinamismo in un equilibrio stilistico moderno ed esteticamente attraente.

un pulsante e viene visualizzato il messaggio "Modalità fondo scivoloso". Una possibilità che apprezzeranno i professionisti che nella loro attività quotidiana si trovano con frequenza alle prese con strade caratterizzate da presenza di neve o sabbia. Il sistema di assistenza alle partenze in salita si attiva auto-

maticamente in caso di partenze su pendii superiori al tre per cento: in attesa a un incrocio con semaforo rosso, alla partenza su strada in pendenza il dispositivo impedisce al veicolo di indietreggiare per due secondi, e ci lascia il tempo di rilasciare tranquillamente il pedale del freno e premere l'accelerato-

re. Trascorsi i due secondi, se non acceleriamo il sistema allenta la pressione sul freno per lasciar indietreggiare dolcemente il veicolo. La funzione antiribaltamento identifica situazioni potenzialmente pericolose, in cui la scocca adotta un angolo di rollio troppo importante e reagisce frenando in modo mirato una o più ruote per ristabilire la stabilità del veicolo. L'ABS, dotato di ripartitore della frenata EBV e completato dall'AFE (Assistenza alla Frenata d'Emergenza), consente di beneficiare rapidamente di tutta la potenza di frenata, evitando al contempo di bloccare le ruote, per tenere sotto controllo la traiettoria del veicolo.

Specifica per le versioni "furgone" la paratia divisoria, conforme al "test del frigo". Frutto dell'esperienza Renault nel campo della sicurezza, questo test, più severo rispetto alle esigenze normative, consiste nel fissare nel vano di carico un cubo che simula un frigorifero. Dopo il crash-test del veicolo, gli ingegneri verificano che la deformazione della paratia non abbia impattato i passeggeri della cabina. Nel vano di carico apposti anelli di ancoraggio al suolo, rinforzati e a

metà altezza, consentono di bloccare i carichi trasportati, nel nostro caso plichi di riviste che, messi in sicurezza, durante il viaggio non si spostano continuamente da una parte all'altra.

Al parcheggio di Verona Fiere di grande utilità il Parking camera, disponibile in opzione, che mettiamo alla prova con la versione da 140 cv. La parking camera si trova accanto allo stop posteriore, nella parte superiore delle porte a battenti o del portellone. La sua posizione rialzata consente una buona visibilità della zona posteriore (visibilità nelle immediate vicinanze del paraurti, percezione degli angoli e della parte superiore del veicolo) e ci permette di eseguire una manovra precisa. L'immagine viene proiettata sullo schermo del navigatore e, associata al radar posteriore, consente di individuare gli ostacoli che si trovano dietro il veicolo in caso di manovre particolarmente difficili da realizzare con un veicolo commerciale, soprattutto per le versioni, come quelle della nostra prova, con paratie lamierate. Grazie a R-Link, disponiamo di una visualizzazione della traiettoria in funzione dell'angolo di rotazione del

Renault Pro+

Efficacia e professionalità sull'intero territorio nazionale

L leader da 17 anni in Europa sul mercato dei veicoli commerciali, nel 2009 Renault ha sviluppato il programma Renault Pro+, un'organizzazione su misura per i professionisti, a oggi presente, con 35 centri, sull'intera Rete nazionale. Renault Pro+ assicura una risposta pratica ed efficace a ogni esigenza dei clienti professionali, sviluppata attorno al concetto di "one stop shop" (tutto in un unico luogo), dalla vendita all'assistenza. Renault Pro+ si conferma così a garanzia dell'impegno su cinque assi. Il primo riguarda la professionalità del personale di vendita e post-vendita specializzato: Renault eroga programmi di formazione specifici per il personale Pro+, per creare uno spazio di vendita e assistenza che risponda appieno alle esigenze dei clienti professionali.

Secondo pilastro la visibilità della gamma Renault a uso professionale, compresi i veicoli allestiti: grazie agli ampi spazi disponibili per l'esposizione dei mezzi, ogni professionista può trovare risposta alle proprie necessità.

Segue la prossimità dei servizi correlati all'utilizzo professionale del veicolo: secondo la logica del one stop shop, il professionista può acquistare sullo stesso sito veicoli nuovi o usati, accessori e allestimenti specifici, soluzioni finanziarie, contratti di manutenzione, noleggio ecc. In linea con quanto avviene in una concessionaria di auto, il personale propone sistematicamente una prova dei veicoli commerciali, senza appuntamento. A ciò si aggiunge la presentazione di una proposta commerciale entro 48 ore, conforme alle specifiche esigenze di ciascun cliente.

Terzo asse proattività e tempestività nell'assistenza post-vendita: grazie a un'organizzazione flessibile e a equipaggiamenti e attrezzature adatti ai veicoli fino a 7 t, la Rete Pro+ è in grado di assicurare interventi di assistenza in tempi brevi, annunciati e rispettati. Per contribuire alla continuità dell'attività dei clienti professionali, gli orari dell'officina sono prolungati, le diagnosi effettuate entro



un'ora e la manutenzione realizzata entro otto ore lavorative, senza appuntamento. Infine, per qualunque riparazione, Renault Pro+ s'impegna a presentare al professionista un preventivo dettagliato entro quattro ore, indicando la data di messa a disposizione del veicolo.

Infine, ultimo ma non meno importante pilastro la disponibilità di una soluzione di mobilità: in caso di immobilizzo del veicolo, la rete Renault Pro+ propone una soluzione di mobilità che può portare alla messa a disposizione di un veicolo sostitutivo della stessa categoria. Dedicata anche ai proprietari di veicoli allestiti, la Rete Pro+ fornisce un servizio di assistenza specializzata, relativa alle esigenze specifiche di ogni professionista.

volante ed eseguiamo la manovra senza problemi.

Integrato nella parte interna dell'aletta parasole lato passeggero, troviamo quello che Renault ha battezzato "Wide View", un ampio specchio aggiuntivo che raddoppia l'angolo di visione laterale posteriore, permettendoci di individuare più facilmente la presenza di un ve-

colo nella zona dell'angolo morto, e migliorando la visibilità negli incroci e durante le manovre di retromarcia. Il retrovisore a doppia sfera migliora la visibilità per facilitare le manovre, la superficie asferica riduce l'angolo morto, mentre la parte inferiore consente di vedere le ruote e la parte inferiore delle fiancate.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Renault

Nome: Trafic

Carrozzeria: Furgone 3 posti L1 H1, trazione anteriore, porta scorrevole lato destro e porte posteriori lamierate.

Motore: 1.6 dCi Twin Turbo 120 cv con Start&Stop. Cilindrata: 1.598 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 88 kW/120 cv. Coppia max: 320 Nm a 1.500 giri/min.

Livello ecologico: Euro 5.

Cambio: manuale 6 marce.

Dimensioni (mm): lunghezza 4.999; larghezza 1.956; altezza 1.971; passo 3.098.

Peso totale a terra: 2.740 kg.

Volume di carico: 5,2 mc.

Diametro di sterzata: 11,84 m (tra marciapiedi), 12,4 m (tra muri).

Dotazioni: Rivestimento laterale in plastica della zona di carico, pianale in legno con rivestimento in resina, Pack Media Navigation (Climatizzatore manuale, navigatore TomTom integrato, Radiotuner Bluetooth con USB, AUX; schermo 7" e comandi al volante); panchetta uso ufficio, paratia completa lamierata con botola.

Consumi: 5,9 l/100 km (ciclo misto).

Emissioni di CO2: 155 g/km.



Il **Trafic L1** ha una lunghezza totale di circa 5 metri. A destra, l'accesso posteriore al vano di carico.



MAHINDRA

È un pick-up il Genio della lampada

È QUESTO IL NOME DELLA NUOVA PROPOSTA DELL'INDIANA MAHINDRA CHE PROPONE SUL MERCATO, CON UN LISTINO PREZZI CHE PARTE DA POCO PIÙ DI 10MILA EURO, UN MEZZO DI TRASPORTO E DI LAVORO IDEALE PER ARTIGIANI, AGRICOLTORI, TECNICI E PICCOLE IMPRESE. IL PROPULSORE DEL NUOVO PICK-UP ASIATICO È IL COLLAUDATO 2.2 TURBODIESEL DEI FUORISTRADA GOA MENTRE IL CAMBIO È UN INEDITO MANUALE A CINQUE MARCE.

FABIO BASILICO
ROMA

Dalla lampada meravigliosa dell'indiana Mahindra è uscito un genio che promette di soddisfare piccole e grandi esigenze, anche se in ambiti ben specifici. Stiamo appunto parlando di Genio, il nuovo pick-up che il costruttore di Mumbai propone sul mercato come mezzo di trasporto ideale per artigiani, agricoltori, tecnici e piccole imprese commerciali, edili e di assistenza tecnica che cercano un pick-up da lavoro funzionale, affidabile e conveniente. Elevata portata, lunghezza del vano di carico e rapporto prezzo/prodotto sono infatti le carte vincenti del nuovo Genio che è equipaggiato con lo stesso collaudato 2.200 turbodiesel common-rail a 16 valvole dell'attuale gamma dei fuoristrada Mahindra Goa, ma è anche dotato di un inedito cambio manuale a 5 marce. Genio è realizzato sulla base di un robusto telaio d'acciaio scatolato che ne esalta le doti di trasporto con portata utile massima di ben 1.185 kg. La moderna cabina di guida permette invece di disporre di un cassone lungo 2,4 metri che non ha confronti tra i diretti concorrenti. Interessante il listino prezzi, visto che si parte da concorrenziali 10.970 euro (Iva esclusa)



sa) della versione Cabina Singola a 2 ruote motrici.

I potenziali acquirenti del nuovo Mahindra Genio sono piccoli imprenditori e artigiani notoriamente molto attenti non solo al rapporto prezzo/prodotto ma anche alle caratteristiche funzionali e operative dei veicoli da lavoro, alla loro affidabilità e durata

nel tempo: in Genio potranno senza dubbio trovare una risposta alle loro esigenze e potranno apprezzare l'ampia superficie di carico (2.400 x 1.660 x 490 mm, nel caso della versione Cabina Singola), così come la disponibilità in gamma di pratiche versioni a 2 e 5 posti con trazione integrale inseribile elettricamente.

Particolare attenzione è stata dedicata dalla Casa indiana al comfort e alla sicurezza degli occupanti. Tutti i pick-up Mahindra Genio sono dotati di serie di airbag anteriori frontali, anti-bloccaggio elettronico delle ruote in frenata (ABS), controllo elettronico di stabilità (ESP), climatizzatore, alzacristalli elettrici, chiusura centralizzata con telecomando, controllo automatico della velocità di crociera (Cruise Control), dispositivo Start&Stop.

Tutti i nuovi Genio distribuiti sul mercato europeo sono inoltre garantiti per 3 anni o 100mila chilometri in tutti i

paesi dove è presente l'organizzazione Mahindra. I clienti possono inoltre contare, con un costo minimo, sull'assistenza stradale AXA 24 ore su 24 per tre anni e soccorso stradale con traino in tutti i paesi dell'Unione Europea.

L'Europa, dove è presente dal 2002, è sempre stata un mercato molto importante per il Gruppo Mahindra & Mahindra. Mahindra Europe Srl, costituita nel maggio 2005 e con sede in Italia, lavora per fare conoscere maggiormente il marchio indiano nei paesi dove opera e per rafforzare la sua rete di concessionari europei. A essa fa capo una rete di distributori nazionali e di concessionari locali che dal 2005 hanno venduto in Europa sia i pick-up che i Suv di ultima generazione (XUV500).

Mahindra Europe si occupa dell'importazione e dell'omologazione degli autoveicoli prodotti in India da Mahindra & Mahindra, nonché dell'organizzazione dell'assistenza post-vendita. Sul mercato italiano la società cura, oltre all'importazione e al post-vendita, anche la distribuzione diretta alla rete dei concessionari. Mahindra Europe sviluppa anche equipaggiamenti e allestimenti per impieghi speciali come ambulanze, ribaltabili, veicoli frigoriferi e autopompe.

PEUGEOT

Primatisti Euro 6

ANCHE I NUOVI PARTNER E PARTNER TEPEE PROTAGONISTI DELL'OFFENSIVA DEL LEONE SUL FRONTE DELLA RIDUZIONE DEI CONSUMI E DELLE EMISSIONI DI CO2. GRAZIE ALL'ADOZIONE DEGLI INNOVATIVI MOTORI DIESEL BLUE-HDI, COSÌ COME DEI BENZINA 3 CILINDRI PURETECH E 1.6 THP NONCHÉ DEI CAMBI AUTOMATICI EAT6, IL COSTRUTTORE FRANCESE SI CONFERMA ALL'AVANGUARDIA PER LE SOLUZIONI DI EFFICIENZA DISPONIBILI SU UN'AMPIA GAMMA DI MODELLI, VETTURE E VEICOLI COMMERCIALI.

GUIDO PRINA
MILANO

Peugeot vince la scommessa sulla tecnologia e regala al mercato un'offerta prodotta che segna un decisivo passo avanti nell'efficienza. Merito dell'introduzione delle nuove motorizzazioni Euro 6 che riducono in modo tangibile e rapido i consumi e le emissio-

ni di CO2 di autovetture e veicoli commerciali del Leone. Sì, perché, con il lancio dei nuovi Partner e Partner Tepee, Peugeot ha messo in campo propulsori 1.6 diesel BlueHdi di assoluta avanguardia. Nel novero dei primatisti Euro 6, ci sono anche i benzina 3 cilindri PureTech e i benzina 1.6 THP nonché i cambi automatici EAT6 (Efficient Automatic Transmission 6-speed).

