



**Gruppo Arcese**  
 Nella flotta entrano  
 gli Stralis Hi-Way

TRENTO - L'ammiraglia Iveco rappresenta, secondo l'azienda trentina, il miglior compromesso tra potenza, coppia e consumi.

Zola a pagina 24

**Nissan**  
 Arriva a fine anno  
 il nuovo truck NT500

ROLLE - Avrà doppia propulsione, 4 masse complessive da 3,5 a 7,5 tonnellate, cinque varianti di passo e tre allestimenti.

Basilico a pagina 26

**Iveco Bus**  
 Scompare Irisbus  
 si ritorna all'antico

GINEVRA - A distanza di 13 anni la divisione autobus dell'Iveco cambia nome e intanto debutta il primo modello Euro 6.

Campanella a pagina 42

**Michelin**  
 Bibendum in salsa  
 "Made in Italy"

SANTO STEFANO BELBO - Ben 15 milioni di pneumatici e 1,7 miliardi di fatturato, sono questi i numeri importanti di Michelin italiana.

Sinari a pagina 30



**FOCUS/La distribuzione leggera firmata dai Vans della Mercedes Benz**  
 Consumi contenuti e attenzione all'ambiente

ROMA - È quasi un destino quello di Mercedes-Benz, che oggi come ieri si trova sempre all'avanguardia della tecnologia, in particolare di quella motoristica. Un tempo questo lo si vedeva soprattutto sui camion del marchio, ma ora che i consumi e le emissioni sono diventati la componente più importante delle valutazioni d'acquisto, l'approccio innovativo lo si percepisce maggiormente anche sui veicoli commerciali.

Mauro Zola a pagina 34



**La rete di Man Truck & Bus si arricchisce di nuovi dealer e punti di servizio**  
 Fiducia degli operatori nella forza del Leone



VERONA - Il momento è talmente duro, soprattutto per le concessionarie, che sembra quasi impossibile ci siano imprenditori ancora disposti a mettersi in gioco. In realtà Man ne ha trovati ben cinque di simili "eroi", che sono andati a coprire altrettante zone in rappresentanza del marchio tedesco. Una prova di fiducia, sia nel futuro che nella qualità dei prodotti del Leone. A questi si aggiungono cinque nuove officine autorizzate.

Mauro Zola a pagina 22

## Svolta epocale nella storia di Renault Trucks R-evolution della Losanga

PER LA PRIMA VOLTA UN COSTRUTTORE DI TRUCK RINNOVA COMPLETAMENTE LA SUA OFFERTA DI VEICOLI



SERVIZI DI PAOLO ALTIERI E FABIO BASILICO DA PAGINA 4



Innovation  
that excites



## GAMMA NISSAN VEICOLI COMMERCIALI

MIGLIORA IL TUO MODELLO DI BUSINESS.

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

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

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



**NISSAN.IT**

SCOPRI I VANTAGGI DI NISSAN FINANZIARIA \*ESEMPIO LEASING CALCOLATO SU NISSAN NV200 VAN 1.6 BZ 110CV EURO 5: TOTALE IMPONIBILE VETTURA € 9.773,79; MACROCANONE € 2.503,89 (COMPRESSE SPESE GESTIONE PRATICA € 300 E IMPOSTA DI BOLLO IN MISURA DI LEGGE); N.47 CANONI DA € 160; COMPRESIVI DI 4 ANNI DI ASSICURAZIONE FURTO E INCENDIO A € 702,77 (IN CASO DI ADESIONE); RISCATTO € 2.036,12; TAN 3,99%; IPT (CALCOLATA SU PROVINCIA DI ROMA) E MESSA SU STRADA INCLUSE, IVA ESCLUSA. SALVO APPROVAZIONE NISSAN FINANZIARIA. OFFERTA DELLA RETE NISSAN CHE ADERISCE ALL'INIZIATIVA VALIDA FINO AL 30/09/2013. INFORMAZIONI EUROPEE DI BASE SUL CREDITO AL CONSUMO PRESSO I PUNTI VENDITA DELLA RETE NISSAN E SUL SITO WWW.NISSANFINANZIARIA.IT; ALCUNI DEI CONTENUTI PUBBLICIZZATI POTREBBERO NON ESSERE DI SERIE, MA DISPONIBILI A PAGAMENTO SU ALCUNE VERSIONI. LE VERSIONI PUBBLICIZZATE SONO INSERITE A TITOLO DI ESEMPIO. MESSAGGIO PUBBLICITARIO CON FINALITÀ PROMOZIONALE.

VOLVO TRUCKS

# Nord America alternativo

FABIO BASILICO  
GÖTEBORG

Credendo nella strategia di espansione dei veicoli alimentati a carburanti alternativi, Volvo Trucks investe nel DME, l'etere dimetilico che può essere realizzato sia da fonti di energia fossili, come il gas naturale, o da materie prime biologicamente rinnovabili, quali gli scarti dell'industria forestale. Entro un paio di anni, i camion Volvo a DME saranno introdotti sul mercato del Nord America. Carburante efficiente dal punto di vista energetico con un ridotto impatto ambientale, il DME viene attualmente prodotto in tutto il mondo ma non viene utilizzato come carburante per veicoli essendo impiegato più comunemente in ambito domestico, ad esempio come propellente nelle bombole spray e come combustibile per forni e fornelli.

Il DME ricavato da materie prime bio-rinnovabili (biomas-



Lars Mårtensson, Direttore della divisione Environmental Affairs di Volvo Trucks

se) è noto come bio-DME. Indipendentemente dal materiale di origine, il DME offre livelli di energia elevati e ridotte emissioni di particolati. Inoltre, il bio-DME comporta un effetto sul clima ridotto fino al 95 per cento rispetto al diesel convenzionale. A temperatura ambiente e pressione normale il DME è un gas, ma diventa liquido a basse pressioni (5 bar); questo ne agevola il trattamento e il trasporto.

“È evidente che la tecnologia DME presenta un grande potenziale per il Nord America e consente a Volvo di promuovere il suo impegno sia verso i clienti che verso l'ambiente”, ha spiegato Göran Nyberg, Pre-



Göran Nyberg, Presidente della divisione Sales and Marketing di Volvo Trucks per il Nord America

carburanti e che si è basato anche sugli ottimi risultati ottenuti nei test sul campo effettuati in Svezia e in Nord America.

“Grazie alla sua elevata efficienza e alle buone proprietà ambientali, il DME rappresenta

## LA CASA SVEDESE INTRODURRÀ OLTRE OCEANO ENTRO UN PAIO DI ANNI CAMION ALIMENTATI A DME.

sidente della divisione Sales and Marketing di Volvo Trucks per il Nord America.

Sono soprattutto due le considerazioni che rendono il sistema DME estremamente interessante come carburante per veicoli. In primo luogo, è efficiente dal punto di vista energetico e secondariamente garantisce emissioni di inquinanti molto contenute.

La decisione di Volvo Trucks di iniziare la produzione commerciale di veicoli alimentati a DME negli Stati Uniti non nasce per caso ma è il punto di approdo di un percorso che ha previsto molti anni di lavoro di sviluppo e di collaborazione con scienziati e produttori di

una delle alternative più promettenti al carburante diesel odierno - ha dichiarato Lars Mårtensson, Direttore della divisione Environmental Affairs di Volvo Trucks - Con l'offerta di camion alimentati a DME, speriamo inoltre di sollecitare l'espansione della sua produzione e distribuzione, fondamentale per stabilire una presenza anche su altri mercati”. La tecnologia DME di Volvo negli Stati Uniti sarà disponibile su un Volvo VNL alimentato da un motore D13.

Volvo Trucks ha iniziato a lavorare con il DME sin dall'inizio degli anni '90. In collaborazione con clienti, produttori e distributori di carburante, l'a-



Il truck VNL equipaggiato con motore D-13 DME. A sinistra, un esemplare di FH dotato di propulsore alimentato con etere dimetilico.

alla ricerca sui carburanti alternativi. Il lavoro di Volvo Trucks con i veicoli alimentati a carburanti alternativi e con catene cinematiche alternative comprende anche gas metano, diesel sintetico su base bio e ibridi elettrici.

## FE HYBRID



zienda ha condotto test sul campo con il DME in Svezia e negli Stati Uniti. In Svezia, dieci di questi camion sono regolarmente in attività dal 2011, in un progetto finanziato in parte dall'Agenzia svedese per l'energia e dall'Unione europea, e a oggi hanno percorso oltre un milione di chilometri. Negli Stati Uniti, i test sono cominciati all'inizio del 2013. Entrambe le prove sul campo sono ancora in corso. Lo sviluppo dei camion a DME è parte della strategia a lungo termine di Volvo Trucks relativa

## IL GAS CHE VA D'ACCORDO CON I MOTORI DIESEL

Secondo Volvo Trucks, il gas è la vera alternativa al petrolio per i motori diesel, da utilizzare principalmente come “carburante di transizione” nell'attesa di un maggiore sfruttamento del biogas, combustibile non fossile che non ha alcun impatto sul clima, ricavabile, ad esempio, dai rifiuti domestici. Il gas naturale non è che una delle alternative possibili. Può essere considerato migliore del petrolio perché genera una quantità inferiore di emissioni di anidride carbonica. Il gas naturale si compone principalmente di metano che, con la combustione, rilascia dal 30 al 50 per cento in meno di anidride carbonica e circa il 40 per cento in meno di monossido di azoto rispetto al petrolio. Ma, diversamente da questo, non rilascia zolfo, metalli pesanti e ceneri nell'aria. Non tutte le riserve di gas naturale del pianeta sono state pienamente censite, ma quelle scoperte sono molto vaste rispetto alle riserve di petrolio conosciute.

L'utilizzo del gas naturale nel settore dei trasporti potrebbe essere un modo per liberarci dalla dipendenza dal petrolio e permetterci di ridurre in maniera significativa l'impatto sull'ambiente. Tuttavia, se la combustione determina prestazioni inferiori di quelle ottenute nel ciclo Otto, questo vantaggio si vanifica. Un problema di cui Volvo Trucks è ben consapevole: l'efficienza del motore diesel è infatti dal 30 al 40 per cento superiore rispetto a quella degli attuali veicoli a gas che utilizzano la tecnologia ad accensione comandata secondo il

ciclo Otto. Una soluzione proposta da Volvo Trucks è quella della tecnologia metano-diesel, che utilizza gas e diesel insieme. L'alimentazione principale deriva dal gas metano, ma una quantità più piccola di diesel funge da “candela liquida” per avviare la combustione del gas. Se viene utilizzato gas liquefatto invece di gas compresso, si ottiene una gamma operativa più lunga. La tecnologia metano-diesel è uno

degli approcci sui quali Volvo Trucks ha deciso di concentrarsi nella sua continua attività di sviluppo.

Un veicolo alimentato a gas in grado di offrire l'efficienza energetica del motore a metano-diesel è evidentemente un vantaggio, poiché può anche funzionare utilizzando solo il diesel, ovviando così anche al fatto che la rete di stazioni di rifornimento di gas non è ancora pienamente sviluppata.



## CONSUMI RIDOTTI FINO AL 30 PER CENTO

Confermando la grande attenzione per la tecnologia ibrida, Volvo Trucks ha avviato la vendita di un veicolo ibrido pesante, il Volvo FE Hybrid, a clienti di mercati europei selezionati. Le vendite potranno essere estese ad altri mercati nel lungo periodo. I veicoli ibridi consentono di ridurre i consumi fino al 30 per cento e verranno utilizzati principalmente per attività di distribuzione e raccolta rifiuti in ambito urbano. L'applicazione della tecnologia ibrida è del resto particolarmente adatta alle aree densamente popolate, dove i veicoli devono fermarsi e ripartire continuamente. FE Hybrid è caratterizzato da una tecnologia “ibrida parallela” che utilizza singolarmente o contemporaneamente un motore diesel e un motore elettrico. Il sistema passa automaticamente da una fonte di potenza all'altra. La tecnologia ibrida di Volvo è stata sviluppata anche per sfruttare al massimo l'energia generata dalla frenata, pertanto non è necessario effettuare ricariche supplementari da fonti esterne. La trazione elettrica, inoltre, è più silenziosa.

A seconda del ciclo di guida, FE Hybrid permette di ridurre i consumi e le emissioni di anidride carbonica di una percentuale compresa tra il 15 e il 20 per cento. Inoltre, l'impiego di un compressore elettrico sui camion ibridi adibiti alla raccolta dei rifiuti consente di risparmiare fino al 30 per cento di carburante. Il veicolo ibrido di Volvo è azionato da un motore diesel da 7 litri che sviluppa una potenza di 340 cv e 1.300 Nm di coppia per le operazioni di raccolta di rifiuti e una potenza di 300 cv e 1.160 Nm per le operazioni di distribuzione. Il motore diesel funziona parallelamente a un motore elettrico da 120 kW alimentato da batterie agli ioni di litio di ultima generazione.



RENAULT

# La R-evolution

PAOLO ALTIERI  
LIONE

Annunciata già da qualche mese con ripetuti squilli di tromba, finalmente l'11 giugno la storia centenaria di Renault Trucks si è fermata a Lione per aprire un capitolo radicalmente nuovo e che ha l'ambizione di proiettare la Losanga verso traguardi ancora più prestigiosi nonostante la perdurante crisi dei mercati. Ben cinquemila invitati, tra giornalisti, dealer e clienti trasportatori, alla presentazione a Lione nella cornice dell'Expo Center dei nuovi modelli che segnano una svolta epocale nella storia centenaria della Losanga. Sì, una vera e propria R-evolution come è stato battezzato il lancio della

tato come prototipo. Si deve prendere un po' di confidenza con le nuove sigle, ma certo noi preferiamo sicuramente i nomi.