E dalla fine del 2013 che con BlueHdi Peugeot adotta la tecnologia antinquinamento più efficace del mercato sui motori diesel 1.6 e 2.0 di nuova generazione. La famiglia di motori 1.6 BlueHdi 100 e 120 cv si è nel frattempo arricchita di una versione da 75 cv caratterizzata da piacere di guida e

consumi record. La famiglia di motori 2.0 BlueHdi 150 e 180 cv si contraddistingue inoltre per prestazioni di alto livello e consumi ridotti. L'adozione delle motorizzazioni BlueHdi nella gamma del Leone prosegue nel primo semestre 2015 con più di una decina di nuove applicazioni, comprese quelle relative a Partner e Partner Tepee.

Partner furgone e la versione per trasporto passeggeri Tepee adottano complessivamente cinque unità benzina Vti e diesel BlueHdi con potenze da 75 a 120 cv. Performanti ed efficienti, queste motorizzazioni registrano consumi ed emissioni di anidride carbonica ridotti in media del 15 per cento rispetto ai propulsori che sono andate a sostituire.

Nel dettaglio, il 1.6 BlueHdi è declinato nelle seguenti versioni: 75 cv con cambio manuale a cinque marce, 100 cv e cambio manuale a cinque marce, 100 cv con sistema Start&Stop e cambio robotizzato a sei marce e 120 cv

con Start&Stop e cambio manuale a sei marce. Il benzina 1.6 VTi eroga 98 cv ed è abbinato a un cambio manuale a cinque marce.

Va anche detto che all'interno della nuova gamma Partner è presente anche la versione Electric che eroga 67 cv e dispone di un'autonomia di 170 km. Tra i vantaggi della proposta a emissioni zero la garanzia di 8 anni o 100mila km per la catena di trazione elettrica e la batteria. Inoltre, fino a giugno 2016 l'offerta Partner manterrà a listino le "vecchie" motorizzazioni 1.6 Hdi 75 e 90 Euro 5. Partner Tepee aggiunge alle motorizzazioni che condivide con il fratello furgone il benzina 1.6 VTi 120 cv, abbinato al cambio manuale a cinque marce. Nei propulsori BlueHdi la SCR (Selective Catalytic Reduction) è la tecnologia di post-trattamento degli NOx più efficace del mercato. Inoltre, il suo inedito posizionamento a monte del FAP (filtro anti-particolato) sui veicoli Peugeot è l'unico che, grazie

a un innesco precoce della SCR, permette contemporaneamente di ridurre gli NOx (ossidi di azoto) fino al 90 per cento e di eliminare la quantità delle particelle del 99,9 per cento, comprese le più sottili. Questa grande efficacia nella riduzione degli NOx permette al contempo di ottimizzare le emissioni di CO2 e il consumo del motore, fino a -4 per cento rispetto alle motorizzazioni Euro 5, grazie a una camera di combustione e a regolazioni dedicate per la CO2.

Il posizionamento della SCR a monte del FAP è reso possibile dalla capacità di quest'ultimo di rigenerarsi a una temperatura più bassa rispetto alle altre tecnologie di filtri antiparticolato adottate dalla concorrenza. La performance ambientale del costruttore francese ha permesso al Gruppo PSA Peugeot Citroen di riconquistare nel 2014 la leadership in Europa con una media di 110,3 g/km di CO2 in un mercato continentale la cui media è di 123,7 g/km.



Il Peugeot Partner Tepee per il trasporto passeggeri e, in alto, il Partner furgone.

FACCIAMO SQUADRA CON TE.



PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL

PEUGEOT
SPONSOR
DELLA
NAZIONALE
ITALIANA
RUGBY



VEICOLI COMMERCIALI PEUGEOT. UNA GAMMA FORTE, ROBUSTA E IN CONTINUA EVOLUZIONE.

Peugeot ama Italia. La prova è il nuovo Partner: oggi più sicuro e tecnologico, perché dotato di retrocamera e Grip Control. Scoprite la sua grande capacità di carico con fino a 4 m³ e lunghezza utile di carico superiore a 3 metri. Disponibile con motori BlueHDi Euro 6 o in versione elettrica o 4x4. Scoprite anche l'ampia gamma dei Veicoli Commerciali Peugeot: 6 modelli in più di 300 versioni personalizzabili e convenienti. Informatevi su peugeotprofessional.it o presso gli Showroom Peugeot. Siamo forti per questo siamo Sponsor della Nazionale Rugby.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

SU STRADA/FIAT PROFESSIONAL DUCATO FURGONE PASSO LUNGO

Gran Ducato dei Trasporti

UN FURGONE CHE APPARTIENE A UNA RINNOVATA FAMIGLIA EREDE DI UNA LUNGA TRADIZIONE CHE AFFONDA LE SUE RADICI NEL 1981, ANNO CHE VIDE LA COMPARSA SUL MERCATO DEL PRIMO DUCATO. LO ABBIAMO TESTATO IN UN PERCORSO MISTO CHE HA MESSO IN LUCE LE SUE QUALITÀ INNATE IN FATTO DI EFFICIENZA, VERSATILITÀ E PERFORMANCE COMPLESSIVE.

FABIO BASILICO
MONZA

È risaputo che il Ducato oggi in commercio è l'ultima evoluzione, la quinta per l'esattezza, di un autentico best seller di casa Fiat che da 33 anni si conferma il miglior compagno di viaggio e lavoro per oltre 2,5 milioni di clienti che lo hanno scelto sin dal 1981. I progressi compiuti in tutti questi anni hanno consentito di avere oggi un modello protagonista del mercato che rappresenta senza dubbio lo stato dell'arte del know-how Fiat in materia di veicoli commerciali. Il nuovo Ducato offre più tecnologia, più efficienza e più valore per rispondere meglio alle nuove esigenze di clienti professionali che operano in un mercato che è cambiato rispetto a quando il Ducato comparve sul mercato per la prima volta all'inizio degli anni Ottanta.

Nuovo Ducato ha uno stile che lo qualifica come veicolo moderno con una chiara impronta automobilistica. Il nuovo stile degli esterni nasce infatti da un "car design" all'avanguardia che, unito al concept di un vero veicolo commerciale leggero, trasmette un forte senso di dinamismo, sicurezza, qualità e robustezza. In ogni caso, in omaggio a una tradizione che lo ha reso ampiamente riconoscibile nei decenni di onorata carriera, si è mantenuta la sua principale caratteristica estetica: una carrozzeria che si compone di due volumi ben definiti, superiore e inferiore. Oggi questa "separazione" è resa meno geometrica e più dinamica grazie a un nuovo approccio dimensionale. In particolare, il nuovo frontale è caratterizzato dai montanti anteriori che arrivano a integrarsi attraverso il muscoloso cofano con l'importante



calandra anteriore il cui disegno abbraccia tutto il frontale mediante la linea dei proiettori. Sul posteriore i nuovi gruppi ottici richiamano l'iconica forma a "L" ma migliorano anche la visibilità laterale e la durata delle lampade grazie alla tecnologia Pulse With Modulation e alla presenza della doppia luce di posizione.

Fiat sottolinea giustamente che il nuovo Ducato può vantare una aerodinamica ai vertici della categoria con valori di Cx vicini più a una berlina media che a un veicolo commerciale. Ciò contribuisce ulteriormente all'efficienza del veicolo. Gli interni si confermano moderni e funzionali, in ossequio a una delle linee guida che contraddistinguono il brand Fiat Professional: "creare un ambiente di lavoro

eccellente per chi guida il veicolo". Oggi l'ambiente di Ducato è reso ancora più funzionale e confortevole da soluzioni che lo rendono ancora più simile a un'autovettura. Il design della plancia è reso ancora più accogliente e ricco di soluzioni intelligenti che facilitano la vita a bordo. Un esempio è dato dall'esclusivo Supporto multifunzionale e utilizzabile con tutti i device quali smartphone, tablet oltre ai normali block notes. Nuovo è anche il porta-bicchieri integrato nella console centrale che può contenere due bottiglie da 0,75 litri, svariati oggetti quali smartphone o lettori MP3 e comprende le prese USB e "aux-in" per la ricarica dei device e l'utilizzo come sorgente di musica per la radio; in alternativa è disponibile un cassetto portaog-

getti spazioso tanto da contenere un laptop da 15".

In gamma ci sono le innovative motorizzazioni MultiJet Euro 5+, ciascuna mirata alle diverse "mission" e leader della propria fascia di potenza per consumi, emissioni e prestazioni. Nel caso del furgone oggetto della nostra prova, sotto il cofano troviamo il 2.3 Multijet da 130 cv e 320 Nm di coppia massima. Il 2.3 Multijet è al centro della gamma Ducato. L'unità del test drive eroga una potenza massima di 96 kW/130 cv a 3.600 giri/min mentre la coppia massima di 320 Nm è a 1.800 giri/min. Valori importanti che pongono questo motore come la risposta ideale per un utilizzo misto, peraltro confermata dal tragitto della nostra prova, condotta per un totale di poco meno di 200

chilometri su strade urbane ed extraurbane nonché su tratti autostradali e su strade statali: robusto e affidabile con ottimali prestazioni, agile nel traffico, brillante nelle lunghe percorrenze, è questo un motore soddisfacente per la distribuzione merci ma anche per il trasporto persone. Senza contare che la coppia così elevata già a bassi giri permette al veicolo di "spuntare" con disinvoltura anche con carichi gravosi. Grazie ai miglioramenti all'efficienza globale del veicolo - tra cui gomme a bassa resistenza al rotolamento, evoluzione del motore con olio a bassa viscosità e pistoni con anelli a basso attrito - le emissioni e i consumi vengono abbattuti del 10 per cento rispetto al precedente Ducato.

La famiglia Ducato propo-

ne anche il versatile 2.0 Multijet 115 cv, il 2.3 Multijet 150 cv, il potente 3.0 Multijet 180 cv e infine il 3 litri Natural Power (Euro 6) da 140 cv con doppia alimentazione metano/benzina. I motori Multijet di seconda generazione sono sinonimo di tecnologia, performance ed economicità. Inoltre, si contraddistinguono per elevati intervalli di manutenzione nonché per la silenziosità di marcia e il peso contenuto, fattore quest'ultimo sempre rilevante in un veicolo commerciale dove la portata è uno dei parametri fondamentali. Non ultimo, offrire propulsori specifici, anziché declinazioni di potenza dello stesso motore, sottolinea l'attenzione di Fiat Professional al cliente che può così scegliere il propulsore più appropriato alla propria attività, senza scendere a compromessi.

Rispetto alla prima generazione dei motori Multijet, con le unità Multijet II cambia il sistema di alimentazione con iniettori più veloci e capaci di compiere iniezioni multiple ravvicinate. In particolare, è possibile effettuare un'iniezione principale di carburante modulata in più fasi distinte e anticipare le successive. Il sistema Multijet II è in grado di gestire fino a 8 iniezioni per ciclo, grazie alla nuova servovalvola con otturatore bilanciato, offrendo maggiore velocità, flessibilità e precisione nelle diverse fasi di funzionamento. Il tutto risulta anche essere più economico e affidabile grazie alla maggior semplicità costruttiva e al 40 per cento in meno di componenti.

Con il Multijet II la pressione d'iniezione del carburante passa dai 1.600 bar del sistema Multijet di prima generazione a 1.800 bar e, grazie alla nuova tipologia di iniettori, è possibile realizzare strategie volte all'ottimizzazione della combustione sempre più avanzate, come quella "dell'injection Rate Shaping" che prevede due iniezioni consecutive così ravvicinate da generare un profilo continuo e modulato dell'erogazione del combustibile nei cilindri. Con questa modalità si migliora il processo di combustione a vantaggio della silenziosità e delle emissioni di particolato e ossidi di azoto (Nox).

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Fiat

Nome: Ducato

Configurazione: furgone passo lungo

Motore: 2.3 JTD; 4 cilindri in linea; cilindrata: 2.287 cc; Euro 5+; iniezione diretta MultiJet II Common Rail a controllo elettronico con turbocompressore e intercooler; potenza max: 96 kW/130 cv a 3.600 giri/min; coppia max: 320 Nm a 1.800 giri/min.

Cambio: manuale 6+RM con sistema di comando elettroidraulico a gestione elettronica.

Sospensioni ant.: a ruote indipendenti tipo McPherson con bracci oscillanti, molle a elica, ammortizzatori telescopici e barra stabilizzatrice.

Sospensioni post.: ad assale rigido tubolare e molle a balestra paraboliche longitudinali, ammortizzatori telescopici, tamponi elastici laterali.

Impianto frenante: freni anteriori e posteriori a disco.

Diametro di sterzata: 14,4 m (tra marciapiedi).

Dimensioni: lunghezza: 5.998 mm; larghezza: 2.050 mm; altezza: 2.524 mm; passo: 4.035 mm.

Dotazioni: controllo elettronico della stabilità (ESC) in associazione con sistema anti-rollio (ROM-Roll Over Mitigation e RMI-Roll Movement Intervention), sistema di riconoscimento del baricentro (LAC-Load Adaptive Control), sistema che agevola le partenze in salita (Hill Holder), sistema anti-pattinamento (ASR-Anti Slip Regulation), controllo della coppia motrice (MSR), assistenza elettronica alla frenata (EBA), antibloccaggio (ABS) con correttore elettronico della frenata (EBD); servosterzo ad asservimento variabile "Servotronic".



Sul posteriore i nuovi gruppi ottici del Fiat Ducato richiamano l'iconica forma a "L" e migliorano la visibilità laterale.

Fiat Professional con



NUOVO DUCATO. LA NUOVA GENERAZIONE DEL LAVORO.



IL PIÙ VENDUTO
IN EUROPA



RADIO TOUCHSCREEN
CON NAVIGATORE
E BLUETOOTH



LA MIGLIOR PORTATA
DELLA CATEGORIA:
FINO A 2,1 TONNELLATE*



TELECAMERA
POSTERIORE



I CONSUMI PIÙ BASSI
DELLA CATEGORIA

Nuove soluzioni tecnologiche, il minor consumo di carburante (5,8 l/100 km)*, la miglior portata della categoria e un design completamente nuovo fanno di Fiat Ducato il furgone più venduto in Europa.

Oggi Nuovo Ducato ti regala **CLIMA, RADIO TOUCHSCREEN CON NAVIGATORE E BLUETOOTH, TELECAMERA POSTERIORE E CRUISE CONTROL**. E con Leasing Facile è tuo a **165 EURO AL MESE. TAN 2,95%. Anticipo 21%**.

E DOPO 5 ANNI PUOI RISCATTARLO O RESTITUIRLO SENZA COSTI.



PROFESSIONAL



VINCITORE ARCTIC TEST 2015

www.fiatprofessional.it

*Consumi riferiti a 2.3 Multijet 130 CV, passo corto, tetto basso. Miglior portata del segmento tra veicoli a ruota singola.

DUCATO Furgone 28 CH1 2.0 Multijet 16v 115CV EURO 5. Esempio Leasing: Valore fornitura € 15.833 (al netto di Iva, messa in strada, IPT e contributo PFU), Anticipo € 3.325, 60 mesi, 59 canoni mensili di € 165 (comprensivi di Marchiatura SavaDna € 200), Valore Residuo € 4.460. Spese gestione pratica € 300 + bolli. Tan 2,95%, Tasso Leasing 2,99%. Km previsti 30.000/anno, costo supero chilometrico 0,05€/km. Salvo approvazione FCA BANK. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Documentazione precontrattuale in Concessionaria. Tutti gli importi sono al netto di Iva. Offerta valida fino al 30/06/2015 su veicoli in pronta consegna.

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

Le altre identità del T6



NON C'È SOLO IL TRANSPORTER FURGONE. CONTINUANDO UNA TRADIZIONE DI SUCCESSO, LA SESTA GENERAZIONE DEL POPOLARE MODELLO VOLKSWAGEN VIENE ANCHE PROPOSTO COME CAMIONCINO CABINA SINGOLA E DOPPIA, AUTOTELAIO CABINA SINGOLA E DOPPIA, KOMBI, I MONOVOLUME MULTIVAN E CARAVELLE E INFINE IL CALIFORNIA, LO SPECIALISTA DEL TEMPO LIBERO.

LINO SINARI
VERONA

Un'unica gamma, quattro modelli, infinite possibilità di allestimento: semplicemente T6. La versatilità ai massimi livelli della sesta generazione del Volkswagen Transporter continua una tradizione di successo che lo vede proporsi sul mercato non solo come furgone ma anche in altre popolari configurazioni. Principalmente la gamma T viene proposta sempre in tre categorie di base: veicolo commerciale (versione Furgone chiuso o con finestrini laterali per un massimo di 3 posti, Camioncino cabina singola tre posti e doppia sei posti, autotelaio cabina singola e doppia, Kombi nove posti), monovolume studiati per l'impiego professionale e privato (Multivan e Caravelle) e specialisti del tempo libero (California). Se del furgone abbiamo diffusamente parlato nel numero di maggio de Il Mondo dei Trasporti, non resta che fare il punto sulle novità che caratterizzano le altre configurazioni del Transporter.

Nella versione completamente finestrata Kombi può

essere ordinato anche nella configurazione che prevede fino a nove posti a sedere per tutte le varianti di allestimento. E a seconda del passo, il numero massimo dei posti a sedere è configurabile in tre o quattro file. Inoltre, sui veicoli senza paratia, tutti i divani e i sedili singoli - anche il sedile doppio per i passeggeri anteriori, disponibile a richiesta - sono completamente abbattibili. I sedili singoli del vano passeggeri possono inoltre essere dotati di funzione Easy Entry, con schienale ribaltabile in avanti, in modo da agevolare l'accesso ai sedili posteriori. I sedili singoli con funzione Easy Entry sono disponibili sia per il lato sinistro sia per il lato destro: una novità nel segmento del Transporter. Una versione speciale è il Transporter Kombi Doka Plus, veicolo multifunzionale che combina le caratteristiche del veicolo commerciale puro con il comfort di un'autovettura, per un massimo di sei persone. Il modello propone un divano a tre posti nel vano posteriore e una paratia fissa con finestrino all'altezza del montante posteriore, che divide nettamente il veicolo in due parti: mentre il vano di

carico risulta accessibile esclusivamente attraverso il portellone, ai passeggeri sono invece riservate fino a due porte scorrevoli. Il vano di carico posteriore è inoltre privo di finestrini laterali. A seconda del passo, il volume di carico massimo è pari a 3,5 o 4,4 mc. Oltre alla varietà di modelli delle versioni Kombi e Furgone T6 è declinabile anche in versione Camioncino e Camioncino con pianale per il carico pesante (ribassato), nonché nella variante autotelaio. Il passo lungo, com-

binato con la cabina singola, consente di aumentare la grandezza della superficie di carico che passa da circa 4,75 a 5,50 mq. La doppia cabina offre una superficie di carico di 4,05 mc.

Tradizionalmente, Volkswagen Veicoli Commerciali propone il Multivan in quattro linee di allestimento, che comprenderanno, anche in futuro, Trendline, Comfortline, Highline e Business. Una posizione speciale è occupata dal modello di lancio "Generation SIX" basato sul Com-

fortline, che riunisce diversi elementi aggiuntivi in un pacchetto dal prezzo decisamente interessante. Tre sono invece le linee di allestimento con cui si presenta il Caravelle: Trendline, Comfortline e ora anche Highline. Lo specialista del tempo libero propone come versione di accesso il California Beach con un massimo di sette sedili e come novità la variante California Coast (massimo cinque sedili). Il modello top di gamma in futuro risponderà al nome di California Ocean e sarà do-



Gli interni del nuovo Transporter coniugano funzionalità, ergonomia, comfort e spazio disponibile.

65 ANNI DI PRESENZA SUL MERCATO DI UN AUTENTICO MITO DEL TRASPORTO MERCI E PASSEGGIERI

T COME TRADIZIONE

In Germania, la gamma T è da decenni la numero 1. Ma anche fuori del paese natale il nome Transporter è associato uno dei più grandi successi firmati Volkswagen. Non è un caso che la versione precedente del Transporter, la T5, ha venduto in 13 anni poco più di 2 milioni di esemplari a livello mondiale. In 65 anni sono stati venduti complessivamente circa 12 milioni di modelli dell'intera gamma. Numeri che fanno del Transporter un autentico mito automobilistico.

Ora, a continuare questa storia di successo deve pensare il nuovo Transporter T6. Grazie ai due passi di lunghezza diversa e alle tre altezze del tetto differenti, l'elevata versatilità e funzionalità della gamma risulta ancora maggiore, tanto che, insieme alla varietà delle combinazioni di propulsori disponibili, è possibile ottenere fino a 500 varianti.

Con il furgone prodotto in serie inizia, nel 1949, la storia di successo del Transporter. Già in quello stesso anno compare la versione Kombi con finestrini laterali e dopo appena un anno la famiglia si allarga con l'arrivo del leggendario Samba. Per la prima versione del Camioncino i clienti devono invece attendere fino all'agosto del 1952. E ci vuole



ancora un po' di tempo prima che dalle linee dello stabilimento esca anche la versione doppia cabina.

Solo nel 1958 viene prodotta anche questa variante di carrozzeria, a completamento di una gamma che continua a essere una bestseller ancora oggi. Oltre 30 anni fa Volkswagen ha inoltre presentato un modello che istituiva una classe a sé stante: il Multivan, un grande veicolo dalla straordinaria flessibilità, che ancora oggi occupa una posizione unica

tra le monovolume, presentandosi come soluzione ideale sia come vettura per l'uso quotidiano che come mezzo per il tempo libero, tutto in un unico modello.

Il Caravelle ha solo quattro anni in più rispetto al Multivan: anche il classico bus navetta per il trasporto di persone ha visto per la prima volta la luce nel mondo degli autoveicoli con la terza generazione del Transporter, all'inizio degli anni '80

tato anch'esso di cinque sedili.

La flessibilità è la dote numero uno del Multivan. Per fare un esempio: nella prima fila di sedili del vano passeggeri sono installati, a seconda della versione di allestimento, uno o due sedili singoli girevoli. Entrambi sono fissati al pavimento tramite un sistema di guide che ne consente facilmente lo scorrimento e la rotazione senza essere smontati; in questo modo si può ottenere per esempio una comoda posizione "vis-à-vis" rispetto al divano posteriore oppure una posizione di seduta in completo relax con ampio spazio per le ginocchia in direzione di marcia.

Come per la generazione precedente, la versione di accesso Trendline alla gamma Multivan prevede un'unica porta scorrevole cui si aggiunge un tavolino applicato alla parete laterale e integrato nella porta scorrevole, che viene agganciato in una guida sotto la linea dei cristalli. Diversa è invece l'offerta per le versioni Comfortline e Highline: mentre la versione Highline offre, di serie, due porte scorrevoli, nella versione Comfortline questa caratteristica è disponibile solo a richiesta. In questi casi il tavolino non è più integrato nella porta scorrevole ma viene sostituito, a richiesta, da un tavolino centrale dalla funzionalità esclusiva, installato su rotaie separate e ripiegabile e abbassabile nella rispettiva base in funzione delle necessità. Per gli allestimenti Trendline e Comfortline sono disponibili, a richiesta, anche le porte posteriori a battente, particolarmente pratiche nei parcheggi stretti lungo il ciglio della strada. Multivan Business costituisce la versione di punta della gamma ed è sinonimo di comfort di prima classe e assolutamente fuori dall'ordinario. L'abitacolo offre infatti un'esclusività senza pari, da autentico ufficio mobile. Sei posti a sedere invitano i passeggeri a un viaggio di grande lusso, con piccoli e grandi dettagli (come lo scomparto frigo) di gran classe.

Caravelle offre di serie 7 posti ma sia il numero che la posizione dei sedili può essere modificata secondo combinazioni predeterminate disponibili a listino. A seconda del passo scelto è possibile installare fino a tre file di sedili nel vano posteriore. Quindi il numero massimo di nove passeggeri consentito con la patente B può essere realizzato disponendo i sedili in vari modi, rendendo possibili fino a 21 possibili combinazioni.

Complessivamente la gamma T6 propone sei motori: quattro nuovi TDI e due TSI, abbinati, in funzione della potenza, a un cambio manuale a 5 o 6 rapporti oppure a un cambio DSG a 7 rapporti. Inoltre, indipendentemente dal tipo di cambio, molte varianti sono disponibili con trazione integrale 4Motion. Tutti i nuovi propulsori sono dotati, di serie, di sistema start/stop. Per i mercati prossimi all'applicazione della norma Euro 6, fa il suo debutto una generazione di motori TDI di nuova concezione, appositamente progettati per le esigenze del "duro" lavoro dei veicoli commerciali. Queste unità TDI da 1.968 cc sono disponibili nelle versioni 84, 102, 150 e 204 cv. Per quanto riguarda i motori benzina TSI è possibile scegliere un quattro cilindri da 2 litri con potenza di 150 o 204 cv.

HAI BISOGNO DI UN FURGONE?

Scegli il leader, noleggia AmicoBlu.



*Telesales AmicoBlu.

Impegni di cantiere, catering, consegne... qualunque sia il tuo business, perché acquistare un nuovo furgone se puoi scegliere il **noleggio a breve termine AmicoBlu**? Lo ritiri solo quando ti serve davvero e se le tue esigenze di business cambiano, lo sostituisci subito con un altro furgone della nostra vastissima flotta: più grande, più piccolo, isotermico o ribaltabile, ma sempre nuovo. L'accesso al noleggio è rapidissimo ed ogni volta hai tutta l'affidabilità che solo un mezzo di recente immatricolazione ti può dare. Chiama i nostri consulenti dedicati al numero 06 22935453* e scopri quanto può essere conveniente una convenzione AmicoBlu.

amicoblu.it - 06 22935453*

AmicoBlu
IL PIÙ NOLEGGIATO DAGLI ITALIANI

CINQUE MOTORI DIESEL PER SODDISFARE OGNI RICHIESTA DI MOBILITÀ

MARCO POLO ACTIVITY: POCCHI MOVIMENTI E IL DIVANO SI TRASFORMA IN LETTO

Marco Polo Activity apre a un nuovo mondo in cui vivere intensamente ogni giorno in libertà, sia che venga utilizzato nelle attività quotidiane personali (andare al lavoro, portare i bambini a scuola la mattina, fissare la mountain bike al portabici posteriore a fine giornata, godersi una piccola vacanza al mare con la famiglia) sia per un utilizzo professionale: il nuovo veicolo della Stella offre massima flessibilità e possibilità di pernottamento confortevoli.