“Ci siamo avvalsi - ha sottolineato Bruno Blin, Presidente di Renault Trucks - di importanti strumenti per offrire ai clienti veicoli con un alto livello d'affidabilità. Questi nuovi automezzi dal design efficace, dotati di motori Euro 6, sono stati oggetto di drastici test qualità, da ben sette anni. Simulazioni informatiche, banchi prova, collaudi su pista, clienti-pilota, mezzi di produzione profondamente rinnovati hanno fatto sì che i veicoli siano, ora, pronti per essere consegnati. Sono stati studiati allo scopo di aiutare i clienti a contenere i costi. Con

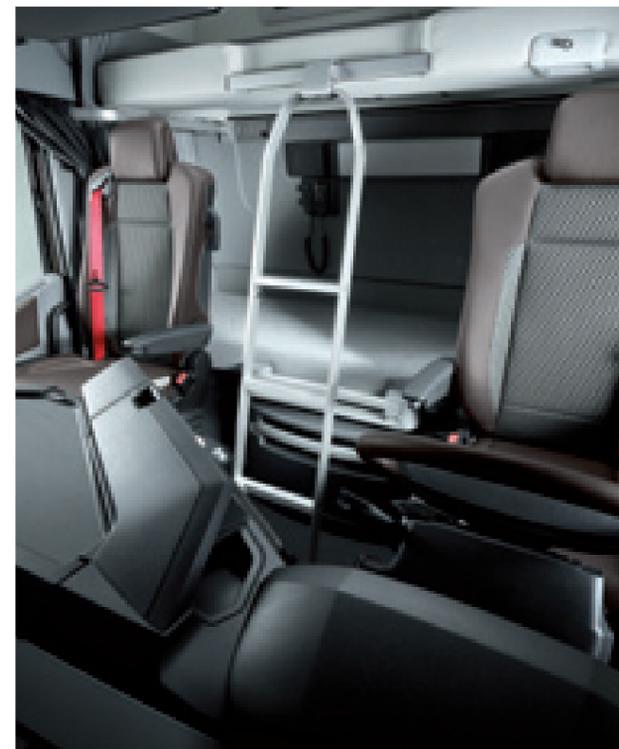
NON ERA MAI SUCCESSO NELLA STORIA DEI COSTRUTTORI DI TRUCKS CHE QUALCUNO ABBIA DECISO DI RINNOVARE LA PROPRIA OFFERTA DI MODELLI RADICALMENTE E IN UN COLPO SOLO.

nuova produzione di Renault Trucks avvenuta anche sotto la spinta dell'entrata in vigore a fine anno della normativa europea Euro 6. C'è poi un fatto importante che va sottolineato e sul quale hanno insistito i presidenti di Volvo Group e di Renault Trucks. È la prima volta che un costruttore di veicoli rinnova radicalmente la propria offerta di modelli per tutte le missioni di trasporto. Così i nuovi modelli Renault Trucks contrassegnati dalle lettere D per la distribuzione, T per la lunga distanza e C e K per il cavantiere manderanno nell'ordine in pensione il Premium, il Magnum e il Kerax in attesa che venga definito anche il piccolo commerciale che nell'occasione è stato presen-

questa nuova gamma e l'appoggio del Gruppo Volvo, Renault Trucks ha tutte le carte vincenti per conquistare nuovi clienti ed aumentare le sue quote di mercato. Sullo stesso tono si è espresso Olof Persson, Presidente di Volvo Group (AB Volvo), che ha ricordato come per realizzare le nuove gamme Renault Trucks sono stati investiti ben 2 miliardi di euro. E ha aggiunto: “Abbiamo la consapevolezza che è stato fatto un lavoro davvero importante per garantire ai clienti Renault Trucks una famiglia di veicoli all'interno della quale ognuno potrà trovare la migliore risposta alle proprie esigenze di trasporto. Con i nuovi veicoli Renault Trucks fa un salto di qualità importante, anche e



Bruno Blin, Presidente di Renault Trucks





TRUCKS

# della Losanga



Olof Persson, Presidente di Volvo AB

**Profilo da star**  
Piccoli e grandi dettagli della nuova gamma Renault Trucks: nell'altra pagina due immagini degli esclusivi interni con la zona notte e la plancia ergonomica. Sopra e a destra, alcuni particolari del design esterno della cabina.



soprattutto sul piano dell'immagine, perché sono stati concepiti, studiati e realizzati per garantire affidabilità elevata, costi d'esercizio contenuti, prestazioni attente a consumi ed emissioni, alta qualità della vita per gli autisti, in ultima analisi la migliore redditività per le aziende di trasporto

“Il design della nuova gamma - ha aggiunto Bruno Blin - è all'insegna dell'efficienza. I progettisti hanno scelto di fare dell'autocarro uno strumento al servizio dei trasportatori, uno strumento che consentirà loro di lavorare il più efficacemente possibile... e l'autocarro si addossa questo status, perché le economie di carburante sono state pensate fin dalla sua ideazione e l'aerodi-

formatica. Che permette di effettuare i calcoli sull'insieme dei componenti del mezzo, in funzione dell'uso cui verrà poi destinato in fase d'esercizio reale e di situazioni estreme. In linea con i migliori standard del mondo automobilistico, questi strumenti offrono simulazioni molto precise e test dell'insieme del disciplinare. Inoltre, Renault Trucks ha scelto di lavorare in stretta collaborazione con una cinquantina di clienti internazionali che ha provato i veicoli per ben 2 milioni di chilometri e ha dialogato con i nostri tecnici per varie scelte, dalla stesura del disciplinare al collaudo dei veicoli in condizioni reali d'esercizio”.

Anche i mezzi di produzione industriale sono stati pro-

**RENAULT TRUCKS, APPROPFITANDO DELL'ENTRATA IN VIGORE DELLA NORMATIVA EURO 6, HA ALLINEATO AI NASTRI DI PARTENZA I NUOVI MODELLI PER DISTRIBUZIONE, LUNGA DISTANZA E CAVA CANTIERE.**

namica è stata implementata per ottenere il miglior tasso possibile di penetrazione nell'aria. Quanto ai propulsori si tratta degli Euro 6 affidabili e dalle alte prestazioni, sviluppati sulla base dei blocchi Euro V, ben noti per la loro affidabilità e performance, ma modificati per rispondere alla normativa Euro 6, che entrerà in vigore il primo gennaio 2014. Per sviluppare i nuovi veicoli, Renault Trucks ha realizzato i test qualità più rigorosi della sua storia: dal 2008, trecento veicoli hanno percorso dieci milioni di chilometri per i collaudi e sono stati testati sui banchi prova per cinque milioni di ore con temperature da -40°C a +60°C. La progettazione si è avvalsa della simulazione in-

fondamente rinnovati. Una nuova linea di grosse presse è stata installata a Lione per fabbricare le nuove cabine. A Blainville-sur-Orne, ci sono ora due nuove linee: una di assemblaggio e una di rivestimento delle cabine. A Bourgen-Bresse, una linea di sviluppo, utilizzata per i nuovi veicoli, è operativa da tre anni. Il co-sviluppo, inoltre, è stato spinto ad un livello mai raggiunto. L'ufficio studi, gli stabilimenti, gli ingegneri, i tecnici, il post-vendita sono stati coinvolti fin dalla progettazione. La nuova gamma di veicoli beneficiano di questi metodi di lavoro aggiornati. Il sistema di produzione è stato completamente ripensato e la

segue a pagina 6

seguito  
la R-evolution della Losanga

parola d'ordine è: qualità senza compromessi. Sono stati anche creati nuovi processi di fabbricazione per guadagnare in efficienza e sicurezza, in particolare per quel che riguarda l'ergonomia delle postazioni di lavoro. Il tutto finalizzato a offrire alla clientela veicoli posti sotto il segno della redditività, dell'affidabilità e della fierezza. "Sapete - ha aggiunto Leif Johansson - che Renault Trucks fa parte del Gruppo Volvo, che naturalmente è stato al fianco della realizzazione delle nuove gamme e che ha effettuato pesanti investimenti anche per quanto riguarda i mezzi di produzione. Siamo convinti che i nuovi veicoli insieme alla recente riorganizzazione consentiranno a Renault Trucks di rafforzare la sua copertura geografica, incrementando il numero dei suoi punti di vendita e service del 30-40% su certi mercati. Con questa nuova gamma di veicoli e il supporto di un Gruppo mondiale, Renault Trucks ha tutti gli atout per conquistare nuovi clienti ed aumentare le sue quote di mercato".



FABIO BASILICO  
LIONE

La collaborazione con ben cinquanta clienti internazionali si è rivelata preziosa per la definizione nei minimi dettagli delle caratteristiche contenutistiche e operative di Renault Trucks T, veicolo unico e modulabile della nuovissima gamma Lunga Distanza del costruttore francese. I test di affidabilità e resistenza sono stati i più rigorosi di tutta la storia della Losanga. I veicoli di questa nuova gamma hanno percorso più di 10 milioni di chilometri prima di essere commercializzati.

Il T ha tutte le carte in regola per giocare un ruolo da protagonista sul mercato, come si conviene all'ammiraglia di famiglia: e visto che l'occhio vuole la sua parte ecco 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.

In sintesi, T è 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 di ottimizzare il valore d'uso totale dei veicoli. Ha, quindi, messo la sua esperienza al servizio dei clienti per proporre una soluzione globale di trasporto. Si 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 monitoraggio 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 al-

## Intervista

Hervé Bertrand, Direttore del disegno Renault

# “Così abbiamo cambiato la faccia della Losanga”

PAOLO ALTIERI  
LIONE

Il rinnovo simultaneo di tutti i veicoli per l'Euro 6 ha permesso di creare, nell'ambito della nuova gamma Renault Trucks, una coerenza visiva. Il nuovo design dei camion è la prova della determinazione nel proporre mezzi affidabili ed efficaci, concepiti per svolgere il loro lavoro nel miglior modo possibile. Deciso. È questa senza dubbio la parola che definisce meglio il linguaggio visivo dei nuovi camion Renault Trucks. Hervé Bertrand, Direttore del design Renault Trucks, precisa: "Abbiamo voluto che il conducente e il proprietario possano dirsi al primo sguardo: questo camion farà il lavoro richiesto e lo farà bene. Perché, per i nostri clienti, il camion è anzitutto un mezzo al servizio della produt-

tività, un mezzo di cui devono essere fieri. In termini stilistici, ciò si traduce in una calandra a forma di trapezio che evoca il simbolo del Pi greco. Stabile e posata, questa calandra esprime la fiducia che si può avere in un camion Renault Trucks. Con differenti declinazioni, si ritrova sull'insieme della gamma, assicurando così una coerenza visiva tra i nostri diversi veicoli, alla stessa stregua delle luci di direzione che hanno una forma a boomerang".

"Concepiti mentre si definiva il disegno dello T (gamma Lunga Distanza), queste luci a boomerang - prosegue Bertrand - sono state oggetto di uno sviluppo molto spinto. Installate in avanti e in rilievo, per le luci di direzione non si era mai vista su un camion di serie una tale disposizione. Questo design permette di eliminare i defletto-

ri in quanto, orientando il flusso dell'aria, queste luci assicurano una perfetta pulizia delle porte, inglobando inoltre una tecnolo-



LA NUOVA IDENTITÀ VISIVA DEI CAMION RENAULT TRUCKS SEGNA UNA SVOLTA NELLA STORIA DEL COSTRUTTORE FRANCESE.

gia inedita che permette di illuminare l'insieme della superfi-

cie delle frecce con un numero minimo di led. Infine, la loro forma a boomerang assicura la massima visibilità del lampeggiante per i veicoli che arrivano dal di dietro".

Applicata su tutte le gamme, la calandra a trapezio o a forma di «π» prende anche un'altra dimensione sul K, sostituito del Kerax, la cui luce rispetto al suolo e i cui angoli di attacco elevati rinforzano la sensazione di robustezza. Il linguaggio visivo delle nuove gamme Renault Trucks stabilisce numerosi paralleli con il mondo industriale. Il design dei gradini di accesso alla cabina o al parabrezza ed anche quello dei montanti della viscope è molto frammentato, richiamando così quello dei nastri trasportatori industriali. "La targa rossa situata sulla porta firmata Renault Trucks - chiarisce Ber-



Hervé Bertrand, Direttore del design Renault Trucks

trand - richiama anch'essa il mondo industriale. Tutto è poi completato dal logo situato sulla faccia anteriore e che permette di identificare i nostri camion molto rapidamente. Va anche detto che questa targa si riferisce direttamente alle targhe presenti sulle macchine industriali: è un supporto che indica le caratteristiche della macchina, nel caso specifico del camion, ma è anche un impegno di qualità. Si tratta in qualche modo del sigillo Renault Trucks che firma il camion e che traduce quindi il nostro impegno". Senza riprodurre i codici del mondo automobilistico, il per-

sonale della Hall del Design Renault Trucks ha avuto cura di fare in modo che ogni elemento del camion sia a livello della sua qualità. Le maniglie di apertura delle porte sono quindi larghe e solide e possono essere utilizzate con un paio di guanti. All'interno, il volante ha un diametro che si rispetta, mentre il comando del freno di stazionamento elettronico è largo per offrire una buona presa in mano. L'interno delle porte, troppo spesso trascurato, è stato lavorato in modo accurato, in particolare nella parte bassa che è la prima che il conducente vede quando sale a bordo. La nozione di mezzo industriale

## RENAULT TRUCKS

## Un T-Rex al servizio del trasportatore

l'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, che è stata seguita, fino a oggi, da più di 25mila conducenti.

L'offerta Renault Trucks è omogenea: il costruttore propone, in-

**L'OFFERTA RENAULT TRUCKS È OMOGENEA: IL COSTRUTTORE PROPONE, INFATTI, UN SOLO VEICOLO, LA CUI MODULARITÀ CONSENTE DI COPRIRE TUTTE LE ESIGENZE DEI CLIENTI DEL TRASPORTO A LUNGO RAGGIO.**

fatti, un solo veicolo, la cui modularità consente di coprire tutte le esigenze dei clienti del trasporto a lungo raggio. A monte di tutto c'è il fatto che T propone ai trasportatori un ottimale equilibrio tra risparmio di carburante e comfort di vita a bordo. T mostra i consumi più bassi del mercato, in calo del 5 per cento rispetto alla precedente generazione, nonostante i vincoli legati alla normativa Euro 6. 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. Il design palesa le qualità intrinseche della nuova gamma. 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. Dispone 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, 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. 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 an-

segue a pagina 8



che si ritrova sull'insieme della gamma, ha giustificato le scelte stilistiche operate. "Siamo partiti dal principio - sottolinea ancora Bertrand - che non dovevamo nascondere gli elementi funzionali del camion. Un po' come sulle moto degli anni 50 sulle quali tutti gli elementi funzionali erano visibili. Se un elemento ha una funzione, lo mostriamo. Ad esempio, la traversa per il rimorchio rinforza l'aspetto robusto del veicolo.

cabina che è una specificità del costruttore e che è interamente nuova e comune alle gamme Lunga Distanza e Costruzione. In effetti, la cabina è stata sviluppata per essere la più efficace possibile in termini aerodinamici, in quanto, se è vero che essa riprende i codici genetici del Magnum con la sua cabina installata su un pianale tecnico, la stessa è stata anche oggetto di un importante lavoro a livello dell'aerodinamica. "Fin dai

modo perfetto. Volevamo un camion efficace come il Premium Route e prestigioso come il Magnum. Posso dire che ci siamo riusciti!" L'interno dei nuovi camion è stato anch'esso completamente rivisto. Lo spazio di guida, molto richiuso sul conducente, è separato bene dallo spazio di vita che si avvolge a « L » intorno allo stesso. Come per l'esterno, l'interno è stato concepito per essere semplice e

tratta di rotelle installate sotto il volante, a portata di mano, che permettono di navigare tra i diversi menù del display installato sul cruscotto. "Ogni funzione - spiega Bertrand - doveva essere accessibile, semplice e facilmente identificabile. Volevamo che i conducenti che non conoscono il veicolo potessero impossessarsene facilmente. I sedili sono stati anch'essi oggetto di un lavoro molto spinto al fine di migliorarne l'aspetto,

biente luminoso particolare. Quando si riposa, il conducente dispone di una illuminazione diffusa grazie a degli spot disposti su tutta la lunghezza delle corsie. Per la guida notturna, le luci divengono rosse. Si tratta del solo colore che non crea dei problemi per la guida di notte. D'altronde è la stessa luce che si ritrova nei sottomarini". In definitiva, il design dei camion della nuova gamma Renault Trucks riflette esattamente

quello che sono: dei mezzi destinati a compiere una missione nel modo più efficace possibile. E non si nascondono, assumono il loro stato e la missione alla quale sono destinati. Abbiamo disegnato questi camion con l'idea di creare fierezza e orgoglio, per colui che lo guida, per chi ne è il proprietario, per l'azienda Renault Trucks, che ha creato dei veicoli straordinari per il trasporto delle merci, indispensabile alla società".



Il nuovo design dei camion Renault Trucks prova la determinazione nel proporre mezzi affidabili ed efficaci al servizio dei trasportatori.

Ed è questa stessa filosofia che ha spinto gli ingegneri a lasciare scoperti e ben visibili gli elementi che servono per il ribaltamento della cabina dello T". Ma è anche un design al servizio della riduzione dei consumi. A tal fine, Renault Trucks ha fatto leva su tutto il suo know-how affinché i nuovi veicoli abbiano il consumo di carburante più basso possibile, e ciò, fin dalla prima concezione della

primi disegni della cabina, la nostra prima preoccupazione - ricorda Hervé Bertrand - è stata di favorire le economie di carburante. È per questa ragione che abbiamo optato per un parabrezza inclinato con un piede a 12° e per una cabina a trapezio più larga di 30 centimetri nella parte posteriore, in modo da favorire la penetrazione nell'aria, collegando al tempo stesso il veicolo al rimorchio in

funzionale e si è evitata qualsiasi forzatura. Il cruscotto dispone di una superficie piana che permette al conducente di depositarvi facilmente gli oggetti con un pannello amovibile sul quale possono essere fissati diversi accessori, come, ad esempio, degli schermi di controllo per la carrozzeria, senza danneggiarlo irrimediabilmente. I pulsanti sono poco numerosi e ciò vale anche per il volante. Si

la durata ed il comfort. Sono stati messi a punto in collaborazione con l'azienda Recaro. Per quanto riguarda lo spazio di vita, la scelta dei colori non deve niente al caso. Nella parte bassa, abbiamo scelto dei colori scuri in grado di resistere alle macchie ed all'usura. Più si sale e più i colori sono chiari e danno una sensazione di spazio e di luminosità. Infine, abbiamo voluto creare a bordo un am-

## IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE  
Paolo Altieri

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

SEDE LEGALE  
Via Stresa 15 - 20125 Milano  
EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri  
CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

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

PROMOZIONE Piero Ferrari  
ART DIRECTOR Renato Montino

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE  
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA  
Eurgraf, Cesano Boscone (MI)

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

## seguito Un T-Rex al servizio del trasportatore

cora maggiore, di fari di svolta e di un volante multifunzione, regolabile in tre dimensioni. In gamma ci sono quattro diverse cabine: Day Cab (cabina corta, tetto standard, tunnel 200 mm, senza letto, tre gradini, motore DTI 11); Night & Day Cab (cabina profonda, tetto standard, tunnel 200 mm, letto basso, tre gradini, 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); High Sleeper Cab (cabina profonda, tetto sopraelevato, pavimento piano, due letti, quattro gradini, unicamente con motore DTI 13).

T è dunque dotato degli Euro 6 DTI 11 e DTI 13. Per svilupparli Renault Trucks si è basata sui suoi monoblocchi Euro 5 e ha ottimizzato la tecnologia SCR, ora completata da un filtro antiparticolo.

## LA GAMMA DISTRIBUZIONE

# MODELLI D EREDI DI UNA TRADIZIONE DI ECCELLENZA

D è la lettera che identifica la nuova gamma Distribuzione di Renault Trucks. L'operazione si iscrive nella continuità, dal momento che i nuovi modelli sono eredi dell'affidabilità, della qualità e dell'ergonomia dei veicoli da distribuzione concepiti da sempre da Renault Trucks. L'evoluzione segue tre criteri: rispondere alla normativa Euro 6, migliorare l'ergonomia e presentare un design più deciso. Certo, pur iscrivendosi nella continuità, la nuova gamma Renault Trucks D propone un'offerta più leggibile: una sola gamma e quattro veicoli per coprire l'insieme delle esigenze dei clienti. Nella gamma D ci sono tre modelli: il D (da 10 a 18 tonnellate), il D Wide

more all'interno della cabina del D Wide è stato ridotto del 35 per cento, vale a dire di quasi 2 dB. Le nuove motorizzazioni Euro 6 sono un sei cilindri DTI 8 e un quattro cilindri DTI 5. Nella versione 240 cavalli, il quattro cilindri è il più potente del mercato.

DTI 5 e DTI 8 si basano su tecnologie riconosciute, adatte alle applicazioni urbane. Il DTI 5 con 5.1 litri di cilindrata è disponibile con potenze di 210 cv (coppia di 800 Nm) e 240 cv (900 Nm). Il DTI 8 con 7.7 litri di cilindrata esprime 250 cv (950 Nm), 280 cv (1.050 Nm) e 320 cv (1.200 Nm). La nuova gamma conferma i bassi consumi della generazione precedente. Inoltre, la possibilità di rag-

normativa Euro 6, economico in termini di consumo di carburante. Il ricircolo dei gas di scappamento (EGR) raffreddati permette di diminuire meglio le emissioni quando il motore è usato a basso regime. Nella stragrande maggioranza dei casi, la rigenerazione del filtro antiparticolo è automatica ed è ininfluente per il conducente che non deve quindi occuparsene.

Nel settore della distribuzione, dove i mestieri e le applicazioni d'uso sono molto diversi, un camion deve rispondere in modo preciso alle esigenze del cliente. È per questa ragione che Renault Trucks propone più di cento modelli all'interno della gamma D, completamente personalizzabili, ma allo stesso tempo più semplici da allestire. Grazie a un sito web specifico, infatti, i carrozzieri hanno accesso, fin da subito, a tutti i disegni del veicolo: possono quindi anticipare il proprio lavoro e ridurre i tempi di allestimento di circa il 20 per cento. La gamma D è stata anche concepita per permettere un facile accesso alle zone più strette. Il raggio di sterzata ridotto facilita le manovre e fa la sua parte anche la compattezza della cabina. D Access è il solo veicolo del mercato con cabina a pianale ribassato che disponga di una larghezza fuori tutto di 2,29 m. Ciò gli permette la raccolta di rifiuti in zone strette, limitando al tempo stesso gli sforzi per accedere alla cabina.

Per quanto riguarda la sicurezza attiva, Renault Trucks propone di serie il controllo di traiettoria ESC per evitare qualsiasi perdita di controllo del veicolo. La sicurezza passiva è stata migliorata rinforzando il pianale della cabina e gli schienali dei sedili, al fine di mantenere meglio i passeggeri in caso di choc. I differenti sistemi di frenaggio e i potenti rallentatori proteggono efficacemente il conducente e gli altri utenti della strada, rendendo al tempo stesso più sicure le operazioni di carico.

I veicoli della gamma D sono dotati di serie del freno sullo scarico e dell'Optibrake (rallentatore motore e rallentatore sullo scarico). La sicurezza è ulteriormente rinforzata dalla presenza di dispositivi come EBS (frenaggio a comando elettrico), ASR (anti pattinamento), aiuto per le frenate di emergenza, aiuto alla partenza in salita Hill Start Aid e sorveglianza dell'usura precoce delle pastiglie dei freni.



(da 16 a 26 t) e il D Access (da 18 a 26 t). Un'offerta complementare sarà commercializzata prossimamente al fine di coprire le esigenze dei clienti da 3,5 a 7,5 t.

Il nuovo design della gamma D è in linea con tutti i nuovi modelli Renault Trucks. E affinché i conducenti siano fieri di guidare il loro camion, Renault Trucks propone loro anche un veicolo confortevole. Nella gamma D, i comandi utili sono situati a portata di mano, apportando così un grande comfort. Grazie alle numerose zone disponibili per sistemare gli effetti personali, il conducente può organizzare tutti gli oggetti necessari alla sua missione. Inoltre, il cruscotto ergonomico, il volante pneumatico regolabile bidimensionale, il display digitale di grandi dimensioni e l'autoradio con lettore CD mp3 Bluetooth hanno la finalità di semplificare la vita dell'autista. Inoltre, per migliorare il comfort dei conducenti sono stati sviluppati nuovi sedili ergonomici che beneficiano di nuovi rivestimenti in tessuto. Il regolatore di velocità e la scatola del cambio robotizzata con comandi sul volante permettono al driver di concentrarsi sulla sua missione.

Grazie ai motori Euro 6, meno rumorosi, tutti i veicoli della gamma D si rivelano più silenziosi durante l'uso. Ad esempio, il ru-

lato. Il sei cilindri in linea DTI 11 è disponibile in tre livelli di potenza: 380 cv (coppia di 1.800 Nm), 430 cv (2.050 Nm) e 460 cv (2.200 Nm). 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. I clienti possono anche disporre, a richiesta, del cambio manuale B14, sviluppato dal Gruppo Volvo. È particolarmente robusto e ha il Driving Monitoring System che indica al conducente il miglior rapporto da utilizzare.

Con i motori Euro 6, sono proposti tre tipi di rallentatore: il freno sullo scarico che sviluppa una potenza di 203 kW sul DTI 11 e di

227 kW sul DTI 13; i rallentatori Optibrake sul DTI 11 con una potenza di 303 kW e Optibrake+ sul DTI 13 con una potenza di 414 kW (rallentatori montati su tutti i veicoli con cambio automatizzato); il rallentatore idraulico Voith sul cambio che eroga una potenza di 450 kW sui DTI 11 e DTI 13.

T è inoltre provvisto del nuovissimo sistema di gestione dell'aria, Electronic Air Control Unit (EACU), di una pompa dello sterzo con portata variabile per consumare meno e di una capacità di gasolio che può arrivare fino a 1.475 litri. Per facilitare la manutenzione, il percorso dei cavi elettrici e dei circuiti pneumatici è stato separato: a destra l'elettricità, a sinistra i fluidi.

Non è tutto. In caso di necessità, il conducente dispone, sul cruscotto, di un pulsante, detto "24/7". Una semplice attivazione consente una localizzazione immediata del veicolo e il recupero dei suoi dati tecnici. Viene, così, agevolato l'intervento di uno dei 1.600 punti vendita e assistenza Renault Trucks in oltre 100 Paesi

## LA GAMMA EDILIZIA-CAVA/CANTIERE

# C E K LETTERE DI RIFERIMENTO PER LE COSTRUZIONI

Rinnovo completo per i mezzi Renault Trucks dedicati alle attività edili e cantieristiche. Due le gamme distinte: la gamma Edilizia C e la gamma Cava/cantiere K. 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 questi settori di riferimento che le gamme C e K intendono soddisfare in pieno. La gamma C, disponibile con due larghezze di cabina, 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 professionisti del movimento terra. K rappresenta il nuovo punto di riferimento in materia di robustezza e capacità di superamento di passaggi difficili. Senza contare che si tratta di una gamma che offre il miglior angolo d'approccio del mercato (32°). Una cabina inedita e i nuovi motori Euro 6 completano il quadro. La gamma C dispone di Optitrack, il sistema di trazione idrostatica sull'asse anteriore, che consente di disporre temporaneamente di un supplemento di motricità, mentre la gamma K propone versioni convenzionali con tutte le ruote motrici. I veicoli sono dotati di fari di svolta, cambio automatizzato Optidriver di serie, 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.

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. La gamma K offre MTT fino a 50 tonnellate e MTC (Massa Totale Combinazione) fino a 120 tonnellate. I mezzi sono anche predisposti per il montaggio di Optifleet, la soluzione di gestione della flotta che con-

sente 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. Per la gamma K ce ne sono due: Day Cab e Night & Day Cab. Le cabine sono proposte con due gradini per i C con cabina da 2,3 metri, tre gradini per i C con cabina da 2,5 metri e la gamma K e quattro gradini per i K con tutte le ruote motrici.