“Marco Polo Activity - spiega Fernanda Toraldo, Product Manager - è dotato di serie di un divano a tre posti con schienale non suddivisibile e prolunga del letto. Il divano può essere spostato in avanti su apposite guide. In questo modo, in un batter d'occhio si può più che raddoppiare la capacità di carico del bagagliaio per consentire il trasporto anche di una bicicletta nell'abitacolo. Nel caso ci fosse bisogno di ulteriore spazio, è possibile utilizzare il

letto e il pianale sotto quest'ultimo come superficie di carico. Sotto il letto si trovano due cassetti che possono essere estratti per avere spazio per oggetti lunghi”.

Con pochi movimenti, il divano si trasforma in un letto per tre persone (1,93 x 1,35 metri) per dormire in tutta comodità.

Marco Polo Activity assicura massima versatilità anche sotto il profilo della propulsione: si può scegliere tra due motori diesel a quattro cilindri, con potenza da 65 a 140 kW (da 88 a 190 cv). Sono inoltre disponibili tre diversi tipi di trazione: anteriore, posteriore e integrale.

Con la trazione anteriore si può optare per il nuovo motore diesel quattro cilindri 1.6 con iniezione diretta common rail in due livelli di potenza (65 kW/88 cv e 84 kW/114 cv). Il turbodiesel colpisce per potenza superiore e elevato comfort a fronte di bassi consumi (a partire da 6,4 l/100 km).

Il motore diesel quattro cilindri 2.1 con sovralimentazione turbo a due stadi combinato con la trazione posteriore assicura prestazioni ancora maggiori. A scelta è disponibile con una potenza di 100 kW/136 cv, 120 kW/163 cv o 140 kW/190 cv.

Con un consumo medio combinato a partire da 5,8 litri ogni 100 km ed emissioni di CO2 pari a solo 152 g/km, Marco Polo Activity 220 CDI 120 kW si pone in una posizione di rilievo nel segmento.

La motorizzazione top di gamma 250 BlueTEC eroga 140 kW/190 cv e sviluppa una coppia di 440 Nm con un consumo di soli 6 l/100 km.

La trazione integrale a bordo di Marco Polo Activity 250 BlueTEC 4Matic, offerta in combinazione con il diesel più potente (250 BlueTEC), viene incontro alle richieste più esigenti in fatto di spinta propulsiva, proponendosi come valida alternativa sul mercato del 4x4.

MERCEDES-BENZ VANS

L'indipendenza ha un nuovo stile

STUDIATO PER CHI AMA LO SPORT ALL'ARIA APERTA E VIAGGI IN TUTTA SICUREZZA, IL NUOVO MARCO POLO DELLA CASA DI STOCCARDA NELLA VERSIONE ACTIVITY SCHIACCIA L'OCCHIO ANCHE AI PROFESSIONISTI CHE ALL'ALBERGO PREFERISCONO UN "BOUTIQUE HOTEL" SU QUATTRO RUOTE: OMOLOGATO CAMPER O COME VETTURA IN VERSIONE ACTIVITY, PUÒ SOSTARE OVUNQUE. E CON POCCHI PASSAGGI SI TRASFORMA IN UNA CASA MOBILE PER LA NOTTE O IN SPAZIOSO E CONFORTEVOLE UFFICIO PER PICCOLE RIUNIONI. APPARTENENTE ALLA FAMIGLIA DEI GRANDI MONOVOLUMI DI CLASSE V, ANCH'ESSO È MADE IN COMO: VIENE DISEGNATO DAL CENTRO DESIGN DELLA STELLA NELLA CITTÀ LARIANA.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Compagno ideale per chi ama viaggiare nel tipico comfort Mercedes e trascorrere fine settimana all'aria aperta, con la possibilità di fermarsi e trasformare il veicolo in una vera e propria casa su quattro ruote, il nuovo Marco Polo - realizzato da Mercedes-Benz in collaborazione con Westfalia - ben si adatta anche ai professionisti: la versione Activity, priva della cucina, si propone per un utilizzo più professionale, rivolgendosi a coloro che, nelle trasferte quotidiane, all'albergo preferiscono un "boutique hotel". Fermarsi a dormire quando e dove si vuole, in qualsiasi parcheggio (non essendo omologato camper), è una facoltà irrinunciabile? Ebbene Marco Polo si propone di notte con uno spazio fino a quattro posti letto, di giorno come comodo ufficio per ricevimento e piccole riunioni, con interni spaziosi e funzionali.

Tre tipi di trazione, con due motori uno da 1,6 litri con potenze da 88 a 115 cv e uno da 2,2 litri con 136, 163 e 190 cv, grazie alle dimensioni contenute Marco Polo viaggia a suo agio nei tragitti urbani, ma non disdegna affatto le lunghe percorrenze: equipaggiato con cucina offre un ambiente di alto stile e funzionalità, tanto che Davide Oldani, testimonial della Casa della Stella, ha voluto utilizzare la sua esperienza e il suo talento per cucinare a bordo del nuovo veicolo per i lavoratori di Expo 2015, evento di cui lo chef stellato è ambasciatore.

Un veicolo per viaggiatori indipendenti ma anche esigenti: Marco Polo dispone di touchpad e sistema multimediale completamente integra-

to, mentre trazione e assetto assicurano dinamica di marcia e piacere di guidare da vettura, malgrado il nuovo veicolo - dedicato anche a famiglie e amanti dello sport - rientri nel business di Merce-

des-Benz Vans. “Marco Polo - spiega Fernanda Toraldo, Product Manager Classe V, Vito e Citan di Mercedes-Benz Vans - coniuga massima funzionalità e un livello di comfort e stile senza pari,

grazie a una moderna lounge che fissa inediti standard nel segmento. Marco Polo Activity si distingue per l'incredibile funzionalità: può essere personalizzato in base alle varie esigenze grazie all'abi-

tacolo versatile. È quindi perfetto per viverci 365 giorni l'anno”.

Marco Polo e Marco Polo Activity combinano alla perfezione tempo libero e uso quotidiano. Le dimensioni

Prevention Assist, sistema antisbandamento e Intelligent Light System con tecnologia LED. La maggior parte dei sistemi di assistenza alla guida è offerta per la prima volta nel segmento degli autocaravan e dei veicoli per il tempo libero dalle dimensioni compatte. Quali sono gli obiettivi di vendita del nuovo veicolo sul mercato italiano? “Trattandosi di una nicchia di piccoli numeri - risponde Dario Albano, Managing Director Van Italia - nell'anno pieno, quindi nel 2016, contiamo di vendere circa il 10 per cento del totale dei volumi di Classe V. Ma quello che più conta è l'aggiunta di un nuovo elemento alla famiglia dei Grandi Monovolumi, quella della Classe V, in cui Mercedes-Benz continua a essere leader dal 1996 in poi, ovvero da quando è sbarcato sul mercato il Viano, del quale sono state vendute 16mila unità. Classe V è stata lanciata nel 2014 e oggi viene venduta in circa cento unità al mese, rispetto a meno della metà delle vendite del Viano di cui è erede. Grazie alla versatilità (da 6 a 8 posti), due passi e tre lunghezze, due passi da 4,8 a 5,3 metri della versione Extralong, Mercedes Classe V è un veicolo che si adatta a tutti: a un target professionale in allestimento Executive, da ufficio mobile a noleggio con conducente, a chi desidera una vettura da avventura sportiva in versione Sport fino alla superaccessoriata versione Premium. Come Classe V - afferma in conclusione Dario Albano - Marco Polo condivide un elemento del quale andiamo particolarmente orgogliosi: si tratta di prodotti tutto di un talento tutto italiano, visto che nascono entrambi al Mercedes-Benz Design Center di Como”.



Fernanda Toraldo, Product Manager Classe V, Vito e Citan di Mercedes-Benz Vans



Interni comodi e spaziosi: Marco Polo diventa comodo ufficio per chi viaggia per lavoro.

compatte (lunghezza 5,14 m, larghezza 1,93 senza specchietti) e il servosterzo elettromeccanico assicurano elevata maneggevolezza. Con un'altezza di 1,98 m è possibile accedere a tutti i normali garage, parcheggi multipiano, garage sotterranei e impianti di lavaggio.

La sicurezza è assicurata da una serie di sistemi di assistenza alla guida basati su moderni sensori radar, telecamere e sensori a ultrasuoni. Entrambi i veicoli sono dotati di serie del sistema Crosswind Assist e dell'Attention Assist, in grado di riconoscere i segnali di disattenzione e stanchezza del conducente. A richiesta sono disponibili Park Assist attivo, Collision

IL NUOVO VOLTO DEL MINIBUS.



BTS

DAILY

- + Nuova linea di produzione dedicata per garantire i più elevati standard qualitativi
- + Design esterno ed interno completamente rinnovato, più comfort e sicurezza per autista e passeggeri, più produttività per gli operatori
 - + Allestimenti top di gamma da vero veicolo da turismo
- + Nuova versione fino a 6,1 t per una capacità di trasporto unica nel segmento, senza rinunciare ad una vasta gamma di optional

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

**IVECO
BUS**

Iveco Bus with



MOBILITÀ

IVECO BUS

Alla scoperta della città degli Este

MATTEO GALIMBERTI
MARANELLO

Quattro veicoli Iveco Bus Crossway PRO prestano servizio nel progetto "Discover Ferrari & Pavarotti Land", una delle iniziative promosse dal Comune di Modena nell'ambito di Expo 2015. "Discover Ferrari & Pavarotti Land" prevede un viaggio alla scoperta delle eccellenze di interesse storico, motoristico ed enogastronomico del territorio di Modena e Provincia: dai Musei della Ferrari, al Museo di Casa Pavarotti, alle aziende del settore alimentare.

Iveco Bus accompagna i turisti a bordo di quattro Crossway PRO da 12 m che forniscono servizio di navette a cadenza oraria e collegano quotidianamente, per tutto il periodo dell'Esposizione Universale a Milano, le diverse località di Modena, Maranello, Sassuolo, Nonantola e Carpi. I quattro Crossway di Iveco Bus sono equipaggiati con motore Cursor 9 da 360 cv con cambio Ecolife. Sono dotati di 53 posti a sedere, con sollevatore idraulico e relativa area attrezzata per il trasporto di passeggeri disabili, oltre a un pianale ribassato che garantisce ai passeggeri con disabilità la massima accessibilità in fase



QUATTRO CROSSWAY PRO DA 12 METRI E CON MOTORE CURSOR 9 DA 360 CV PRESTANO SERVIZIO PER IL PROGETTO "DISCOVER FERRARI & PAVAROTTI LAND": UN VIAGGIO DEDICATO AI TURISTI CHE VOGLIONO CONOSCERE LE ECCELLENZE DI INTERESSE STORICO, MOTORISTICO ED ENOGASTRONOMICO DEL TERRITORIO DI MODENA E PROVINCIA: DAI MUSEI DELLA FERRARI, AL MUSEO DI CASA PAVAROTTI, ALLE AZIENDE DEL SETTORE ALIMENTARE.

di salita e di discesa dal veicolo.

Al fine di garantire i più alti standard di comfort ai passeggeri, i

veicoli sono dotati di sedili ergonomici, luci interne full led, impianto di climatizzazione, cappelliere con

diffusori aria e luci led individuali e dispositivo supplementare per il riscaldamento interno.

Crossway PRO è un veicolo flessibile che offre tutte le caratteristiche pratiche di un veicolo interurbano e il comfort di un autobus di linea; il mix di dispositivi che facilitano l'accesso e di dotazioni da autobus turistico gli consentono sia di viaggiare in città sia di operare nel segmento interurbano premium.

Già riconosciuto dai professionisti del settore come "il miglior posto guida in termini di ergonomia per il conducente", anche la posizione di guida del Crossway Euro 6 è confortevole e spaziosa, con una lunghezza incrementata (rispetto alle precedenti versioni) di 10 cm ottenuta grazie all'allungamento dello sbalzo anteriore. L'ergonomia della zona di guida è stata migliorata con nuovo cruscotto e nuovo sedile di guida girevole fino a 65°.

Leader indiscusso nel mercato europeo per la lunga distanza, Crossway di Iveco Bus ha già raggiunto gli oltre 25mila esemplari venduti a operatori di autobus e grandi gruppi di trasporto, nelle sue differenti versioni, grazie alle sue prestazioni e alla sua versatilità, alla sue caratteristiche di attenzione all'ambiente, al suo comfort e a costi operativi ottimizzati.

IVECO BUS

I soldati francesi viaggiano su Daily e Crossway

IVECO BUS È STATA SCELTA DALL'UNION DES GROUPEMENTS D'ACHAT PUBLIC (UGAP), ORGANISMO CHE GESTISCE GLI ACQUISTI PUBBLICI IN FRANCIA, PER FORNIRE AL MINISTERO DELLA DIFESA AUTOBUS INTERURBANI PER IL TRASPORTO DEL PERSONALE DELL'ESERCITO, DELL'AVIAZIONE E DELLA MARINA. LA COMMessa CONSISTE IN UN TOTALE DI 153 AUTOBUS CROSSWAY E SEI DAILY MINIBUS, E SI PREVEDE SIA COMPLETATA ENTRO QUEST'ESTATE.



VALENTINA MASSA
PARIGI

Iveco Bus, brand di CNH Industrial, è stato scelto dal Ministero della Difesa francese quale fornitore di oltre 150 autobus. La cerimonia di consegna della prima

chiave si è svolta presso il sito militare del Quartier Général Estienne a Rambouillet, a sud-ovest di Parigi. Alla cerimonia era presente Sylvain Blaise, Responsable Globale della Divisione Bus di CNH Industrial, insieme ai rappresentanti

delle forze armate.