I veicoli della gamma C sono dotati di serie di un paraurti misto in acciaio/polimeri in tre parti e griglie di protezione dei fari. La gamma K monta paraurti interamente d'acciaio, in tre parti, fissati su una traversa anteriore di traino da 25 t di capacità, griglie di

DTI 13: 440 cv (coppia massima di 2.200 Nm), 480 cv (2.400 Nm) e 520 cv (2.550 Nm). Per il sei cilindri in linea DTI 11 si parla di 380 cv (1.800 Nm), 430 cv (2.050 Nm) e 460 cv (2.200 Nm). Infine il DTI 8 per Renault Trucks C con 250 cv (950 Nm), 280 cv (1.050 Nm) e 320 cv (1.200 Nm). Per le gamme C e K è proposto, di serie, il cambio automatizzato Optidriver, a 12 rapporti, associato alla modalità off road. Il suo uso viene esteso ai veicoli con MTC da 100 t sulla gamma C e 120 t sulla gamma K. Anche i veicoli 4x4 e 6x6 con tutte le ruote motrici beneficiano del cambio Optidriver di serie. La gamma C con cabina da 2,5 metri e la gamma K possono essere equipaggiate a richiesta con il cambio manuale B14 a 14 rapporti, sviluppato dal Gruppo Volvo. Il C con cabina da 2,3 metri è dotato, di serie, del cambio automatizzato Optidriver, ma, a richiesta, può essere fornito con un cambio ZF a 9 rapporti o un cambio automatico



protezione, fari e gruppi ottici in policarbonato per una miglior resistenza agli urti e protezioni d'acciaio su tutti i pezzi esposti. Aggiungiamo che i veicoli della gamma C presentano angoli d'acciaio e che per una resistenza a tutta prova e un maggior angolo d'approccio, i modelli C con cabina da 2,5 metri off road possono essere equipaggiati con paraurti interamente d'acciaio come quelli della gamma K. La propulsione è assicurata dai nuovi motori Euro 6 DTI 11 e DTI 13 nonché dall'Euro 6 DTI 8 dotato di sistema EGR. Gli NOx restanti vengono eliminati tramite catalisi dal sistema SCR. Tre le potenze disponibili per il

Allison a 6 rapporti. 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 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 da 420 kW.

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. Quanto ai veicoli della gamma K essi promettono di superare tutti gli ostacoli grazie al loro angolo d'approccio di 32° e all'altezza libera dal suolo di 380 mm sotto l'asse e di 515 mm sotto il serbatoio.



D CON CABINA DA 2 M SVILUPPATO CON NISSAN

# Votato alla distribuzione urbana

FABIO BASILICO  
LIONE

La distribuzione urbana è oggi uno dei banchi di prova più impegnativi per i costruttori. Renault Trucks vi presta da tempo la dovuta attenzione e in occasione del lancio delle nuove gamme ne arricchisce i contenuti in ambito di utilizzo urbani con un nuovo modello della famiglia dei truck da distribuzione che non mancherà di suscitare le dovute attenzioni. Si tratta del D con cabina da 2 metri, sviluppato in partnership con l'alleata Nissan.

Disponibile in versione da 3,5 a 7,5 tonnellate, questo veicolo è ideale per la distribuzione urbana di medio tonnellaggio. La nuova offerta permette al costruttore di Lione di coprire l'insieme dei bisogni dei propri clienti, proponendo una gamma completa di veicoli che spazia da 2,8 a 120 tonnellate. La compattezza di questo D, unita alla cabina avanzata, gli permettono di essere facilmente manovrabile in città. Per un perfetto comfort di guida, può anche essere munito, nella versione da 7,5 tonnellate, di cambio robotizzato Optitronic. Al pari di tutti i protagonisti delle nuove gamme Renault Trucks, l'allestimento interno è stato pensato per il comfort del conducente, con un cruscotto che propone tutti i comandi a portata di mano.

La spaziosa cabina dispone di numerosi alloggiamenti che

faciliteranno la vita del conducente a bordo. Il design esterno, realizzato dal personale della Hall del Design Renault Trucks e in linea con il linguaggio della nuova gamma Renault Trucks, riflette per intero le qualità di questo veicolo in termini di affidabilità, efficacia e robustezza.

Inoltre, gli D con cabina da 2 metri sono tutti disponibili con un rapporto al ponte più lungo al fine di privilegiare le economie di carburante. I motori Euro 6 DTI 3 da 150 e 180 cv offrono prestazioni di alto livello con una coppia elevata disponibile a partire da 1.200 giri/min. Il telaio è derivato dai veicoli pesanti. La MTC è di 11 tonnellate e la lunghezza carrozzabile si estende da 2.900 a 6.400 mm. Senza dimenticare che per adattarsi a utilizzi molto diversi D con cabina da 2 metri dispone di una larga gamma di passi, di predisposizioni per l'allestimento e di prese di

DISPONIBILE IN VERSIONE DA 3,5 A 7,5 TONNELLATE,  
LA NUOVA PROPOSTA FIRMATA RENAULT TRUCKS È  
IDEALE PER IL TRASPORTO DI MEDIO TONNELLAGGIO.

forza. La cabina inoltre può essere ribaltata a 45° per facilitare l'accesso al motore al momento delle manutenzioni. In cabina un sedile a sospensione pneumatica per il conducente, regolabile e riscaldabile, aumenta il comfort e dispone di una cintura di sicurezza di colore rosso, autenti-

**Versatile**  
La compattezza, unita alla cabina avanzata, permettono al nuovo D di essere facilmente manovrabile in città, dove abbondano vie strette o molto trafficate e spazi ridotti.

co segno distintivo della nuova gamma Renault Trucks.

Nella configurazione a tre sedili, il sedile centrale è munito di un piano (tavoletta) sul quale il conducente potrà posare diversi oggetti quando lo schienale è abbassato. Il pas-

seggero dispone di un sedile individuale. Il cruscotto ergonomico permette di accedere velocemente e comodamente a tutti i comandi. Esso comprende un display centrale digitale che presenta le informazioni sullo stato del veicolo in modo intuitivo, un volante multifunzione che permette di



comandare il regolatore di velocità, il telefono e la radio.

In materia di equipaggiamenti, il Renault Trucks D con cabina da 2 metri dispone di un climatizzatore Automation, di un sistema di navigazione e di prese a 12 V. La spaziosa cabina vanta anche numerosi vani per la sistemazione di oggetti diversi, che sono situati sul cruscotto e dietro ai sedili e che permettono al conducente di conservarvi il suo computer portatile, il telefono o dei documenti A4. Il truck è munito anche di portabicchieri refrigerato e di uno spazio per l'alloggiamento di bottiglie.

L'ottimale angolo di visibilità associato a una posizione alta di guida assicura grande visibilità. L'impianto frenante con controllo di traietto-

ria ESC permette di prevenire qualsiasi rischio di uscita di strada o di rovesciamento. Il D con cabina da 2 metri dispone anche di un limitatore e di un regolatore della velocità, come pure di un sistema di aiuto per le partenze in salita (Hill Start Aid).

Infine, per proteggere nel modo migliore gli occupanti in caso di collisione, è disponibile una gamma completa di airbag. L'accesso alla cabina è stato studiato per facilitare il lavoro quotidiano del conducente e per assicurarne la sicurezza. Del resto, le atti-

vità di consegna e di distribuzione richiedono un gran numero di salite e discese dal camion.

Sul D con cabina da 2 metri, grazie a un motore spostato verso la parte posteriore della cabina, la soglia per l'ingresso in cabina è molto bassa.

L'altezza del predellino di accesso varia, in funzione delle versioni, da 420 a 450 mm. Il veicolo è anche munito di una maniglia di accesso in cabina installata sia sul lato del conducente sia su quello passeggeri. L'angolo di apertura delle porte è pari a 70°.

45  
gradi

IL MASSIMO DI  
ESTENSIONE  
DEL RIBALTAMENTO  
DELLA CABINA



IN OCCASIONE DEL LANCIO

TEST OPTIFLEET,  
OCCASIONE  
DA NON PERDERE!

Il servizio parte integrante del mezzo. Renault Trucks ci crede fermamente e in occasione del lancio delle nuove gamme offre ai clienti un test di Optifleet, la soluzione di gestione della flotta che consente d'incrementare la redditività d'esercizio dell'azienda. A richiesta, il dispositivo Optifleet sarà attivato gratuitamente per cinque mesi su veicoli T, C o K con motori DTI 11 e DTI 13 se questi vengono ordinati prima del 31 dicembre 2013.

Tutti i nuovi mezzi sono dunque predisposti per l'offerta lancio. Optifleet permette di localizzare un veicolo o una flotta, comunicare con gli autisti, scaricare semplicemente i dati tecnici e sociali, consultare i tempi d'attività degli autisti, analizzarne la performance, esaminare il consumo dei veicoli. L'obiettivo

è migliorare la produttività della flotta e ridurre i costi d'esercizio dell'azienda.

In pratica, Optifleet è composto da una centralina elettronica installata sul veicolo, un sistema di telecomunicazione per trasferire i dati e un sito web per la messa a disposizione delle informazioni. L'offerta Optifleet si presenta sotto forma di quattro moduli: il modulo check mette a disposizione le informazioni tecniche del veicolo per ridurre il consumo; il modulo drive permette di ottenere le informazioni sui tempi di guida e di scaricare a distanza i dati delle schede "autista" e la memoria del cronotachigrafo; il modulo map offre una localizzazione in tempo reale; il modulo link dà accesso a una messaggeria che collega gli autisti alla loro base.

Con le due offerte complementari Optifleet e Optifuel Infomax, Renault Trucks è l'unico costruttore a proporre un ventaglio di strumenti di misura, d'analisi e di monitoraggio del consumo, adatti alle esigenze di ciascun cliente. Questi sistemi, infatti, consentono di ridurre il consumo sia alle piccole e medie imprese sia alle grandi società con importanti flotte e sono appropriati per tutti i campi d'attività: edilizia, distribuzione o trasporto su lunga distanza. Optifleet è disponibile in tutta Europa.



Da sinistra: Marco Fabiani, terzo classificato, Lucio Baroni, Matteo Merelli, primo classificato, e Giancarlo Fumagalli con il formatore di Renault Trucks Italia, Rudi Alborghetti.

RENAULT TRUCKS

# Premiati i campioni del risparmio

MAX CAMPANELLA  
MISANO ADRIATICO

Una guida regolare fa risparmiare parecchio carburante, è risaputo. Esistono regole generali: mantenere bassi i giri del motore è una delle abitudini di guida più efficaci per risparmiare sul consumo di carburante, così come spegnere il motore nelle lunghe soste. È un dato certo oggi che oltre alla scelta del motore, uno stile di

guida attento e bilanciato fa risparmiare carburante fino al 50 per cento. Ed esistono molti modi di guidare risparmiando carburante.

Un saggio esemplare dell'applicazione di tali differenti modalità è andato in scena grazie a Renault Trucks al Misano World Circuit: mentre sulla pista i race truck si sfidavano in velocità nella prima gara della stagione 2013 dell'European Truck Racing, sulle strade ro-

magnole i sei finalisti dell'Optifuel Challenge si misuravano in una competizione basata sul minor consumo di carburante.

I concorrenti delle due competizioni hanno condiviso il podio di Misano, lo stesso che ha ospitato i piloti dell'European Truck Racing, è partito compilando un questionario sul consumo di carburante e sulla guida razionale, promosso su Internet. Questa prova teorica ha selezionato i sessanta semifinalisti che hanno affrontato la prova pratica, alternandosi al volante di tre Renault Premium 460 EEV in versione Optifuel. La sfida è avvenuta in due tappe presso altrettanti distributori autorizzati della rete Renault Trucks:

stata severa e ha fatto emergere coloro che possono vantarsi di essere i migliori autisti italiani nella riduzione dei consumi di gasolio: Matteo Merelli, Walter Rossato e Marco Fabiani. Il percorso che li ha portati sul podio di Misano, lo stesso che ha ospitato i piloti dell'European Truck Racing, è partito compilando un questionario sul consumo di carburante e sulla guida razionale, promosso su Internet.

Questa prova teorica ha selezionato i sessanta semifinalisti che hanno affrontato la prova pratica, alternandosi al volante di tre Renault Premium 460 EEV in versione Optifuel. La sfida è avvenuta in due tappe presso altrettanti distributori autorizzati della rete Renault Trucks:

Truckplus Premium Selection. In questo modo, abbiamo dimostrato che un camion usato, di tre o quattro anni, può offrire prestazioni e comfort analoghi a uno nuovo".

Dalle semifinali sono emersi i sei finalisti, tre per ciascuna tappa, che hanno combattuto fino all'ultima goccia di gasolio per conquistare il podio di Misano. La finale si è disputata su un percorso stradale misto che faceva capo al distributore autorizzato Sicamion di Faenza. I sei autisti hanno sfruttato le tecniche di guida razionale per raggiungere il traguardo consumando la minor quantità di gasolio possibile.

All'arrivo, i tecnici di Renault Trucks hanno estratto i dati del viaggio dalla centralina

elettronica dei veicoli attraverso il sistema Optifuel Infomax. I criteri per stilare la classifica non comprendevano solamente la quantità di carburante consumata, ma anche l'uso del rallentamento, l'utilizzo del motore in zona verde e la capacità di far scorrere il veicolo anticipando

I CONCORRENTI HANNO CONDIVISO IL PODIO DEL MISANO WORLD CIRCUIT CON LA EUROPEAN TRUCK RACING. AL PRIMO POSTO SI È CLASSIFICATO MATTEO MERELLI DI BOLTIERE (VERONA), AL SECONDO WALTER ROSSATO DI SANGUINETO (VERONA) E AL TERZO MARCO FABIANI DI UDINE.

gli ostacoli. Alla fine, la premiazione dei primi tre classificati. "Renault Trucks - ha commentato Stefano Ciccone, Amministratore Unico di Renault Trucks Italia durante la premiazione - si è affermata nella riduzione dei costi d'esercizio, restando sempre al fianco dei trasportatori. Il programma Optifuel ha rafforzato questa caratteristica, che consente anche a noi di acquisire esperienza dal lavoro quotidiano degli utilizzatori dei veicoli Renault Trucks. Renault Trucks ha utilizzato tale patrimonio anche per lo sviluppo della nuova generazione svelata a Lione: si tratta di una vera rivoluzione, alla quale abbiamo ospitato come testimonial anche i tre vincitori dell'Optifuel Challenge 2013".



Stefano Ciccone, Amministratore Unico di Renault Trucks Italia, si congratula con i vincitori dell'Optifuel Challenge 2013 (1° Matteo Merelli, 2° Walter Rossato, 3° Marco Fabiani).