Iveco Bus è stata scelta per soddisfare le esigenze di trasporto collettivo delle Forze Armate in base a un giudizio espresso dall'Union des Groupements d'Achat Public (UGAP), organismo che gestisce gli acquisti pub-

blici in Francia. La fornitura totale include 153 autobus Crossway da 55 posti a sedere e sei Daily Minibus da 22 posti. Questi veicoli sono destinati a essere utilizzati dall'esercito, dall'aviazione e dalla marina in diversi centri militari (Groupements de

Soutien des Bases de Défense / GSBdD) di tutta la Francia metropolitana e dei territori francesi d'oltremare.

Crossway è uno dei leader di mercato a livello europeo nel settore degli autobus per il trasporto interurbano, è un mezzo riconosciuto per la

sua flessibilità, tecnologia eco-compatibile, comfort dell'autista e dei passeggeri e bassi costi operativi. La versione da 12 metri fornita al Ministero della Difesa è equipaggiata con motore Tector Euro VI da 320 cv, prodotto da FTP Industrial, brand di CNH Industrial. Questo motore adotta la tecnologia Hi-SCR, che permette il funzionamento senza l'uso del ricircolo dei gas di scarico (EGR).

La consegna prevede inoltre sei Daily Minibus: ciascuno dei sei mezzi forniti presenta sedili reclinabili e un motore FIC a 4 cilindri e 146 cv. Grazie alla sua elevata versatilità, il Nuovo Daily è stato nominato "International Van of the Year 2015".

CNH Industrial conta più di 5mila dipendenti nei due siti produttivi Iveco Bus ad Annonay, in Francia, e a Vysoké Myto, nella Repubblica Ceca. Entrambi gli stabilimenti si sono classificati al livello di bronzo all'interno del programma internazionale World Class Manufacturing (WCM) di CNH Industrial. Il WCM è un sistema di metodologie strutturato focalizzato sul miglioramento continuo, con l'obiettivo di eliminare tutti i rifiuti e le perdite all'interno degli impianti di produzione.

LOGISTICA

DHL EXPRESS

L'ALLEANZA CON GLI USA PARTE DALL'EXPO



Alberto Nobis, Amministratore Delegato di DHL Express

LE SPEDIZIONI DALL'ITALIA VERSO GLI STATI UNITI SONO IN PROGRESSIVO AUMENTO E DHL EXPRESS APPROFITTA DELLA MANIFESTAZIONE INTERNAZIONALE CHE SI TIENE A MILANO PER METTERE A DISPOSIZIONE DEL PADIGLIONE AMERICANO TECNOLOGIE, ESPERIENZA E UN NETWORK GLOBALE PER LA GESTIONE DELLE OPERAZIONI LOGISTICHE. LA PARTNERSHIP È INIZIATA NELLA FASE DI COSTRUZIONE DEL PAVILION E CONTINUERÀ NEI SEI MESI DELLA KERMESSE GARANTENDO L'IMPORT E L'EXPORT DI TUTTE LE MERCI, DAL TRASPORTO DEL FOOD AI PRODOTTI IN VENDITA ALL'INTERNO DELLO SPAZIO ESPOSITIVO.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Il Padiglione americano a Expo Milano 2015 "American Food 2.0: uniti per nutrire il Pianeta" ha scelto DHL Express come Partner Logistico Ufficiale. La collaborazione è iniziata nel 2014: DHL Express si è occupata della gestione delle operazioni logistiche durante la costruzione del Padiglione, trasportando molti dei materiali necessari a realizzare il meraviglioso edificio e la fattoria verticale progettati dall'architetto James Biber. Per tutta la durata di Expo, DHL sarà responsabile dell'import e dell'export di tutte le merci e prodotti per garantire l'operatività del Padiglione stesso. Inoltre DHL permetterà ai visitatori di spedire i souvenir e il merchandising dal Padiglione Usa direttamente a casa in qualsiasi Paese del mondo. "La partnership con il Padiglione Usa - dichiara Alberto Nobis, Amministratore Delegato di DHL Express - ci offre l'opportunità di essere vicini alle esigenze delle imprese italiane nel loro processo d'internazionalizzazione. DHL da sempre opera come facilitatore logistico degli scambi commerciali fra Paesi, supportando le imprese nella diffusione delle loro eccellenze in tutto il mondo, grazie a un network capillare, alla conoscenza approfondita dei territori, una consolidata expertise in materia di regolamentazione dogana-

nale, che da sempre sono elementi distintivi della nostra azienda e delle nostre persone".

"DHL - ha commentato Charlie Faas, CEO del Padiglione Usa a Expo Milano 2015 - è un esempio perfetto di come un'azienda multinazionale possa essere allo stesso tempo efficiente e sostenibile, soprattutto in un contesto come quello della mobilità e della logistica. Innovazione e imprenditorialità sono il fulcro

della cultura americana; il Padiglione Usa è una vetrina per aziende come DHL che stanno sviluppando soluzioni innovative per le sfide dei nostri giorni, come il trasporto sostenibile del cibo. Siamo molto lieti che DHL sia nostro partner e supporti le nostre iniziative e la nostra partecipazione a Expo Milano 2015".

Il Padiglione Usa diventa luogo d'incontro e di scambio per stimolare il dibattito sull'innovazione come

elemento chiave per le tematiche legate alla sicurezza alimentare, la sostenibilità e la mobilità. Argomenti e valori condivisi da DHL Express che coglierà l'occasione, tramite eventi dedicati, per raccontare la propria strategia a sostegno delle imprese italiane all'estero, e verso gli Stati Uniti in particolare.

Le spedizioni dall'Italia verso gli Stati Uniti hanno registrato un progressivo aumento, passando da un

+9 per cento (nel 2012 rispetto al 2011) a +15 per cento nei primi due mesi del 2015 rispetto all'anno precedente. "La crescita degli scambi commerciali degli ultimi anni - aggiunge Alberto Nobis - rappresenta una concreta opportunità di sviluppo delle aziende e delle eccellenze italiane del Made in Italy, che vogliono raccogliere la sfida dell'internazionalizzazione. E proprio qui s'inserisce DHL, affiancando le imprese e mettendo a loro disposizione il proprio network, le innovazioni tecnologiche e le competenze in materia di regolamentazione doganale, dei flussi di Import-Export e di distribuzione locale. E ciò vale per tutti i settori: dal fashion, dove DHL ha lanciato il programma Exported per supportare l'internazionalizzazione dei giovani talenti della moda nel mondo, passando per l'automotive, grazie a collaborazioni con marchi di punta, fino al food, settore con enormi potenzialità di crescita verso gli Stati Uniti, che manifestano da anni grande attenzione e interesse verso il gusto Made in Italy. In quest'ultimo ambito, DHL è il primo operatore ad aver ottenuto la validazione dei processi di trasporto alimentare da parte dell'ente RINA, per la gestione dei prodotti a temperatura ambiente e controllata, con un packaging ad hoc che consente di mantenere inalterate le proprietà organolettiche dei prodotti".

ASSISTENZA DEDICATA E PACK INNOVATIVI

IL FOOD ITALIANO RAGGIUNGE I 4 ANGOLI DEL PIANETA

DHL Express presenta la nuova rivoluzionaria soluzione di trasporto espresso per il settore food. Il servizio door-to-door dà la possibilità di trasportare i prodotti agroalimentari in tutta sicurezza, attraverso un sistema di processi e soluzioni sviluppati per il settore specifico e un manuale di autocontrollo basato sui principi del sistema HACCP, validato in collaborazione con Rina Services. "Tempestività, capillarità, affidabilità, qualità e sicurezza - afferma Simona Lertora, dal 1° maggio scorso Head of Marketing & Business Development di DHL Express Italy - sono i pilastri su cui si basa la strategia di DHL Express che si prepara a portare l'eccellenza alimentare italiana alla conquista del mondo".

Per le spedizioni più sensibili alle variazioni di temperatura DHL Express mette a disposizione un nuovo pack per il trasporto a temperatura controllata, appositamente ideato per garantire il mantenimento delle condizioni termiche più idonee, contribuendo alla corretta conservazione dei prodotti trasportati. Il trasporto di questi prodotti diventa ancor più

attento e scrupoloso, attraverso l'attivazione di un servizio di monitoraggio dedicato. Qualora il viaggio della spedizione subisse un imprevisto, un team specializzato potrà intervenire in modo proattivo per agevolare il più possibile il buon esito della spedizione. "Il mercato agroalimentare - aggiunge Simona Lertora - rappresenta per il Paese una delle eccellenze più riconosciute e di successo a livello internazionale, un tessuto produttivo costituito da aziende con una forte propensione all'export. Con le nuove soluzioni appositamente ideate per il food, DHL Express consolida la propria leadership posizionandosi come il partner logistico ideale delle imprese che producono e commercializzano le eccellenze del Made in Italy e che vogliono internazionalizzarsi".

Le nuove soluzioni food di DHL sono pronte alla prova dei fatti. A Expo 2015 DHL Express è presente per offrire ai visitatori la possibilità di spedire nei Paesi di origine i propri acquisti alimentari.

DHL SUPPLY CHAIN ITALIA

Farmaci per tutti

DHL SUPPLY CHAIN ITALIA CONFERMA IL SUO IMPEGNO SOCIALE CON IL SUCCESSO DELLA COLLABORAZIONE CON BANCO FARMACEUTICO NELLA LOTTA CONTRO LA POVERTÀ SANITARIA E IL MIGLIORAMENTO DELL'ACCESSO AI FARMACI. TRA IL 2013 E IL 2014 È STATO DISTRIBUITO A 70 ENTI ASSISTENZIALI MEZZO MILIONE DI CONFEZIONI DI MEDICINALI.

GIANCARLO TOSCANO
MILANO

La Supply Chain della solidarietà non ha confini ma solo obiettivi di largo respiro. Lo dimostra la proficua collaborazione tra DHL Supply Chain e

Banco Farmaceutico che lottando contro la povertà sanitaria per migliorare l'accesso ai farmaci ha permesso, tra il 2013 e il 2014, la distribuzione a 70 enti assistenziali di mezzo milione di confezioni di medicinali. DHL Supply Chain, la so-

cietà del Gruppo DHL specializzata nel management dei servizi logistici integrati per le imprese, conferma così il suo impegno sociale, mettendo a disposizione la propria expertise nel settore, per la gestione logistica del progetto "donazioni aziendali".

In particolare, DHL Supply Chain fornisce mezzi e personale per l'approvvigionamento degli enti coinvolti, supportando i programmi volti a migliorare l'accesso ai medicinali, come il ricevimento, il controllo e la corretta conservazione e distribuzione dei farmaci provenienti dalle aziende farmaceutiche aderenti al progetto di Banco Farmaceutico. "Grande è la soddisfazione per il successo di questa partnership - commenta Anna Casali, Vice President HR di DHL Supply Chain Italia - La collaborazione fa parte dei nostri progetti di corporate social responsibility, che mette al centro degli obiettivi di Gruppo il rispetto delle persone, dell'ambiente, della società civile e delle politiche di sviluppo sosten-

nibile. Siamo fieri di mettere a disposizione del Banco Farmaceutico il personale che coopera nella raccolta dei farmaci, le nostre strutture, le expertise del settore farmaceutico e medicale, contribuendo alla lotta contro la povertà sanitaria che affligge ancora molte persone in Italia. Di fondamentale importanza per noi sono i quattro valori con cui l'ente opera: centralità della persona, educazione, sussidiarietà e professionalità, che rispecchiano in pieno le linee guida del programma di 'Living Responsibility' promosso dal Gruppo".

"Grazie alla collaborazione con DHL Supply Chain, tra il 2013 e il 2014 siamo riusciti a movimentare mezzo milione di confezioni di farmaci - dichiara

Paolo Gradnik, Presidente Fondazione Banco Farmaceutico Onlus - inoltre, anche l'attività svolta dall'officina farmaceutica è una risposta fondamentale per il Banco, perché ci consente di annullare i bollini ottici dei prodotti donati dalle aziende. Il nostro auspicio è che nuovi interlocutori, seguendo il buon esempio di DHL Supply Chain e di altri nostri partner, siano disposti a collaborare". Il Banco Farmaceutico è una fondazione onlus nata nel 2000, il cui progetto di lotta contro la povertà sanitaria conta l'adesione di 3.600 farmacie distribuite in 97 province e in più di 1.200 comuni. Nell'ultimo anno, sono stati coinvolti 30 partner. DHL Supply Chain supporta la onlus dal 2009.

L'INTUIZIONE CHE RAPPRESENTA LA LEVA DEL SUCCESSO

DIMENSIONI PALLET ADEGUATE ALLE CARATTERISTICHE DEL MERCATO ITALIANO

Complice anche una forte passione per i cavalli, da ragazzo Roberto Rossi sognava di fare il "conducente", mestiere d'indubbio fascino e che tutto sommato non è così distante dal suo percorso professionale, ovviamente su più alti livelli ma tutto legato al mondo del trasporto e della logistica. In Booz-Allen si occupava di operations e organizzazione per Clienti dei settori energetico, automotive e aerospaziale. Nel 1991 il suo ultimo progetto da consulente riguardava la riorganizzazione della supply chain di un'azienda: è la molla che lo avvicina di colpo al mondo di

TNT Traco e della logistica, mondo dal quale non si separerà mai, divenendone egli stesso protagonista. È lui, Roberto Rossi, l'inventore della logistica esternalizzata nel Gruppo Fiat. Nel 1999 è Responsabile globale della logistica in TNT, a capo di 39mila dipendenti, in 38 paesi. Con Palletways l'ingegnere, pur in pensione, affronta una nuova e più avvincente sfida. "La sfida di Palletways - spiega il Presidente - è iniziata proponendo un nuovo modo di gestire il trasporto, con lotti frazionati e su pallet: si trattava di una modalità pressoché sconosciuta in Italia. È

stata introdotta basandosi su due asset fondamentali: proponendo un sistema di gestione controllato e con un prodotto decisamente innovativo rispetto a quanto fatto in precedenza".