## LA PAROLA AI TRE VINCITORI

### OSPITI A LIONE PER LA R-EVOLUTION

Il primo classificato dell'Optifuel Challenge è Matteo Merelli, che dal 1997 guida gli autocarri della Alessio Guardi di Boltiere, in provincia di Bergamo. "Questa esperienza - ha raccontato Merelli - è iniziata quasi per caso, compilando un questionario su Internet e conquistando il posto alla semifinale di Milano. La sfida è stata impegnativa e ha messo in luce le qualità dell'autista, tenendo conto che utilizzavamo camion che avevano già percorso quasi 300mila chilometri. Penso che gareggiare su un veicolo usato mostri chiaramente quanto nella riduzione dei consumi di gasolio sia importante l'attenzione e lo stile di guida del conducente". Matteo non guida un camion Renault Trucks nel suo lavoro quotidiano e non è un caso. Renault Trucks ha volutamente aperto le porte della competizione anche agli autisti di imprese che non acquistano i suoi modelli. "Il cambio automatizzato Optidriver - afferma il vincitore - mi ha messo a mio agio fin dall'inizio e mi ha dato molta soddisfazione durante l'intera prova".

Il secondo posto sul podio è stato conquistato da Walter Rossato, che lavora nell'azienda di famiglia, la Autotrasporti Rossato di Sanguinetto, in provincia di Verona. Guida uno degli otto veicoli allestiti con furgonatura frigorifera che

compongono la flotta aziendale, col quale distribuisce alimentari nei supermercati del Nord-Est. Ovviamente, è molto attento ai consumi di carburante, anche se ammette di non avere previsto di raggiungere la finale. Soddisfazione doppia, quindi, quando ha conquistato il podio. Anche Walter non guida un Renault Trucks e l'Optifuel Challenge gli ha fatto conoscere le qualità del Premium. "La cabina - ha commentato Rossato - è spaziosa e il cambio automatizzato è molto rapido. Il Renault Premium mi ha fatto un'ottima impressione e confesso che mi ha positivamente sorpreso".

Marco Fabiani ha raggiunto la terza posizione con spirito sportivo. "Mi piace mettermi in gioco - ha esordito - ed è interessante farlo sui consumi di carburante". Marco lavora all'Autotrasporti Dogari di Udine ed è molto attento ai consumi. "Questo argomento - ha aggiunto - mi ha sempre interessato, anche se non pago io il gasolio".

Durante l'Optifuel Challenge ho ascoltato i consigli dei formatori Renault Trucks e ho imparato una pratica che non immaginavo, ossia accelerare a fondo per raggiungere prima possibile la velocità prevista. Viceversa, io dosavo lentamente l'acceleratore". Del Renault Premium, che ha guidato per la prima volta in questa occasione, Marco apprezza soprattutto la buona risposta del motore e la guida semplice e intuitiva. I tre vincitori hanno partecipato, in compagnia del proprio titolare, all'evento di lancio delle nuove gamme Renault Trucks.

**7.000 EURO**  
**DI INCENTIVO**  
**GOVERNATIVO**

**SU TUTTA**  
**LA NUOVA**  
**GAMMA**  
**EURO**

**CON ESTENSIONE**  
**DI GARANZIA A**  
**ANNI**

**5**

**6**



## Per la vera efficienza conta pure su MAN.

Anche in fatto di incentivi, MAN ti offre sempre il meglio. Per questo, a tutti coloro che sull'acquisto di un veicolo Euro 6 hanno diritto a ricevere il contributo di € 7.000,00\* messo a disposizione dal Governo, MAN aggiunge l'estensione della garanzia sulla catena cinematica a 5 anni! Così, oltre ad assicurarti ad un prezzo molto vantaggioso una macchina dalle qualità straordinarie, hai garantita nel tempo la sua perfetta efficienza.

Promozione valida fino al 30/09/2013. Per maggiori informazioni visita il sito [mantruckandbus.it](http://mantruckandbus.it) e contatta il numero verde per fissare un appuntamento con un nostro Professionista del Trasporto.

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

Numero Verde  
**800-592620**





MAN TRUCK &amp; BUS

# La logistica diventa trasparente

URBANO LANZA  
MONACO

Maggiore sicurezza di pianificazione e riduzione delle spese amministrative gli obiettivi su cui punta Man con la sua ampia varietà di prodotti e servizi proposti al Salone Transport Logistic di Monaco di Baviera, nel quale Man giocava in casa, con ruolo da protagonista e uno stand a quattro passi dal suo headquarter di Dachauer Strasse. Punto di forza del costruttore di

Monaco l'impiego economico dei truck e la logistica "trasparente" di possibile realizzazione con il software Man Telematics, proposto a Monaco con design rinnovato e diversi pacchetti di servizi per ogni tipo di utilizzo. A esso Man aggiunge, quale soluzione efficiente per il controllo della flotta, la gestione del parco e la logistica, l'App Man Telematics per la gestione dei parchi da dispositivi mobili e il seminario intensivo sulla telematica Man ProfiDrive, con il

quale promette fino al 10 per cento di risparmio di carburante. Man Telematics così proposto è di fatto un vero e proprio sistema innovativo d'impiego economico del veicolo, in grado di rendere trasparenti i processi di trasporto. Il disponente, il responsabile del parco e il conducente traggono vantaggio in egual misura dal sistema telematico: le informazioni dettagliate sulle ubicazioni dei veicoli, sui tempi di guida rimanenti, sui dati relativi alla manutenzione, nonché sugli ordini e sui viaggi comportano una riduzione dei viaggi a vuoto e dei periodi di sosta. Per l'azienda, ciò si traduce in una maggiore sicurezza di pianificazione e nella riduzione delle spese amministrative. Inoltre, il downlo-

ad automatico dei dati del tachimetro e della scheda conducente "over the air" assicura trasparenza. Le analisi dell'impiego relative al conducente e al veicolo richiamabili con un semplice clic del mouse rendono possibile il raggiungimento di uno stile di guida economico e un training duraturo a esso connesso.

La ristilizzazione del software Man TeleMatics ha dato all'interfaccia utente un volto nuovo, più fresco e moderno. Il concetto di utilizzo rende la navigazione dell'utente più semplice e intuitiva. Le procedure operative sono state, ad esempio, adattate all'attività lavorativa quotidiana del disponente o del responsabile del parco veicoli. Le funzioni principali e utilizzate di frequente sono accessibili facendo clic su icone facili da ricordare. La nuova interfaccia utente rende più facile la gestione della flotta e fornisce in modo rapido e chiaro le informazioni importanti per l'utente. I cinque pacchetti di servizi Man TeleMatics - Data Smart, Data Eco, Entry, Data e Dispo - offrono funzionalità su misura a seconda dell'esigenza operativa. Una delle funzioni più importanti offerte dal software Man TeleMatics è l'analisi d'impiego del veicolo (FEA). Questa funzione fornisce i dati base per ottimizzare i consumi e i costi d'esercizio. Grazie alla FEA è possibile valutare l'impiego del conducente e del veicolo in un determinato periodo di tempo. I valori dell'analisi d'impiego vengono calcolati sulla base dei profili di valutazione. Questi profili distinguono tra le gamme dei veicoli e il tipo d'impiego (trasporto a lungo raggio, distribuzione, trasporto locale) e sono disponibili di default. In caso di necessità, lo spedizioniere può creare profili di valutazione individuali e

assegnare i veicoli. Il report Man TeleMatics mette in evidenza i potenziali di miglioramento con un semplice clic del mouse. Tutti i dati dell'analisi d'impiego, che sono importanti per una guida economica, sono visualizzati e valutati distintamente. Il disponente e il responsabile della flotta possono migliorare la pianificazione dell'impiego aumentando contemporaneamente la disponibilità del veicolo grazie alla gestione della manutenzione. I dati di

tempi di fermo e di viaggio, dei chilometri trascorsi e del consumo di carburante su singole porzioni di tragitto. La gestione del tachimetro fornisce informazioni sul tempo di guida rimanente garantendo sicurezza di pianificazione supplementare e trasparenza. Inoltre, i dati registrati nella memoria di massa e nella scheda del conducente possono essere letti dal tachigrafo digitale (DTCO) e trasmessi al portale Man TeleMatics "over the air" in tutta Euro-

IN PRIMO PIANO MAN TELEMATICS: UN VERO E PROPRIO SISTEMA INNOVATIVO DI IMPIEGO ECONOMICO DEL VEICOLO. AL SOFTWARE, DAL DESIGN RINNOVATO, SI AGGIUNGONO DIVERSI PACCHETTI DI PROPOSTE PER UNA GESTIONE DEL PARCO EFFICIENTE E TECNOLOGICA.

manutenzione provenienti dai veicoli consentono di riconoscere immediatamente quale autocarro deve essere pianificato per quale tagliando di manutenzione. L'officina può programmare la manutenzione in modo attivo e lungimirante. La gestione della manutenzione on-line contribuisce a ridurre in modo considerevole le soste in officina. Le posizioni attuali dei veicoli vengono rappresentate su cartografia digitale tramite "Tracking & Tracing" e i messaggi ricevuti consentono di seguire dettagliatamente il percorso. Grazie alla cronologia d'impiego il disponente è fornito di una dettagliata panoramica dei

pa e archiviati indipendentemente dalla posizione del veicolo. I dati possono essere acquisiti anche dai software di analisi preesistenti. Oltre a queste funzionalità il pacchetto di servizi Dispo ne comprende altre che associate al terminale per la logistica Man DriverPad ampliano la gestione del parco veicoli con altre funzioni professionali. Il terminale per la logistica consente di elaborare viaggi e ordini. Lo stato attuale viene trasmesso dal conducente al disponente con un semplice clic. Gli indirizzi di carico e scarico possono quindi essere registrati direttamente nella Truck Navigation integrata. La

## MAN SERVICE



## A GARANZIA DI UNA MAGGIORE EFFICIENZA DEI VEICOLI

I veicoli industriali Man sono partner di lavoro affidabili e si distinguono nei compiti impegnativi di ogni giorno. Fastidioso è un guasto al veicolo, in quanto costa tempo e denaro. Un incidente, un guasto o un intervento di manutenzione eseguito male sono motivi per cui un autocarro si ritrova in officina e non sul posto di lavoro. Come fornitore di soluzioni di trasporto integrali Man offre ai trasportatori assistenza di fiducia anche dopo l'acquisto. I contratti di riparazione e manutenzione creati su misura da Man garantiscono la longevità del veicolo e riducono al minimo i costosi fermi macchina. Ulteriore sicurezza, da contrapporre agli imprevisti del lavoro quotidiano, è offerta dalla ServiceCard Man, garanzia di mobilità nonché di incremento delle prestazioni. La manutenzione e gli interventi di riparazione professionali aumentano l'efficienza operativa e prolungano la vita del veicolo. Con i contratti di riparazione e manutenzione Man i proprietari di autocarri sono al sicuro, possono concentrarsi unicamente sui loro affari, al Service ci pensa Man. I trasportatori possono scegliere tra diverse tipologie di contratti di assistenza con diverse prestazioni, secondo le proprie necessità. Il pacchetto Comfort offre tutti gli interventi di manutenzione ordinaria, come ad esempio il servizio di manutenzione annuale, il cambio dell'olio e la sostituzione del filtro. Servizio invernale incluso. In aggiunta alle operazioni di manutenzione ordinaria, il pacchetto ComfortPlus offre anche le revisioni di legge secondo le normative nazionali. Il pacchetto ComfortRepair oltre alle riparazioni di manutenzione include le riparazioni dovute all'usura. Un pacchetto completo, per dimenticare qualsiasi preoccupazione, è costituito da ComfortSuper: il contratto di assistenza comprende la manutenzione ordinaria e le revisioni di legge, così come le riparazioni per l'usura riguardanti motore, catena cinematica inclusa frizione, telaio, sterzo e sospensioni, impianto frenante e impianto elettrico.

## MAN SOLUTIONS

### INTEGRAZIONE DI SERVIZI PER IL MASSIMO VANTAGGIO DEI TRASPORTATORI

Le prestazioni aumentano, i costi diminuiscono: la concorrenza, soprattutto nel trasporto a lungo raggio internazionale, è sempre maggiore e richiede alle aziende il costante miglioramento dei propri parchi veicoli. In questo contesto, gli spedizionieri non solo possono contare sugli affidabili e particolarmente efficienti autocarri della famiglia TG, ma anche su un'ampissima offerta di servizi di Man Truck & Bus. Man Solutions combina i marchi di servizi Man Service, Man Support, Man Rental e Man Finance in soluzioni di trasporto integrate che si adattano perfettamente alle esigen-

ze individuali di ogni singolo trasportatore. Un consulente Man supporta il cliente e lo aiuta a migliorare la struttura dei costi del suo parco veicoli e



a garantirne la massima affidabilità, assicurando nel contempo un'elevata flessibilità. Con

Man Solutions il trasportatore può concentrarsi sulle sue attività principali, perché la gestione professionale del parco veicoli Man riduce le spese amministrative al minimo e garantisce un funzionamento efficiente, e privo di difficoltà, dell'intera flotta di veicoli. Grazie a contratti di finanziamento, manutenzione e riparazione flessibili è possibile ridurre il rischio di costi incalcolabili per l'azienda del parco veicoli.

Tuttavia nel caso inaspettato di un improvviso calo di ordini non vi è il rischio di rimanere intrappolati in rate eccessivamente rigide. Man Solutions offre flessibilità nelle rate mensili e un facile adattamento delle capacità di trasporto alle fluttuazioni della domanda secondo le stagioni. Man Solutions pone le basi per un equo e trasparente sistema di premi, che aumenta notevolmente la qualità delle prestazioni e la disponibilità operativa del personale di guida.

## MAN SERVICE CARD

## ASSISTENZA TECNICA ALL'INTERA UNITÀ DI TRASPORTO

Con Service Complete, Man Truck & Bus offre ai trasportatori un servizio assistenza integrale dell'intera unità di trasporto, veicolo, semirimorchio, rimorchio e allegati. Le prestazioni previste dal contratto comprendono i lavori di manutenzione, riparazioni relative all'usura e lavori di garanzia. I proprietari di autocarri possono contare su una rete capillare di più di 150 aziende Man Service Complete.

Tutti i lavori di manutenzione sono eseguiti secondo le prescrizioni del fabbricante e con l'impiego esclusivo di parti originali. Professionisti del settore si occupano di garantire l'alta qualità dei lavori ed eccellenti esecuzioni. Attraverso il pacchetto Service completo è possibile svolgere, durante un'unica permanenza in officina, lavori di manutenzione e riparazione dell'intera unità di trasporto. Grazie alla loro ampia competenza, le aziende della rete Service Complete di Man aumentano la produttività e redditività dei veicoli riducendo i tempi di fermo di trattori stradali e trailer. La fitta rete di aziende service consente di eliminare i lunghi tempi di viaggio e ridurre i costi per la gestione amministrativa.

Insieme a VW Leasing, Man ha introdotto in Germania la Service Card. Grazie alle sue numerose funzioni, questa carta, realizzata per il rifornimento di carburante e per l'uso di vari servizi, non solo garantisce la mobilità, ma incrementa anche la trasparenza del parco veicoli aumentando l'efficienza della flotta. Come mezzo di pagamento utilizzabile in maniera universale, essa rende più facile l'impiego quotidiano del veicolo, rende superfluo il complicato cambio di valuta e offre vantaggi in termini di interessi e liquidità.

Con una rete di accettazione capillare e multimarca la carta offre un'assistenza costante in 42 paesi d'Europa così come particolare indipendenza e flessibilità. Inoltre, i trasportatori ottengono interessanti condizioni per il rifornimento del carburante, quali particolari sconti nelle stazioni di servizio. Oltre al rifornimento di carburante, con la carta è possibile pagare anche i pedaggi di autostrade, tunnel o ponti.



Un TGX Efficient Line ai raggi X. L'assistenza integrale offerta dal Service Man prevede interventi di qualità sull'intera unità di trasporto.



La gestione efficiente del parco mezzi è il cardine su cui si sviluppano le attività del Service Man. Sotto, il terminale DriverPad.



trasmissione diretta riduce la probabilità di errore nell'inserimento manuale. Le opzioni per lo scambio di informazioni sono completate dalla possibilità di inviare messaggi predefiniti o messaggi a testo libero tramite il display a 7 pollici. La stessa praticità caratterizza la gestione dei rimorchi/semirimorchi. Questa funzione è integrata e permette al conducente di inserire nel sistema quale rimorchio/semirimorchio ha agganciato o sganciato. Il disponente sa quindi sempre quale convo-

glio è attualmente in servizio.

L'App gratuita espande il sistema Man TeleMatics consentendo un accesso mobile. Il programma per iPhone e iPad fornisce, in modo rapido e compatto, alle imprese di trasporti, tutti i dati rilevanti per poter gestire in modo efficiente l'intero parco autocarri. L'App mostra ad esempio la posizione dei singoli veicoli, offrendo alle aziende la possibilità di poter decidere anche in mobilità quali autocarri sono disponibili per le commesse. Per la sua ottimale

infografica, l'applicazione Man TeleMatics ha ottenuto l'iF Communication Design Award 2013 nella categoria "Mobile Application".

Man TeleMatics in collaborazione con Man ProfiDrive offre inoltre un seminario intensivo sulla telematica. Di decisiva importanza è la valutazione complessiva di conducente, veicolo e dati di viaggio. Gli istruttori di guida professionisti Man insegnano, in un modulo di teoria e uno di pratica, come avere una guida che riduce il consumo di

carburante. Inoltre, vengono valutati e analizzati i dati telematici generati, per individuare il potenziale di miglioramento presente nello stile di guida. Per concludere, i partecipanti al seminario vengono sottoposti a un coaching intensivo che offre le chiavi per una gestione quotidiana dello stile di guida in modo economico. Dopo aver partecipato al training di guida economica con il supporto dei dati telematici, è possibile raggiungere un risparmio di carburante fino al 10 per cento.

## EFFICIENTLINE

## CON L'EURO 6 RISPARMIO FINO A TRE LITRI DI GASOLIO NEL LUNGO RAGGIO

I costi sempre maggiori del diesel, la crescente concorrenza e le norme ambientali più severe pongono i gestori di flotte davanti a grandi sfide. I trasportatori, dal canto loro, hanno bisogno di aumentare la propria redditività e ridurre il loro TCO (Total Cost of Ownership, ovvero costi complessivi di esercizio). Man, sensibile alle esigenze dei trasportatori, reagisce offrendo i modelli Man EfficientLine per il servizio a lunga percorrenza, realizzati in coerenza con il principio di massima efficienza nei consumi di carburante. Gli autocarri altamente ecologici di Man non vengono apprezzati solo dalla stampa specializzata internazionale, ma anche dai trasportatori.

Il TGX EfficientLine si è già aggiudicato moltissimi riconoscimenti internazionali. Il successo di mercato è evidenziato dalle sorprendenti cifre di vendita: sono stati venduti complessivamente più di 15mila Man EfficientLine nelle versioni Euro 5 e Euro 6. Anche con l'Euro 6 il Man TGX EfficientLine riesce a ridurre nettamente i consumi di carburante e le emissioni di CO<sub>2</sub>. In questo modello sono state mantenute tutte le caratteristiche che contribuiscono alla massima efficienza del veicolo, lasciando invariato il vantaggio in termini

di consumi. Questo significa per esempio la possibilità, anche con il TGX EfficientLine a norma Euro 6, di ridurre i consumi di 3 litri per 100 km rispetto a un veicolo standard. Ogni TGX EfficientLine che si sostituisce a un convenzionale autocarro a

lungo raggio riduce il consumo di diesel fino a 4.500 litri in un anno e di 12 tonnellate le emissioni di CO<sub>2</sub>.

Accanto al modello di base, il trattore stradale TGX a due assi con cabina XLX, sono disponibili anche modelli TGS e TGX con tre assi, cabine più grandi o più piccole e diverse varianti di sospensioni con pacchetti EfficientLine. Anche per l'impiego del TGS a lungo raggio, Man offre i pacchetti EfficientLine e per i nuovi modelli EfficientLine è disponibile anche l'assistente alla frenata di emergenza Man Emergency Brake Assist (EBA).





**GUIDO PRINA**  
CHENNAI

La strategia di espansione globale del Gruppo Daimler fa un ulteriore passo avanti. Al centro dell'attenzione di Daimler Truck c'è il mercato asiatico e le sue incredibili potenzialità di crescita. Nell'ambito del modello di business asiatico, parte integrante dell'iniziativa di ec-

Con sede a Chennai sono state poste sotto l'ombrello di Daimler Truck Asia. Ciò apre la strada a nuove opportunità per la crescita nei mercati emergenti e promettenti di Asia e Africa. Non a caso, Fuso e Daimler India hanno pianificato un target di vendite di 290mila unità entro il 2020.

Il business asiatico darà un grosso contributo al raggiungi-

glio di amministrazione di Daimler AG e responsabile di Daimler Truck e Daimler Buses - siamo ben posizionati nei riguardi del modello di business asiatico. Il network che ora unisce Mitsubishi Fuso e Daimler India Commercial Vehicle ci consente di implementare importanti strategie, attraverso le quali possiamo incrementare il nostro business sui nuovi mercati emergenti in modo efficiente e con crescente profittabilità. I nostri clienti beneficeranno da tutto questo attraverso l'offerta dei giusti prodotti, i migliori servizi e un più basso total cost of ownership".

Il primo passo della nuova offensiva nei mercati in crescita di Asia e Africa è stata la presentazione dei nuovi prodotti della gamma Fuso presso l'impianto di produzione di Daimler India Commercial Vehicle di Chennai. Nell'impianto indiano vengono ora prodotti i truck di due brand: BharatBenz e Fuso. "Oggi - ha detto tra l'altro Albert Kirchmann, Responsabile di Daimler Truck Asia e Presidente e Ceo di Mitsubishi Fuso - diamo il via alla produzione di una nuova generazione di moderni, robusti ed economici truck Fuso che saranno costruiti in India per i mercati in crescita dell'esportazione. Si tratta di uno storico step nell'implementazione dell'Asia Business Model. Sono orgoglioso del

**DAIMLER TRUCK ASIA**

# India sempre più strategica

## In produzione

A Chennai, dove ha sede lo stabilimento di Daimler India Commercial Vehicle, è iniziata la produzione di cinque nuovi modelli Fuso: i medi FA e FI e i pesanti FJ, FO e FZ.

continueranno a operare come sussidiarie indipendenti di Daimler AG. Come ha spiegato Marc Llistosella, Managing Director e Ceo di Daimler India Commercial Vehicle, "DICV è impegnata nell'offrire truck BharatBenz affidabili ed economici e ci siamo dati da fare in questo senso. I nostri truck sono apprezzati dai clienti. Il

FZ da 25 a 49 tonnellate. Questi veicoli saranno venduti esclusivamente all'estero su mercati di Asia e Africa. "La nuova offerta di moderni ed economici truck Fuso soddisferà la crescente domanda in Asia e Africa - ha precisato Kai-Uwe Seidenfuss, Senior Vice President Vendita e Post-Vendita di Mitsubishi Fuso - Andrema a rifor-

LE ATTIVITÀ DI MITSUBISHI FUSO E DAIMLER INDIA COMMERCIAL VEHICLES RAGGRUPPATE SOTTO L'OMBRELLO DI DAIMLER TRUCK ASIA.

fatto che alla produzione esistente a Chennai si aggiunge ora quella dei camion Fuso è una chiara dimostrazione dell'elevato standard qualitativo che è stato raggiunto nell'impianto indiano, lo stesso applicato in tutti gli stabilimenti del network produttivo mondiale di Daimler". A Chennai è dunque iniziata la produzione di cinque nuovi modelli truck Fuso: i modelli medi FA e FI da 9 a 16 tonnellate e i pesanti FJ, FO e

nire complessivi 15 mercati di esportazione con il supporto della nostra rete di vendita. Siamo partiti nello Sri Lanka con il primo lancio sul mercato avvenuto in giugno. Seguiranno Bangladesh, Zambia, Kenya e Brunei". Nel 2014 è previsto l'avvio delle vendite della nuova gamma di truck Fuso sui mercati di Indonesia, Thailandia, Malesia, Tanzania, Malawi, Zimbabwe, Uganda, Mozambico, Mauritius e Seychelles.



**Fuso FI** è adatto per le attività del settore della cantieristica.

cellenza globale denominata "Daimler Truck Number One", le attività della giapponese Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation e di Daimler India Commercial Vehicle Pvt. Ltd..

mento di quello che è l'obiettivo di Daimler Truck: 500mila unità vendute nel 2015 e 700mila nel 2020. "Strategicamente - ha dichiarato Wolfgang Bernhard, membro del Consi-



**Albert Kirchmann**, Responsabile di Daimler Trucks Asia e Presidente e Ceo di **Mitsubishi Fuso**, con **Marc Llistosella**, Managing Director e Ceo di **Daimler India Commercial Vehicle**

## TANTA CINA IN SENO ALL'OFFENSIVA ASIATICA DI DAIMLER TRUCK

Per Daimler Asia vuol dire anche Cina. L'offensiva del Gruppo tedesco nel grande paese orientale prosegue a pieno ritmo. L'ultimo step è la fondazione della Daimler Trucks e Buses China Ltd (DTBC), società legalmente indipendente che sovrintende a tutto il business Daimler trucks e buses. DTBC assicurerà un prezioso contributo per la futura espansione del business truck esistente e per l'ampliamento della gamma prodotti Daimler, per esempio nel segmento bus.

La nuova organizzazione si basa sui successi di Daimler Trucks in Cina. Per il sesto anno consecutivo, Mercedes-Benz ha mantenuto la leadership del mercato nel segmento premium, all'interno della categoria truck importati e nei confronti dei competitori europei. Rafforzando questa posizione, DTBC potrà implementare offerte aggiuntive come i servizi finanziari, il fleet management o le soluzioni telematiche FleetBoard, arrivando a supportare meglio i clienti nella gestione della total cost of ownership. Nello stesso

tempo, Daimler rafforza la sua presenza come costruttore leader globale nel settore bus. DTBC infatti faciliterà la ricerca e lo sviluppo di nuove opportunità di business sul mercato cinese.

In Cina Daimler, che ha base nella capitale, opera già attraverso diverse società, senza contare le società commerciali ubicate a Hong Kong e Taiwan. La produzione locale di auto Mercedes-Benz è iniziata nel 2006. Sul fronte delle vendite, Pechino Mercedes-Benz Sales Service Co. (BMBS) è una joint venture costituita tra Daimler e il suo partner strategico BAIC che raggruppa in un'unica organizzazione integrata le funzioni vendita e marketing, aftersales, espansione del network dei dealer, vendita auto usate e auto per le flotte, training per dealer e officine, il tutto riferito alle auto della Stella commercializzate in Cina. Mercedes-Benz Cars è rappresentata in Cina con un portfolio prodotti completo.

Inoltre, la Repubblica Popolare è già il quinto più grande mercato per i trucks Mercedes-Benz. Importante è la joint venture con il costruttore truck Foton Motor: da metà 2012, la produzione di trucks di fascia media e pesante del brand Auman è cominciata presso l'impianto di Pechino-Huaiyou. In più, Daimler sta producendo vans Mercedes-Benz dall'aprile 2010, grazie alla joint venture Fujian Benz Automotive Corporation. Dal 2006 è inoltre attiva la Daimler Financial Services che offre soluzioni di finanziamento attraverso Mercedes-Benz Auto Finance China. Da metà 2012 il portfolio prodotti include le soluzioni leasing. Infine, con BYD Daimler ha avviato la joint venture Shenzhen BYD Daimler New

Technology Co. Ltd per lo sviluppo di un veicolo elettrico destinato al mercato cinese. Anche se in realtà il suo utilizzo in cantiere sarà piuttosto limitato, giusto forse in accoppiata con trasporti davvero eccezionali, è indubbio che la curiosità attorno alle prime applicazioni sull'Aros (e in parallelo dell'Actros) del più recente tra i motori Mercedes-Benz, cioè l'OM473 da 15,6 litri, è tanta.