Il trasporto espresso su pallet fino alla gestione diretta di Palletways prevedeva tre tipologie di servizi che il manager piemontese, alla luce della vasta competenza maturata, riteneva non completamente adeguate al mercato italiano. È lui la mente di un modello basato su dimensioni di pallet più adatte a rispondere alle esigenze del vertical market Italiani, certamente diffe-

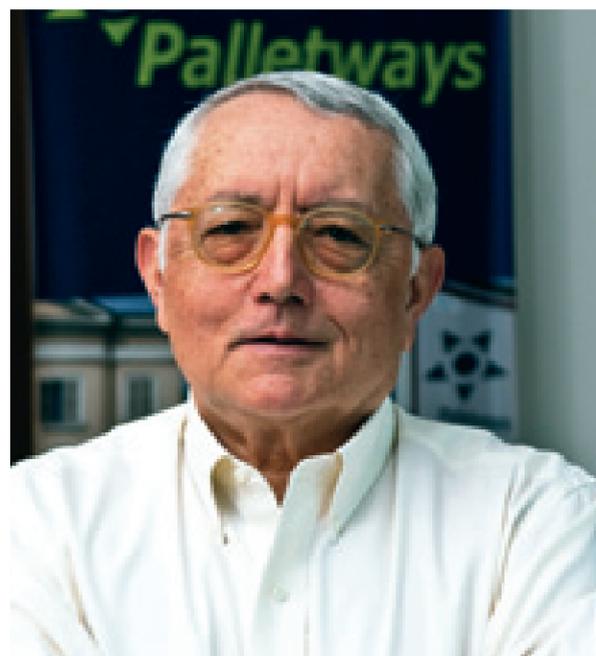
renti da quelli del mercato Inglese che ha partorito il "modello Palletways". Quell'intuizione si rivela felice: è la leva che ha poi permesso di sfruttare, interamente, le opportunità derivate dall'arrivo della crisi economica.

Palletways Italia copre il territorio nazionale con la sua rete di 90 concessionari, forte di oltre duemila persone che (tra dipendenti diretti, personale degli hub e indotto) lavorano ogni giorno per assicurare le consegne espresse, con un migliaio di mezzi (con una forte concentrazione di veicoli Scania) tra trazione e distribuzione.

PALLETWAYS ITALIA

Trasporto su pallet: modello vincente

L'ENNESIMA SFIDA DELL'INGEGNER ROBERTO ROSSI: DOPO UNA BRILLANTE CARRIERA PROFESSIONALE, NEL 2007 DECIDE DI SVILUPPARE IN ITALIA IL "MODELLO PALLETWAYS", OVVERO IL TRASPORTO SU PALLET CHE IN INGHILTERRA FACEVA INCETTA DI SUCCESSI. ADATTATO CON DIMENSIONI ADEGUATE AL MERCATO ITALIANO, L'ESPRESSO FRAZIONATO HA PORTATO L'AZIENDA BOLOGNESE A CHIUDERE L'ANNO FISCALE SUPERANDO IL MILIONE E MEZZO DI BANCALI SPEDITI, CON UN INCREMENTO DEL 20-30 PER CENTO E ATTESE DI ULTERIORE CRESCITA PER IL PROSSIMO FUTURO.



PAOLO ALTIERI
MAX CAMPANELLA
CALDERARA DI RENO

Chi è

Un'intervista all'ingegner Roberto Rossi, classe 1943, Presidente di Palletways Italia e Palletways France, componente del Consiglio d'Amministrazione di Palletways Europe GmbH, si sa come inizia ma come prosegue, è del tutto imprevedibile. Cuneese di Piozzo, ridente paese affacciato sulla Langa "vinatera", ricco di storia e di tradizioni, di origini antichissime, Roberto Rossi è uno cui l'energia non manca per niente, anzi: difficile immaginarselo "seduto in poltrona" a fare il Senior Advisor. Già, perché una volta che hai ottenuto una posizione di tutto prestigio, d'accordo gli attestati di stima e riconoscenza, ma come la mettiamo con le sfide? E proprio di sfide è fatta la storia del manager cuneese, che di fermarsi al ruolo di Senior Advisor negli Anni Duemila non ci pensava proprio, tanto da accettare la sfida di sviluppare in Italia il "modello Palletways", che in quegli anni andava fortissimo in Gran Bretagna, ma era poco presente nel resto d'Europa. Alla base del "modello Palletways" è un principio tanto semplice sul piano teorico quanto complesso, laborioso e delicato da attuare in pratica e, soprattutto, farlo proseguire: trasportare merce su pallet per lotti frazionati, creando un network di concessionari di comprovata capacità, ai quali Palletways non fa mai mancare il sostegno. Un modello che funziona, visto che nell'anno fiscale giugno 2014-maggio 2015 l'azienda - che in Italia ha il suo headquarter a Calderara di Reno, alle porte di Bologna - ha

Figlio d'arte (suo padre era Responsabile della logistica in uno stabilimento Fiat), Roberto Rossi dopo la maturità al Liceo Scientifico consegue la laurea in Ingegneria elettrotecnica al Politecnico di Torino con il massimo dei voti. Sin dai primi passi professionali, mossi come consulente in Booz-Allen & Hamilton Italia, dimostra eccellenti capacità di sviluppo che lo portano, nel 1991, all'ingresso in TNT Traco Italia come Amministratore Delegato per succedere al fondatore Luigi Giribaldi. In TNT resta fino a settembre 2003 ricoprendo prima l'incarico di Ad in Italia, Francia e Spagna, poi nel 1996 di CEO della Divisione Sud Europa e dal 1999 di Group Managing Director, nonché componente del CDA, per la Business Unit Logistics a livello mondiale. In pensione dal 2003, come consulente ha modo di approfondire, in particolare in Francia, alcuni settori della logistica come il trasporto vetture e la temperatura controllata. Conoscere il "modello Palletways", rappresentato in Italia da Topco e STI di Nogarole Rocca fino a febbraio 2007, quando partecipa all'acquisizione e nasce l'attuale Palletways Italia.



NEL 2008 LO SBARCO NELLE SPEDIZIONI INTERNAZIONALI

I CONCESSIONARI SEMPRE PIÙ DETERMINANTI

Nel 2008 Palletways Italia, decide di varcare i confini nazionali e puntare sulle spedizioni internazionali. "Facciamo consegne - spiega l'ingegner Roberto Rossi, Presidente di Palletways Italia, Palletways Francia e componente del Consiglio d'Amministrazione di Palletways Europe

GmbH, la società di Palletways che gestisce il business internazionale - laddove abbiamo le nostre reti di concessionari. I nostri Concessionari cioè fanno da riferimento sia per la raccolta delle spedizioni che per la distribuzione; solo in Francia utilizziamo un partner esterno al nostra or-

ganizzazione".

Attualmente Palletways Italia effettua consegne in Spagna, Portogallo, Germania, Benelux, Gran Bretagna, Irlanda ma anche Danimarca, Lussemburgo, Cechia, Slovacchia, Austria, Polonia e da quest'anno nei Paesi Baltici.



Nuovo servizio Commissioni rimborsate se la scadenza non è rispettata



Il nuovo Servizio CCR (Commissioni Contrassegno Rimborsate), introdotto recentemente da Palletways Italia, leader nel trasporto espresso di pallet, assicura il rientro del contrassegno entro otto giorni dalla data di consegna della merce, dodici giorni per le Isole minori. E se la scadenza non è rispettata? Il cliente ottiene il rimborso delle commissioni pagate per il servizio. “In questi anni - spiega Albino Quaglia, Amministratore delegato di Palletways Italia (nella foto) - è molto aumentata la richiesta di spedizioni in contrassegno e Palletways ne processa circa 60mila l'anno. Molte aziende vogliono incassare il prima possibile, a causa delle note difficoltà di accesso al credito e i relativi problemi di gestione della liquidità. Il Servizio CCR permette al cliente di ricevere l'importo dovuto entro la data stabilita, altrimenti è rimborsato. Dispone, così, di uno strumento in più per avere tempi certi e pianificare al meglio i flussi di cassa”. Il servizio CCR è disponibile sia per le spedizioni Premium sia per quelle Economy.

Il decremento di attività nel trasporto di grossi volumi e il conseguente aumento della movimentazione di volumi di merce inferiori ha favorito la crescita di **Palletways**.

consuntivato oltre un milione e mezzo di bancali spediti, con un incremento compreso tra il 20 e il 30 per cento, in linea con le aspettative che, per l'anno appena iniziato, promettono ulteriore crescita.

Qual è il segreto di tanto successo in un momento di crisi? “La crisi economica - risponde l'ingegner Roberto Rossi - di fatto ci favorisce: a fronte di un forte decremento di attività nel trasporto di grossi volumi, le necessità di trasportare volumi di merce inferiori sono aumentate. Palletways risponde a tale necessità, andando a soddisfare la domanda di trasporto ovunque e per qualsiasi quantitativo di merce. Si sono ridotte le reti captive, di pari passo con la riduzione dei carichi completi a vantaggio dei carichi

frazionati, che rappresentano il core business di Palletways, che ha il suo punto di forza nella capacità di soddisfare l'esigenza immediata e, inoltre, il cliente paga solo il servizio che richiede, assicurandosi variabilità e flessibilità. La crisi economica ha comportato inoltre un necessario cambiamento nella gestione della supply chain: gli operatori ordinano di meno, i produttori producono in lotti più bassi, allo stoccaggio in magazzino si preferisce lo stock out o le spedizioni espresso in modo frazionato: Palletways risponde a entrambe queste istanze, con i suoi hub e con un Network in grado di trasportare ovunque qualsiasi tipo di carico con servizio espresso, che noi chiamiamo Premium, o servizio differito,

che noi definiamo Economy”.

Quali sono le differenze tra i due servizi? “Non la qualità del Servizio ma - risponde Roberto Rossi - i tempi di consegna, che differiscono in funzione dell'area geografica di destinazione. Vi sono poi una serie di vantaggi, ad esempio con il Servizio Premium, se non rispettiamo i tempi di consegna, il cliente può chiedere il rimborso.

Per salvaguardare i Clienti abbiamo introdotto un rigoroso sistema di controllo, i KPI, che prevede a cadenza settimanale la verifica dei servizi non resi come si doveva, “senza sconti”, indipendentemente cioè dal fatto che le cause fossero, o meno, sotto il nostro controllo: guasti meccanici, traffico, meteo, mancati imbarchi, neve... un

sistema severo, punitivo ma secondo noi corretto: i Clienti vedono il Servizio che ricevono, senza se, senza ma. Abbiamo inoltre Customer Service ben organizzato, in grado di gestire gli imprevisti, le emergenze. Da noi l'imperativo è agire per la soddisfazione del Cliente e ogni azione deve essere tesa verso quest'obiettivo, non c'è una via di mezzo: così si fa e basta”.

Quali sono i principali settori in cui è richiesto il supporto di Palletways? “Siamo specializzati e fortemente orientati al mondo della Grande Distribuzione - spiega il Presidente dell'azienda bolognese - che assorbe un terzo circa delle nostre spedizioni, siamo presenti nel settore agroalimentare, soprattutto vino e olio, ma siamo anche

certificati ADR per il trasporto di merce pericolosa, forniamo servizi di trasporto di merce pregiata o di valore. Soprattutto ci distingue l'elevata flessibilità: consapevoli che la nostra attività prevede dei picchi stagionali, proprio in quei momenti Palletways è presente al massimo dell'efficienza. Storicamente registriamo tre picchi: da fine novembre a Natale, nel periodo pasquale con un picco di attività di breve durata ma molto intenso e luglio-agosto, il momento forte della nostra attività, quando i Clienti hanno maggiore necessità. In quel periodo lavoriamo come un treno in corsa e, tenendo fede al nostro ruolo di corriere espresso, siamo sempre operativi durante il periodo delle vacanze”.

Quale ruolo occupa il trasporto del vino nell'attività di Palletways Italia? “All'interno del settore agroalimentare - risponde Roberto Rossi - che per noi è il più importante, quasi il 50 per cento delle spedizioni sono legate al vino. Per questo ormai da anni siamo presenti al Vinitaly di Bologna: non è mera strategia di sviluppo, semmai la volontà di essere al fianco dei nostri Clienti”.

Qual è il primo riscontro dall'Expo di Milano? “Stiamo registrando - dichiara il Presidente di Palletways Italia - un aumento delle consegne su Milano e la cintura milanese, evidentemente per l'incremento delle attività legato all'evento. Per la verità già in fase di cantiere, quindi prima dell'apertura, abbiamo fatto molte consegne, ma ci aspettiamo il “clou” nel periodo di luglio-agosto: al picco tradizionale si aggiungerà un ulteriore aumento per l'incremento dei consumi legato

all'aumentato numero di persone che graviteranno su quell'area. Ma Palletways è pronta”.

In che modo vi siete attrezzati per quest'evento globale? “Andiamo - precisa Roberto Rossi - a soddisfare l'esigenza di servizi di prossimità: occorre un partner logistico che si occupi di sequenziare la merce e i concessionari di Palletways possiedono magazzini dislocati nell'hinterland, dai quali è possibile trasportare pallet per seguire i clienti su Milano. Un servizio che eseguiamo anche in notturna in modo da rendere veloci, agevoli e immediate le consegne espresso: il servizio notturno sta ricevendo un riscontro inatteso, tant'è che diventerà un servizio permanente”.

Com'è composta la rete di hub di Palletways Italia? “A Milano - elenca Roberto Rossi - disponiamo di un sito particolarmente apprezzato dalla clientela, tanto che oltre la metà delle spedizioni ci vengono richieste con Servizio Premium. Oltre all'hub di Bologna, che effettua anch'esso il 52 per cento delle spedizioni con Servizio Premium, disponiamo dell'hub di Avellino per la distribuzione da Ancona alla Sicilia e in quel caso i Servizi Premium rappresentano circa il 40 per cento dell'attività complessiva”.

PALLETWAYS SBARCA IN TURCHIA

“SOLO L'INIZIO DI UNA RAPIDA ESPANSIONE VERSO EST”

L'ingresso della Turchia nella lista dei Paesi serviti è reso possibile grazie a un accordo di collaborazione con la società di logistica Ekol Italia, che gestisce le spedizioni dalla Penisola verso la Turchia e viceversa. “Palletways Italia - spiega l'ingegner Roberto Rossi, Presidente di Palletways Italia - ha stipulato un accordo con Ekol Italia, facente parte del Gruppo Ekol che ha sede in Turchia e filiali in Italia, Spagna, Germania, Francia, Bosnia, Grecia e Ucraina, per poter usufruire dei loro servizi di export e import con la Turchia. L'accordo ci permette di fornire un servizio di qualità per lo scambio di merci con un Paese in rapida espansione economica, importante Partner commerciale dell'Italia, e offrire quindi nuove opportunità ai clienti. La Turchia è solo il primo passo di un accordo a più ampio respiro per coprire nel prossimo futuro altri Paesi di interesse reciproco come la Grecia, la Romania e la Bulgaria”.



GEODIS

Volto nuovo a capo dell'Industrial Project

ROBERTO BIZZARRI NOMINATO DIRETTORE DELLA DIVISIONE ITALIANA. "I SERVIZI PROJECT CARGO - DICE IL MANAGER - RAPPRESENTANO UN'AREA DI BUSINESS DI GRANDE RILIEVO PER GEODIS E MOLTE SONO LE OPPORTUNITÀ DI CRESCITA CHE SONO CERTO SAPREMO COGLIERE AL FIANCO DEI NOSTRI CLIENTI".

Geodis annuncia un cambio al vertice della divisione italiana Industrial Project, affidando l'incarico di nuovo Director a Roberto Bizzarri. Con l'ingresso nel 1989 in Züst Ambrosetti - azienda interamente acquisita dal Gruppo francese Geodis nel 2001 - Bizzarri inizia la sua carriera nel settore del trasporto merci ricoprendo dapprima mansioni di tipo amministrativo. Poco dopo, in seguito alla nascita della divisione



"Grandi Impianti" (oggi Industrial Project) all'inizio degli anni '90, Bizzarri si unisce alla squadra di Biagio Oro - direttore di quest'area del freight forwarding per l'Italia fino allo scorso febbraio 2015 - con cui inizia a maturare esperienza e ad affinare le proprie competenze nella gestione di spedizioni di carichi eccezionali, seguendo numerosi progetti in Italia e all'estero. Nel 1996, la conoscenza dei mercati internazionali

lo porta in Venezuela, dove per tre anni è responsabile per Geodis della gestione delle operazioni di trasporto Project Cargo da e per il Centro-Sud America. Nel 1999, Bizzarri lascia l'azienda e rientra in Italia, a Genova, per iniziare un nuovo percorso professionale presso Aprile Project, dove ricopre il ruolo di Responsabile Ufficio Tecnico e Regional Manager per il Sud America. Tornato in Geodis a inizio 2012 nella posizione di

Project & Commercial Manager, con la nuova nomina a Industrial Project Director per l'Italia Bizzarri assume la guida di un team di oltre 40 persone dislocate sul territorio presso le sedi Geodis di Genova, Milano e Roma.

"Sono entusiasta - ha commentato Roberto Bizzarri - di cogliere questa nuova sfida al timone della divisione che mi ha visto letteralmente crescere in questo campo. I servizi project cargo rappresentano

un'area di business di grande rilievo per Geodis e molte sono le opportunità di crescita che, grazie alla profonda expertise maturata dall'azienda nel settore, sono certo sapremo cogliere, continuando ad affiancare i nostri clienti nello sviluppo verso i mercati internazionali, offrendo loro soluzioni di trasporto su misura, innovative e sempre supportate da una consulenza a 360 gradi lungo tutto il processo di spedizione".

CATONE GROUP

Eurofrigo si affida a Replica Sistemi

Warehouse Management System per la logistica di magazzino.

Supply Chain sotto controllo grazie a Replica Sistemi. Eurofrigo, azienda del Gruppo Catone, specializzata nello stoccaggio e movimentazione di prodotti frozen, ha scelto di implementare il Warehouse Management System di Replica Sistemi per l'organizzazione, la gestione e il controllo di tutti i processi logistici di magazzino.

L'azienda è organizzata per la veloce movimentazione delle merci, grazie alle più moderne apparecchiature di movimentazione e a scaffalature (drive-in e back to back) per oltre 68mila posti pallets, e alla operatività di personale qualificato e continuamente addestrato. Il deposito si estende su una superficie di

circa 100mila mq e ha una capacità d'immagazzinamento di oltre 230mila mc a temperatura d'esercizio da 0° a -30° C.

Catone Group è un'organizzazione imprenditoriale specializzata nella supply chain, in particolare dei prodotti alimentari. Da quarant'anni il Gruppo campano si è rivolto con particolare attenzione al trasporto, allo stoccaggio, alla conservazione e alla distribuzione a terzi di prodotti congelati e surgelati, avvalendosi, per le specifiche attività, dell'operato di due delle diverse aziende del Gruppo: la Catone Spa e la Eurofrigo Srl, entrambe certificate a norma ISO 14001: 2004 e UNI EN ISO

9001:2008.

Negli anni il Gruppo ha allargato l'area dei propri investimenti costruendo e acquistando vari magazzini in Italia e all'estero per lo stoccaggio merci. È dotato di un parco macchine di oltre 200 automezzi frigoriferi di proprietà, tutti attrezzati con termoregistratori e controllo di sicurezza con apparato satellitare. La capacità acquisita di rispondere appieno e con qualità alle esigenze dei propri clienti, ha consentito al Gruppo Catone di essere considerato leader nel settore logistico del freddo, implementando negli anni la sua esperienza.

Nella scelta tra sviluppare personalizzazioni al proprio ERP o dotarsi di software completi e specializzati nella gestione della logistica e dei trasporti, il management ha deciso di implementare soluzioni WMS e TMS standard, già complete di tutte le funzionalità necessarie alla propria azienda e che possano garantire flessibilità e sviluppo anche in futuro.

Il progetto è molto articolato e ha l'obiettivo di introdurre gradualmente, attraverso diversi steps, il WMS in tutte le piattaforme interfacciandolo con i sistemi già esistenti.

GRUPPO POSTNEL

Nexive si espande nell'e-commerce

Fatturato in crescita e conferma delle stime positive per l'anno fiscale.

PostNL, il Gruppo olandese leader in Europa nei servizi postali, ha annunciato i risultati finanziari del primo trimestre dell'anno fiscale 2015, confermando il positivo outlook: nel 2015 il Gruppo punta a raggiungere un reddito operativo compreso tra i 280 e i 320 milioni di euro. Nel primo quarter PostNL ha in particolare registrato una crescita del 2 per cento del fatturato rispetto al primo trimestre 2014, raggiungendo una quota di 1.058 milioni di euro, a cui ha contribuito soprattutto il segmento Parcel, ovvero i servizi di recapito pacchi, che hanno mostrato un incremento dell'8 per cento dei volumi in concomitanza con l'espansione dell'e-commerce sulla scena globale. Anche la posizione finanziaria del Gruppo si rivela positiva con un flusso di cassa netto sostanzialmente in linea con il primo trimestre FY14 e una migliore situazione patrimoniale. Il Gruppo appoggia anche l'offerta annunciata da FedEx per l'acquisizione di TNT Express, che avrà un ulteriore impatto positivo sulla posizione finanziaria.

Particolarmente positiva si è rivelata la crescita a livello internazionale, pari al 13 per cento: nel primo trimestre il fatturato registrato è risultato pari a 461 milioni di euro men-

tre nel primo trimestre FY14 ammontava a 409 milioni di euro; anche il reddito operativo raggiunge i 3 milioni di euro a differenza dei 2 milioni di euro del primo quarter FY14.

Performance positive anche in Italia dove il fatturato di Nexive, primo operatore privato del mercato postale nazionale, si conferma stabile: nel primo quarter FY15 si attesta a 63 milioni di euro come nel primo quarter FY14. Un risultato di rilievo in un mercato altamente competitivo, a cui ha contribuito la crescita costante di Formula Certa, il sistema di recapito postale controllato e certificato con tecnologia satellitare, che raggiunge l'80 per cento della popolazione italiana. Nei prossimi mesi lo sviluppo in Italia verrà sostenuto non solo dal segmento posta, ma anche e soprattutto dal recapito parcel in continua crescita: il network per la consegna capillare sul territorio verrà ampliato per sostenere servizi di delivery di qualità a supporto dell'e-commerce.

"I risultati di questo primo trimestre del nuovo anno fiscale ci rendono ottimisti, perché confermano la stabilità del nostro Gruppo e la capacità di competere soprattutto a livello internazionale - ha dichiarato Luca Palermo, Amministratore

delegato di Nexive - In Italia Nexive si sta impegnando per offrire un servizio di qualità con il duplice obiettivo di consolidare il proprio ruolo di primo operatore postale privato per una consegna efficiente della corrispondenza e di rafforzare il proprio posizionamento di partner ideale per il recapito parcel B2C a supporto dell'e-commerce. Nei prossimi mesi puntiamo a migliorare sempre più il servizio attraverso investimenti in innovazione tecnologica e il potenziamento della nostra rete di delivery che conta già oltre 850 filiali dirette, indirette e retail point con più di 5.500 addetti".

Con sede principale a Milano, Nexive nasce come TNT Post nel 1998 in seguito a successive acquisizioni di agenzie private di recapito e altre società di produzione e servizi del settore, tra cui lo storico marchio milanese Rinaldi L'Espresso. Nel 2014, TNT Post diventa Nexive: un cambio di nome che esprime la vision aziendale di essere la piattaforma per eccellenza nel recapito della posta e dell'e-commerce.

Nexive raggiunge ogni giorno circa l'80 per cento delle famiglie italiane; ammontano a oltre 500 milioni le buste movimentate nel 2014.



CEVA

Primo trimestre promettente

I RISULTATI POSITIVI CONFERMANO L'EFFICACIA DELLA NUOVA STRATEGIA MESSA IN ATTO NEL 2014.

Ceva Holdings LLC, uno dei principali operatori logistici al mondo, caratterizzato da una strategia non-asset based (basata sul non possesso di asset), ha annunciato i risultati relativi al primo trimestre dell'anno, che si è chiuso il 31 Marzo 2015. I risultati positivi, nonostante le significative fluttuazioni dei tassi di cambio, dimostrano l'efficacia della nuova strategia messa in atto nel 2014.

Il fatturato del primo trimestre è pari a 1.776 milioni di dollari, in crescita del 4,6 per cento a tassi di cambio costante e in calo del 4,8 per cento su base annua. Il volume d'affari del business Freight Management è cresciuto del 6,1 per cento a tasso di cambio costante, con l'Air Freight che ha registrato una crescita del 5,2 per cento e l'Ocean Freight del 5 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

"La decisione di passare a un modello operativo di Business



Line/ Cluster ha avuto un impatto positivo per l'azienda - ha commentato Xavier Urbain, Ceo di Ceva - Stiamo osservando risultati positivi provenienti dai miglioramenti operativi, che ora ci consentono di essere più efficienti e avere una risposta ancora più pronta verso i nostri clienti. La reazione del mercato è stata più che positiva, come evidenziato dalla crescita nel primo trimestre".

Il miglioramento della produttività resta un obiettivo chiave per Ceva. È stato infatti creato un Centro di Competenza per il trasporto stradale ("Competence Center for Ground Transport"), al fine di aumentare la crescita dei volumi, la produttività e ridurre i costi per chilometro. Inoltre, i processi nel business Freight Management sono stati semplificati e oggi mostrano una migliore produttività. Inoltre, la funzione commerciale è stata ulteriormente rafforzata attraverso il Route Development Management Program, ovvero un programma globale di gestione delle tratte e la nuova funzione dedicata al settore Healthcare, che ha continuato a generare una forte crescita nel primo trimestre.

Nel corso del primo trimestre, le opportunità di business del Freight Management hanno registrato un aumento del 55 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, mentre le opportunità per il business della Contract Logistics è aumentato del 15 per cento. In generale, le opportunità dell'azienda rimangono solide sia nel Freight Management che in Contract Logistics.

ARCO SPEDIZIONI

Si amplia la rete distributiva italiana

AMPLIAMENTO DELL'HUB DI BOLOGNA, INAUGURAZIONE DELLE FILIALI DI ALCAMO (TP) E VITERBO, POTENZIAMENTO DELLA DIRETTRICE DI COLLEGAMENTO TRA SARDEGNA E CONTINENTE: LA SOCIETÀ DI TRASPORTI E LOGISTICA LANCIA UNA VERA E PROPRIA OFFENSIVA FORTE DI OLTRE 85 SEDI OPERATIVE IN TUTTA ITALIA.