Per vederlo all'opera bisognerà aspettare la fine dell'anno ma intanto abbiamo avuto un piccolo "assaggio", sia pur statico, con un esemplare tra gli Aros esposti che montava proprio quel propulsore. Che è naturalmente in grado di raggiungere prestazioni eccezionali, con una potenza massima che, per ora, arriva fino a 625 cv e una coppia massima di 3.000 Nm.

Dal punto di vista della struttura si tratta di un sei cilindri in linea, che come tutti gli altri modelli della Stella dispone di un eccezionale arco di erogazione della potenza, con una coppia di 2.500 Nm disponibile a partire dai 900 giri al minuto, e prestazioni estremizzate grazie all'uso di una soluzione Turbocompound, cioè di una seconda turbina posizionata a valle del turbocompressore principale, che serve essenzialmente per recuperare la pressione dei gas di scarico e usarli per incrementare la potenza massima, trasmessa attraverso un albero e un giunto idraulico che lo collega alla trasmissione.

La gamma OM473 comprende al momento tre versioni, con rispettivamente 517, 578 e 625 cv (e coppie di 2.600, 2.800 e 3.000 Nm).

# Ideale ovunque. Anche negli spazi più stretti.

Il nuovo Atego. Il veicolo di riferimento per la distribuzione leggera.

Buona maneggevolezza negli spazi più stretti. Scarsa libertà di manovra, curve a gomito o strettoie – dove gli altri sono costretti a gettare la spugna, il nuovo Atego dà il meglio di sé. Giudicate voi stessi: con una prova su strada presso il vostro Concessionario Mercedes-Benz o visitando il sito [www.mercedes-benz.it/il-nuovo-atego](http://www.mercedes-benz.it/il-nuovo-atego)



*Buona maneg-  
gevolezza negli  
spazi più stretti.*



## VOLVO FH

SULLE SCONFINATE  
STRADE AUSTRALIANEF. BASILICO  
BRISBANE

Il nuovo FH sbarca in Australia e promette di contribuire al successo di Volvo Trucks che dal 2009 ha incrementato la sua quota di mercato dal 9,5 iniziale al 12,9 per cento attuale. Merito anche della rete di 65 dealers che costituiscono il network Volvo Trucks. Entra dunque nel vivo il processo di lancio del nuovo FH al di fuori dell'Europa. Il primo step è stato quello di Brisbane, città dell'Australia orientale, dove la nuova generazione dell'ammiraglia svedese è stata presentata in occasione del locale truck show. Come ha spiegato Arne Knaben, Presidente di Volvo Group Australia, "la notevole crescita della quota di mercato ci rende il secondo marchio più importante del segmento pesanti all'interno di un mercato fortemente competitivo dove sono presenti ben 17 differenti brand. Con il nuovo Volvo FH siamo convinti di poter ulteriormente rafforzare la nostra posizione sul mercato".

La nuova generazione dell'ammiraglia dei pesanti di Volvo è perfettamente adatta alle estreme condizioni ambientali dell'Australia, dove dominano le lunghe distanze e un clima particolarmente caldo, carichi pesantissimi e precisi limiti di velocità. A causa di trasporti su lunghissime distanze, il conducente australiano impegnato sulle lunghe distanze trascorre in media cinque notti alla settimana sul camion: diventa così di fondamentale importanza l'ambiente interno della cabina per la



Arne Knaben, Presidente di Volvo Group Australia



Gary Bone, Vicepresidente di Volvo Trucks Australia

vorare e riposare al meglio. "Il nuovo FH per il mercato australiano dà una precisa risposta a molte domande - ha precisato Gary Bone, Vicepresidente di Volvo Trucks Australia - adesso abbiamo a disposizione il veicolo con il più grande spazio interno alla cabina e il veicolo più sicuro mai costruito dal costruttore svedese. E anche il veicolo in grado di rispondere alle esigenze dei nostri clienti impegnati nelle lunghe distanze".

Uno dei più grandi vantaggi competitivi di Volvo Trucks in Australia è il fatto che il costruttore ha all'attivo un proprio impianto produttivo, localizzato a Wacol, nelle vicinanze di Brisbane. Ciò consente di predisporre più velocemente i trucks per venire incontro alle specifiche richieste dei clienti. "I nostri ingegneri e designer apportano diversi adattamenti all'FH per adeguarlo al mercato australiano, e questo ci offre la grande opportunità di soddisfare molte richieste dei clienti", ha

aggiunto Gary Bone. Le dure condizioni di guida in Australia, anche per quanto riguarda la presenza di percorsi sterrati, è una provvidenziale palestra per testare nuovi prodotti.

Volvo Trucks Australia ha fatto parte del programma di test del nuovo FH fin dall'inizio. Ha concluso Arne Knaben: "Per me è ovvio: un camion che non solo è pronto per soddisfare la domanda del mercato australiano ma anche per competervi e vincere deve per forza essere un camion resistente nel tempo e di alta qualità. Questa garanzia significa molto anche a livello globale".



## VOLVO TRUCKS

La lunga marcia  
dei motori Euro 6FABIO BASILICO  
GÖTEBORG

Volvo Trucks ha approntato un'accurata strategia per l'Euro 6 introducendo nuovi camion con rinnovati motori: dal più piccolo, il 5 litri per carichi medi, alla versione da 13 litri per carichi pesanti. Non solo: a partire dalla primavera 2014, i trucks del costruttore svedese saranno disponibili anche con un motore da 16 litri Euro 6 e con la catena cinematica I-Torque per il motore da 13 litri. "L'economia completa dei consumi è importantissima per i nostri clienti - ha spiegato Astrid Drewsen, Product Mana-



6. Inoltre, Volvo Trucks ha migliorato il rivestimento catalitico dell'unità SCR e il sistema d'iniezione dell'AdBlue.

Tenendo presente che per rispettare la normativa Euro 6 è necessario mantenere il calore del sistema di scarico a un livello elevato più o meno costante, nei motori Euro 6 D11 e D13 Volvo Trucks combina la soluzione SCR con un EGR

l'input per una selezione di tecnologie motoristiche efficienti dal punto di vista dei consumi, convenienti e meno complesse. Siamo molto soddisfatti della nostra offerta Euro 6, specie perché l'attenzione verso l'ambiente rappresenta uno dei nostri valori fondamentali".

Il calendario dell'offerta Euro 6 di Volvo Trucks è iniziato lo scorso settembre quando il

LA CASA SVEDESE HA INTRODOTTTO IL PROPULSORE DA 5 LITRI PER CARICHI MEDI E IL 13 LITRI PER CARICHI PESANTI. DALLA PRIMAVERA 2014 DISPONIBILI ANCHE IL 16 LITRI E L'I-TORQUE PER IL 13 LITRI.

(Exhaust Gas Recirculation, ricircolo gas di scarico) non raffreddato e un filtro antiparticolato (Diesel Particulate Filter, DPF). La soluzione tecnologica per i motori D5 e D8 è invece rappresentata da una combinazione di sistema EGR raffreddato, filtro antiparticolato e SCR. "L'esperienza fatta con le normative sulle emissioni di tutto il mondo - ha aggiunto Astrid Drewsen - ci ha offerto

marchio di Göteborg ha avviato la commercializzazione del suo primo motore Euro 6, un'unità D13 da 460 cavalli; nel giugno 2013 ha preso il via la vendita dei nuovi motori D5, D8, D11 e D13 e, come suddetto, dalla prossima primavera i camion Volvo saranno disponibili anche con un motore da 16 litri Euro 6 mentre la catena cinematica I-Torque sarà abbinata al propulsore da 13 litri.

## VOLVO TRUCKS

OTTO MESI DI  
RINNOVAMENTOF. BASILICO  
GÖTEBORG

Sono stati 8 mesi intensi quelli appena trascorsi da Volvo Trucks che a partire da settembre 2012 è stata impegnata nel lanciare cinque nuovi modelli. In principio fu il nuovo FH, seguito nel 2013 dai nuovi FM, FMX, FE e FL. Elemento comune a tutti i nuovi modelli l'adozione di innovazioni e caratteristiche che consentono al conducente di lavorare in modo più semplice ed efficiente. "Questo periodo è stato uno dei più intensi ed entusiasmanti della nostra storia - ha dichiarato Claes Nilsson, Presidente di Volvo Trucks - Con la gamma Volvo più moderna e tecnologica di sempre, ora abbiamo una capacità straordinaria di aiutare i clienti di ogni segmento a migliorare la propria produttività e redditività".

Dal punto di vista del design, i legami familiari tra il camion più potente (il Volvo FH16) e i suoi fratelli più piccoli sono ora più forti che mai. Su tutti i modelli, il classico Iron mark di Volvo è stato spostato in alto in una nuova posizione sotto il parabrezza. Inoltre, con le caratteristiche luci di posizione diurne a V, i nuovi fari evidenziano ancora di più l'uniformità dell'aspetto. Tutti gli interni cabina sono stati migliorati o rinnovati con l'obiettivo principale di creare un luogo di lavoro valido, ergonomico, comodo e sicuro. "Durante lo sviluppo dei nuovi camion, viene sempre riservata una particolare attenzione alle condizioni di lavoro dei loro conducenti - ha aggiunto il numero del costruttore svedese - La rivoluzionaria sterzata dinamica Volvo è un esempio eccellente di come siamo in grado di rendere meno faticosa la guida, mentre le sospensioni anteriori indipendenti, presenti per la prima volta al mondo sui mezzi pesanti, migliorano sia il

comfort che la stabilità".

Volvo Trucks ha inoltre introdotto nuove tecnologie innovative e nuovi servizi pensati appositamente per ridurre i costi di trasporto dei clienti. Ad esempio, grazie alla possibilità di avvalersi della telematica per monitorare diversi componenti, i Volvo FH, FM, FE e FL sono ora disponibili con contratti Gold Volvo, ottimizzati per la massima operatività.

Tra le altre funzionalità e servizi per il risparmio di carburante disponibili per i conducenti Volvo troviamo il Dynafleet Fuel and Environment, il servizio Consulenza consumi e il corso di formazione Guida efficiente. Inoltre, l'apprezzato cambio automatizzato I-Shift, personalizzabile per diverse applicazioni specifiche e in grado di contribuire a ridurre i consumi, è disponibile non solo per Volvo FH, FM e FMX ma anche per Volvo FE.

Ha detto ancora Nilsson: "Una delle nuove caratteristiche più avanzate per il risparmio di carburante è I-See, ovvero un sistema paragonabile a un pilota automatico che si occupa della selezione della marcia, dell'accelerazione e dell'attivazione del freno motore in discesa, tutto nel modo più efficiente possibile dal punto di vista dei consumi". Quando un camion equipaggiato con l'ultima versione di I-See percorre per la prima volta un tratto di strada in pendenza, le informazioni relative alla topografia locale vengono trasmesse al server Volvo Trucks tramite wireless. Nel momento in cui un altro camion con I-See percorre la stessa strada, il sistema riceve automaticamente dal server le informazioni sulla topografia e garantisce che cambi di marcia, accelerazione e rallentamento avvengano in modo efficiente dal punto di vista dei consumi sin dalla prima volta. Il risparmio di carburante per le attività a lungo raggio può raggiungere il 5 per cento. "Sono comuni a tutti i nostri camion quelle qualità che consentono di offrire eccellenti proprietà di guida al conducente e vantaggi significativi al trasportatore, ad esempio massima operatività e costi di carburante ridotti al minimo", ha concluso il Presidente di Volvo Trucks.



Astrid Drewsen, Product Manager catena cinematica di Volvo Trucks

ger catena cinematica di Volvo Trucks - e noi abbiamo una combinazione di offerte tecnologiche e di servizi difficile da eguagliare per la concorrenza".

Per la gamma di motori per carichi pesanti (il D11, il D13 e il prossimo D16), Volvo Trucks ha mantenuto lo sperimentato e collaudato controllo catalitico delle emissioni SCR (Selective Catalytic Reduction) che si è dimostrato efficiente nel post-trattamento delle emissioni ed è anche ideale per i requisiti Euro



La nuova gamma Volvo Trucks. In centro, il D13 Euro 6 messo a punto dal costruttore svedese.

NUOVO  
**HD9**



COMFORT ESTREMO PER LAVORI ESTREMI.

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

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

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

**IVECO**  
**ASTRA**  
WWW.ASTRASPA.COM

UNIMOG

# Per nove volte miglior fuoristrada

GIANCARLO TOSCANO  
STOCCARDA

Unimog non smette di suscitare consensi. Per la nona volta consecutiva il veicolo speciale Mercedes-Benz è stato eletto dai lettori della rivista "Off Road" miglior fuoristrada dell'anno nella categoria "Veicoli speciali". Il concorso "Off road Vehicle of the Year 2013" comprendeva tredici diverse categorie, 125 veicoli fuoristrada di 53 Case costruttrici votati da 74mila partecipanti. Nella categoria Veicoli speciali il primo posto è andato a Unimog con uno straordinario 31,1 per cento dei voti. La rivista "Off Road" indice la votazione tra i lettori per scegliere il miglior veicolo fuoristrada fin dal 1982.

Dopo diversi decenni di produzione, nel 2013 la gamma Unimog si presenta completamente rinnovata. Sia i "portatrezzi" (dagli U 216 agli U 423 fino agli U 530) che gli Unimog fuoristrada (U 4023 e U



Sopra e a destra tre esemplari della gamma Unimog, riconosciuta a livello internazionale per le sue qualità prestazionali off limits.

5023) dispongono di moderne motorizzazioni Euro 6 con potenze fino a 299 cv (U 530) o 231 cv (U 5023).

La cabina dell'Unimog in versione fuoristrada estremo è un classico che caratterizza l'immagine del veicolo fin dal 1974. Ed è proprio spostando indietro il motore di un metro al

di sotto della cabina che i tecnici della Casa sono riusciti nel compito di introdurre la tecnologia Euro 6. Rispetto alla versione precedente, la nuova cabina è stata allungata di 120 mm e leggermente rialzata. È stato completamente rinnovato l'impianto di regolazione della pressione pneumatici "Tirecon-



rol Plus", che ora consente di selezionare in modo semplice e comodo sul display la pressione pneumatici preconfigurata più adatta, grazie ai programmi "Road", "Sand" e "Rough road". A livello di esterni, la nuova griglia del radiatore e i nuovi paraurti con moderni gruppi ottici rendono l'Unimog di nuova generazione inconfondibile fin dal primo sguardo.