Arco Spedizioni lancia una vera e propria offensiva sul mercato italiano e consolida la propria rete distributiva. La società di trasporti e logistica con sede centrale a Monza ha inaugurato la nuova sede di Bologna che si trasferisce in un immobile più ampio del precedente, dislocato sempre all'interno dell'Interporto di Bentivoglio.

Una scelta motivata dall'importanza che il punto operativo riveste, data la sua posizione strategica, nei traffici nazionali, rappresentando un crocevia fondamentale tra le filiali del Centro-Sud e il Nord d'Italia. Ogni giorno giungono nell'hub bolognese 39 autotreni da 64 punti operativi distribuiti su tutta la Penisola. A fronte di questi arrivi 43 autoarticolati partono verso 75 destinazioni differenti. La nuova struttura, posizionata al blocco 2.1 dell'Interporto, comprende



un'area di 5.374 mq di magazzini oltre a 777 mq adibiti a ufficio.

Da un punto di vista più operativo l'immobile è dotato di un doppio fronte di carico con 80 possibilità di attracco, 14 rampe idrauliche su un fronte e 6 sull'altro, uno scivolo per accedere al piano ribalta con carrelli elevatori e un'ampia area esterna a uso esclusivo posta intorno allo stesso. Il trasferimento nel

nuovo immobile è solo l'ultimo passo di una crescita costante della presenza di Arco Spedizioni nell'area bolognese che ha portato a un insediamento articolato su più strutture, tutte all'interno dell'Interporto di Bentivoglio, dedicate sia all'attività di trasporto sia alla logistica.

Nel frattempo Arco Spedizioni continua senza sosta l'apertura di nuovi punti operativi dislocati sul territorio ita-

liano. Una continua ricerca di nuovi spazi, filiale dopo filiale, per rispondere alle crescenti richieste di mercato anticipando le esigenze via via sempre maggiori della propria clientela. Ultima in ordine cronologico ma non d'importanza l'inaugurazione della nuova filiale di Trapani che amplia la copertura della rete distributiva in Sicilia. Il punto operativo di Alcamo rappresenta il primo presidio diretto di Arco Spedizioni sull'isola che va ad affiancarsi ai servizi garantiti dai distributori esclusivi locali presenti nelle zone di Catania e Palermo. La scelta della città di Alcamo non è casuale. Rappresenta infatti uno dei centri più rinomati d'Italia per la produzione del vino. Questo territorio è infatti fortemente caratterizzato dalla presenza di numerose "cantine aperte" e aziende vitivinicole che potranno così contare sulla possibilità

di affidare il trasporto dei loro preziosi prodotti a un'azienda da anni specializzata in questo delicato servizio. La nuova filiale trapanese, operativa a partire da inizio maggio, si sviluppa su un'area di 755 mq con due possibilità di attracco a ribalta e tre portoni a raso.

Arco Spedizioni consolida la sua rete distributiva anche nella regione Lazio, dove ha aperto una nuova filiale a Viterbo. Con quest'ultima inaugurazione sono oltre 85 il numero delle sedi operative Arco sul territorio nazionale. Localizzata in una posizione geograficamente strategica, sulla Strada Cassia Nord di Viterbo, la nuova struttura dispone di un magazzino di 487 mq complessivi, comprensivi di una zona uffici, e di una superficie esterna di circa 1.000 mq. Grazie a questa nuova sede, Arco Spedizioni intensifica la capillarità dei

collegamenti nella Regione Lazio, dove può già contare sui consolidati punti operativi di Roma, Pomezia e Frosinone. Il territorio servito dalla nuova filiale sarà inizialmente quello del viterbese per poi progressivamente espandersi verso Civitavecchia e parte del litorale nord della Capitale. L'obiettivo è essere il più logisticamente vicini possibile al cliente per garantire un servizio sempre più performante sia in termini di tempi che di costi. Parallelamente alla nuova inaugurazione di Viterbo, Arco Spedizioni ha potenziato la direttrice che collega la Sardegna al continente.

Da inizio febbraio vengono assicurate infatti partenze giornaliere dall'isola con garanzia di consegna per la mattina del giorno successivo alla filiale Arco di Firenze con immediato smistamento verso il resto d'Italia e d'Europa.

IDS

Pedaggi più semplici

International Diesel Services lancia il sistema che consente di eseguire il pagamento elettronico dei pedaggi di tutta Europa.

IDS (International Diesel Services) lancia un'altra importante novità per gli autotrasportatori, un sistema che consente di eseguire il pagamento elettronico, senza contanti, dei pedaggi. Grazie a questo servizio, i clienti IDS possono predisporre il pagamento dei pedaggi autostradali in tutta Europa, assicurando ancora una volta convenienza e sicurezza nel controllo del pagamento.

Per realizzare quest'offerta, IDS si è affidata all'azienda Plose, leader in Europa nei sistemi di pagamento pedaggi. Il cliente ha quindi ora la possibilità di lavorare con i migliori fornitori riguardo a carburante e sistemi di pagamento pedaggi, sia in termini di qualità che di valore, con la massima flessibilità a favore dei clienti.

IDS, che è parte di Kuwait Petroleum International, consociata di Kuwait Petroleum Corporation, fra i primi produttori mondiali di petrolio, è infatti una delle aziende leader nella fornitura di carburante in tutta Europa: la sua rete vanta 600 punti di rifornimento, a prezzi concorrenziali, posizionati strategicamente lungo tutte le principali arterie stradali europee.

Ogni stazione di rifornimento IDS è dotata di terminali di pagamento sicuro senza contatto, e quindi in grado di offrire un monitoraggio e una gestione a distanza attraverso il sito internet, parte integrante delle soluzioni di sicurezza di

IDS. Le stazioni di rifornimento sono aperte 24 ore su 24, 7 giorni su 7 e vi possono accedere facilmente i mezzi pesanti.

Oltre a essere azienda leader del mercato nel campo della sicurezza e del controllo, IDS si occupa anche di soddisfare, interamente, le altre esigenze del cliente, impegnandosi al massimo per offrire una gamma completa di servizi. Per questo IDS ha lanciato il sistema che consente di eseguire il pagamento elettronico, senza contanti, dei pedaggi. IDS è stato il primo fornitore di carburante a lanciare una smart card senza contatto per il carburante dotata di chip RFID e di codice PIN personale. Le carte senza contatto accelerano le transazioni e le rendono ancora più sicure. Per ogni transazione è previsto un controllo dell'autorizzazione online e c'è sempre un team di sicurezza disponibile 24 ore su 24, 7 giorni su 7 se occorre bloccare la carta di un trasportatore. In materia di controllo, i clienti IDS sono letteralmente in cabina di comando.

Tramite il sito internet possono gestire, bloccare o fissare il quantitativo massimo di carburante che può essere riempito in qualsiasi occasione. I clienti possono, inoltre, visualizzare ogni transazione realizzata in qualsiasi punto della rete. IDS offre un servizio che garantisce massima chiarezza e trasparenza per l'intera operazione di rifornimento carburante.

UPS

Cresce l'export in Europa

Il vecchio continente continua a rappresentare per il colosso della logistica un asse strategico importante. Le spedizioni internazionali sono aumentate significativamente.

Una crescita del 9,4 per cento dell'export in Europa su un totale spedizioni aumentato del 2,8 per cento a quota 1,1 miliardi di dollari. Sono questi alcuni dati rilevanti del primo trimestre 2015 di UPS. La multinazionale delle spedizioni ha registrato nello stesso periodo un aumento dell'utile operativo dell'11 per cento a 1,7 miliardi di dollari, grazie all'apporto di tutti i segmenti e favorito dalle misure di gestione dei ricavi e dalla solida crescita registrata dalle spedizioni internazionali.

I ricavi totali si sono attestati a 14 miliardi di dollari, in aumento dell'1,4 per cento rispetto allo stesso trimestre dell'esercizio precedente e del 3,6 per cento al netto delle differenze di cambio. Nel primo trimestre i ricavi del segmento Pacchi Stati Uniti sono aumentati del 3,8 per cento attestandosi a 8,8 miliardi di dollari. L'utile operativo del

segmento Pacchi Internazionali si è attestato a 498 milioni di dollari, registrando un miglioramento del 14 per cento rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente. Le spedizioni internazionali sono aumentate significativamente del 6,7 per cento trainate dalla crescita del 9,4 per cento registrato appunto in Europa. Nel vecchio continente si è assistito a un aumento dei volumi dell'export a un tasso di circa il 9 per cento nel corso degli ultimi dieci anni.

Per quanto riguarda il Segmento Supply Chain & Freight i ricavi generati sono aumentati del 1,3 per cento raggiungendo i 2,2 miliardi di dollari.

La business unit Distribution ha registrato una solida crescita grazie alla maggior consapevolezza dei clienti Healthcare e Retail dei benefici offerti da UPS in virtù della

sua profonda conoscenza delle supply chain dei due settori. E va aggiunto che i costanti investimenti in tecnologia e infrastrutture hanno limitato il risultato in termini di utile e margine operativi. I ricavi del segmento UPS Freight sono aumentati del 2,3 per cento grazie alla crescita dei prodotti LTL e Ground Freight Pricing. Il tasso di crescita dei ricavi è stato rallentato dai ridotti sovrapprezzi del carburante. Le spedizioni LTL giornaliere hanno registrato una variazione positiva del 3,5 per cento rispetto allo stesso periodo del precedente esercizio.

"I solidi risultati riportati da tutti e tre i nostri segmenti di attività sono stati trainati da uno slancio positivo delle spedizioni internazionali, dalla gestione dei ricavi e dall'aumento di produttività negli Stati Uniti", ha commentato Kurt Kuehn, Chief Financial Officer di UPS.

UPS

Soldi e logistica per il Nepal

Al lavoro con le organizzazioni partner per fornire aiuto al paese colpito dal terremoto.

UPS Foundation, la fondazione che gestisce i programmi di responsabilità sociale e filantropici di UPS, ha annunciato un impegno iniziale di 500mila dollari a supporto degli sforzi di soccorso e di recupero a seguito del devastante terremoto che ha colpito il Nepal lo scorso 25 aprile.

UPS Foundation contribuirà con un sostegno in denaro e con donazioni in natura per consentire l'invio degli aiuti di prima necessità. Inoltre, metterà a disposizione il suo supporto logistico sul campo per sostenere le operazioni di recupero a lungo termine. Attraverso il suo Humanitarian Relief Program & Resilience, UPS Foundation ha già stanziato una parte significativa di questi fondi attraverso l'attivazione immediata dei fondi di emergenza che consentono l'acquisto e la distribuzione di aiuti umanitari cruciali

nella regione.

Questi fondi sono andati all'Alto Commissariato delle Nazioni Unite per i Rifugiati (UNHCR) per garantire l'approvvigionamento di ripari e lanterne solari, nonché al Programma Alimentare Mondiale per l'assistenza alimentare d'emergenza, come biscotti ad alto contenuto energetico, e a CARE per l'acquisto di kit contenenti teloni, coperte, tuniche e set per l'igiene personale.

UPS sta anche coordinando le operazioni di un volo charter con beni di soccorso consolidati verso il Nepal a supporto dell'organizzazione partner Dubai International Humanitarian City (IHC). Inoltre, UPS Foundation sta lavorando a stretto contatto con il Logistics Cluster delle Nazioni Unite e con l'Ufficio delle Nazioni Unite per il Coordinamento degli

Affari Umanitari (OCHA) per individuare ulteriori esigenze di supporto logistico una volta determinate le esigenze di recupero immediate e a lungo termine. Impegnato recentemente nelle attività di soccorso a Vanuatu, nell'Oceano Pacifico meridionale, l'Humanitarian Relief & Resilience Program della Fondazione

UPS ha supportato più di 263 spedizioni di soccorso umanitario attraverso 43 paesi, in particolare a seguito del tifone Haiyan e il focolaio di Ebola nel 2014. Il programma offre alle comunità che affrontano una crisi supporto in ogni fase, dalla prevenzione delle calamità al soccorso urgente dopo un evento catastrofico fino alla ripresa che segue la crisi. Questo processo è studiato per aiutare le comunità a diventare più forti in modo duraturo dopo un evento disastroso.

Nuovi Veicoli Commerciali Renault

Fai crescere il tuo business come la tua famiglia.



Il motore del tuo successo.

LEASING TAN 1,99%*

Gamma da 119€/mese
5 anni di furto e incendio

*Esempio leasing su Renault Kangoo Express Compact: a fronte del ritiro di un veicolo omologato autocarro usato, anche da rottamare e di proprietà da almeno 6 mesi, totale imponibile vettura € 10.486,29; macrocanone € 3.140,63 (comprese spese gestione pratica € 300 e imposta di bollo in misura di legge); n. 59 canoni da € 118,79 comprensivi di 5 anni di assicurazione Furto e Incendio a € 899,00 in caso di adesione; riscatto € 2.097,26; TAN 1,99% IPT (calcolata su Provincia di Roma) e messa su strada incluse, IVA esclusa. Salvo approvazione FINRENAULT. Fogli informativi presso i punti vendita della Rete Renault e sul sito www.finren.it; messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Offerta della Rete Renault che aderisce all'iniziativa valida fino al 30/06/2015. Foto non rappresentativa dei prodotti. Gamma veicoli commerciali Renault: emissioni di CO₂ da 110 a 249 g/km; consumi (ciclo misto) da 4,2 a 9,5 l/100 km. Emissioni e consumi omologati.