A seguito della nuova posi-

zione di montaggio centrale del motore, la piegatura a gomito del telaio si trova ora in posizione molto più arretrata; il baricentro del veicolo risulta dunque complessivamente più basso e nel contempo aumenta l'altezza libera dal suolo migliorando così tra l'altro le caratteristiche di marcia nell'impiego off road.

I portatrezzi, con il grande parabrezza che garantisce otti-

ma visibilità della lama sgombraneve nella stagione invernale o della mietitrice nella stagione estiva, sono stati dotati anche di una nuova cabina con plancia portastrumenti completamente rinnovata, di nuovi sistemi per l'impianto idraulico di lavoro e di potenza e di trazione sinergica, che consente di passare dal cambio manuale alla trazione idrostatica durante la guida.

G. TOSCANO  
STOCCARDA

Il mondo dei veicoli speciali della Stella è in continuo fermento. Mercedes-Benz Special Trucks ha di recente celebrato due premiere mondiali: la nuova serie Unimog, con ben dieci nuovi modelli e il nuovo Eonic, veicolo specializzato con configurazione Low Entry disponibile nelle varianti a 2 e 3 assi. I nuovi Unimog ed Eonic introducono l'era dei motori Euro 6 anche per i veicoli speciali, con un netto incremento di potenza, efficienza e comfort.

Nonostante le sfide poste dal rispetto della più stringente normativa antiemissioni, dovute alla presenza di componenti aggiuntivi e a un aumento del volume di 120 litri, i vantaggi dei concept di questi veicoli sono stati ulteriormente consolidati. Mercedes-Benz aveva già presentato l'intera famiglia truck in versione Euro 6: Atego, Antos, Arocs e Actros.

Con i due veicoli speciali Unimog ed Eonic si completa il portfolio degli eco-compatibili veicoli industriali di Stoccarda. Con risultati eccellenti: i nuovi motori producono fino al 90 per cento in meno di emissioni e di particolato rispetto ai precedenti.

Nella nuova serie dei portatrezzi Unimog, i modelli U 216 e U 218 sostituiscono come compatti modelli base il precedente U 20 e si avvicinano maggiormente alle versioni con motorizzazione più potente, ribattezzate U 318, U 423, U 430, U 527 e U 530. La prima cifra indica l'ordine di grandezza (ad esempio 4 corrisponde all'ex Unimog U 400), mentre le due cifre successive rappresentano i primi numeri della po-



## Tuttofare

La nuova serie Unimog di Mercedes-Benz propone alla clientela ben dieci nuovi modelli in grado di soddisfare ancora più esigenze.

## DIECI NUOVI MODELLI PER LA GAMMA UNIMOG

tenza espressa in cavalli (23 sta per 230 cv). I veicoli hanno una cabina con visibilità a tutto campo completamente rinnovata, nuovi sistemi per gli impianti idraulici di lavoro e di potenza e un sistema di trazione sinergica che consente di cambiare dal cambio manuale alla trazione idrostatica durante la marcia, incrementando così in notevole misura l'efficienza e la funzionalità. Sono stati ulteriormente perfezionati anche i modelli per usi fuoristradistici estremi U 4000 e U 5000 che adesso sono denominati U 4023 e U 5023.

Due serie di motori BlueEfficiency Power di nuova concezione permettono a Unimog di rispettare i criteri Euro 6 assicurando inoltre, con una potenza a disposizione ancora

più elevata, una maggiore efficienza soprattutto durante l'uso degli attrezzi.

I propulsori sono tre 4 cilindri e due 6 cilindri con potenza compresa fra 115 kW/156 cv e 260 kW/354 cv delle serie costruttive OM 934 e OM 936. La cilindrata è rispettivamente di 5,1 litri e 7,7 litri. Questi modernissimi propulsori coniugano bassi consumi di carburante con la massima purezza delle emissioni e permettono anche all'Unimog di risultare nel complesso ancora più efficiente, nonostante l'elevato sforzo costruttivo per rispettare la norma Euro 6. Per Unimog, i consumi risultano ancora inferiori.

La seconda generazione dei portatrezzi Unimog prevede come ver-

sioni base i modelli U 216 e U 218, cui si aggiungono gli U 318 e U 423, tutti con motori 4 cilindri, mentre i modelli U 427, U 430, U 527 e U 530 adottano propulsori 6 cilindri. I due modelli base U 216 e U 218 si differenziano poco dai portatrezzi di livello superiore, a partire dal modello U 318.

Il loro grande vantaggio consiste nelle dimensioni particolarmente compatte: il passo è di soli 2.800 mm, 200 in meno rispetto a quello dell'U 318, mentre il diametro di volta corrisponde a 12,6 metri a fronte di 13,7 metri. Con tre diversi valori di portata compresi fra 7,5 e 10 tonnellate, gli U 216 e U 218 soddisfano le più svariate esigenze d'impiego e applicazione anche in termini di carico utile.

Ancora più potenti e maneggevoli, con una gamma ulteriormente ampliata di possibilità d'impiego, i modelli Unimog da U 318 a U 530 sono caratterizzati da una maggiore

efficienza sotto tutti gli aspetti. A garantire una maggiore efficienza contribuisce anche il maggior carico utile: si è riusciti a ottenere una riduzione del peso intervenendo sul telaio e utilizzando ruote in alluminio.

Più ecologici ed efficienti, ma al tempo stesso altrettanto idonei alla marcia fuoristrada come i loro predecessori, e ancora più robusti, ora gli Unimog per usi fuoristradistici estremi si presentano con le nuove denominazioni U 4023 e U 5023 come eredi dei modelli U 4000 e U 5000. I veicoli adottano il nuovo potente motore BlueEfficiency Power BlueTec 6, un 4 cilindri che adesso eroga 170 kW/230 cv e una coppia di 900 Nm. La differenza sostanziale tra i due modelli risiede negli assali e nel telaio, e quindi nel carico per asse e nel peso complessivo, che per l'U 4023 arriva a un massimo di 10,3 tonnellate, mentre nell'U 5023 arriva a 14,5 tonnellate.

MAURO ZOLA  
VITTUONE

Il compito è impegnativo più di quel che si pensi, perché la nuova squadra che porterà i colori dell'Italia alla serie nazionale TechMasters Truck 2013 raccoglie un'eredità non da poco, quella di chi ha vinto due anni fa l'ultima edizione della gara tra i migliori meccanici e più in generale tra gli addetti d'officina delle reti Mercedes-Benz di tutto il mondo. Di quella squadra, per precisa scelta del costruttore, non è stato confermato nessuno, ma comunque i nomi usciti dalla selezione finale, quella che si è svolta nel training center di Vittuone, sembrano perfettamente in grado di sostenere la sfida. Si tratta di Marco Bianchi della Max Service per il ruolo di tecnico di diagnosi certificato, di Alan Tempini della Agricar Diesel come consulente tecnico certificato, di Guido Pighi della Gino spa come tecnico di sistema catena cinematica, di Alessandro Dorigoni della Interservice come tecnico di sistema autotelaio, di Matteo Arancio della Novauto come tecnico di manutenzione e di Andrea Zambon della Trivellato come venditore di ricambi e accessori.

Questi sono i migliori tra i circa 850 tecnici specializzati in veicoli industriali che operano sulla rete di concessionarie e officine autorizzate della Stella. Gran parte dei quali hanno accettato di buon grado di partecipare alle prime selezioni per il TechMasters, che hanno coinciso con l'aggiornamento tecnico legato al lancio dell'Antos e che poi via via hanno scremato il gruppo fino ad arrivare ai trenta specialisti che si sono sfidati sul campo per la selezione finale.

Che è stata decisamente impegnativa. Del resto, come già detto, ci si aspetta molto da questa squadra, pur senza mai dimenticare che l'obiettivo più della vittoria è essenzialmente quello di migliorare il servizio. "Il programma Global TechMasters - ha infatti spiegato Domenico De Donati, Direttore retail qualification - offre al nostro personale di assistenza un'occasione unica per mettere alla prova le proprie competenze e la propria efficienza. I collaboratori dell'intera rete di concessionarie Mercedes-Benz in Italia forniscono ogni giorno un contributo fondamentale per la soddisfazione dei nostri clienti. Il successo di ogni impresa è legato, oltre che all'affidabilità dei prodotti, a un servizio assistenza impeccabile".

Anche in periodi difficili come quelli attuali la partecipazione ai corsi di aggiornamento resta massiccia? "Molte realtà si trovano oggi a dover utilizzare ammortizzatori sociali di vario genere, ma posso dire che tutte stanno cercando comun-



MERCEDES-BENZ

# I tecnici italiani puntano al bis

que di mantenere il livello di formazione consigliata. Lo conferma la stessa massiccia partecipazione al Global TechMasters, che rappresenta un importante stimolo in più per mettersi in gioco". Per ogni figura professionale è stato preparato un percorso diverso, con cui fosse

compreso l'uso dei cataloghi elettronici del costruttore.

Durante la fase finale della competizione le prove saranno invece quattro, a partire da un test teorico in cui verrà chiesto ai concorrenti di rispondere a 60 domande in 1 ora e 30 minuti. A seguire si svolgerà la prova

DEFINITA LA SQUADRA CHE RAPPRESENTERÀ  
MERCEDES-BENZ A TECHMASTER TRUCK 2013 IN  
PROGRAMMA A SETTEMBRE A STOCCARDA.

possibile testare sia la conoscenza tecnica che quella pratica. Il che però non basta dato che una delle prove più importanti della finale riguarda un esercizio studiato per misurare la collaborazione interna e lo spirito di squadra.

Le singole prove, sia nella selezione che nella gara finale, simulano e valutano l'intero processo legato al rapporto con il cliente, dal primo colloquio al momento dell'accettazione del camion in officina, alla diagnosi preliminare, per poi arrivare agli interventi di riparazione e alla successiva riconsegna del veicolo. Il test era completato da una serie di domande relative a strumenti, prodotti e processi del settore post-vendita,

pratica, differenziata a seconda delle diverse competenze: in circa 90 minuti dovrà essere completato un processo d'officina, dall'accettazione alla riconsegna del mezzo, con una parte importante dedicata al contatto con il cliente e alla segnalazione di prodotti e servizi che possano essergli utili, una sezione particolarmente significativa ad esempio per i responsabili dell'area ricambi.

Il terzo step è chiamato il circolo delle competenze, e contiene sei mini stazioni, ognuna della durata di 10', in cui i concorrenti devono non soltanto individuare la risposta corretta ma anche coordinarsi tra di loro sul nome di chi la pronuncerà. Così come l'affiatamento è la dote più importante della quarta fase, la prova di squadra, che esula dall'ambito prettamente lavorativo, piuttosto si tratta di una prova ludica (nella scorsa edizione si trattava di costruire una stella con le tessere del domino) che serve a misurare la capacità di tutti i componenti nel lavorare in team.

Durante la finale che si svolgerà a Stoccarda dal 12 al 14 novembre gli specialisti italiani si dovranno confrontare con i team di altri otto Paesi: Belgio, Brasile, Germania, Portogallo, Sud Africa, Spagna, Svizzera e Turchia.

IL CENTRO DI FORMAZIONE DI VITTUONE

## L'UNIVERSITÀ DELLA MECCANICA

M. ZOLA  
VITTUONE

Mercedes Benz interamente dedicati alla formazione (l'altro per la cronaca sta a Roma), che conferma come il marchio tedesco sia al momento il più organizzato sotto questo profilo. Del resto a confermare l'impegno della Stella bastano le dimensioni della struttura, che si estende su di una superficie di 4.800 mq, di cui 2.450 coperti, spazio in cui trovano posto dieci aule dedicate alla teoria, un'aula multimediale e una per videoconferenze, per un totale di 220 posti a sedere. Le aggiunte più importanti sono però le quattro postazioni per la pratica sui veicoli industriali e le otto per quella sulle autovet-

ture e sui veicoli commerciali.

Dal punto di vista del personale nelle due strutture operano in totale dieci formatori per l'area tecnica, sette per quella commerciale e uno per quella manageriale (Mercedes Benz è l'unico costruttore a prevedere una formazione continua anche per figure dirigenziali, con tanto di valutazione finale) a cui si aggiungono di volta in volta consulenti mirati. Quattro specialisti operano prevalentemente su Vittuone, ma in generale i formatori si spostano tra le due strutture a seconda dei corsi.

Questo spiegamento di forze permette di raggiungere nella sola sede lombarda le 10mila giornate di formazione all'anno, il che vuol dire che ogni impiegato nella rete ufficiale Mercedes Benz, sia che si parli di concessionarie che di officine, frequenta in media 2 giorni di aggiornamento all'anno, che possono essere molti di più quando è ora di presentare nuovi modelli o come è recentemente accaduto per l'ingresso in listino delle motorizzazioni Euro 6.



Foto di gruppo a Vittuone per le finali italiane di TechMaster Truck.



ITALSCANIA

# Che grande festa in filiale!

MAURO ZOLA  
TRENTO

“Pur in un momento non certo facile – ha spiegato Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania - la nostra filiale diretta Scania Commerciale non ha mai smesso di ricercare la qualità, con l'introduzione o l'ampliamento di servizi a supporto dei propri clienti, ai quali è stata giustamente dedicata una giornata di festa”. E i clienti hanno risposto bene, dato che sono stati circa cinquecento i trasportatori, accompagnati dalle loro famiglie che si sono recati nella sede di Italscania per la Festa di Primavera, passando una giornata insieme a impiegati e meccanici della concessionaria. Una giornata in cui si è passato qualche momento di serenità fuori dalla routine quotidiana del rapporto tra concessionaria e clienti

Del resto, di un momento del genere, forse proprio per la crisi che il settore sta vivendo, se ne sentiva il bisogno, come ha ribadito il Direttore generale di Scania Commerciale Gianmarco Bezzi: “Questa Festa di Primavera rappresenta per noi un momento conviviale, a coronamento di un periodo di intenso lavoro, un modo per dire grazie

ai nostri clienti che si affidano ai servizi offerti da Scania Commerciale. Fra questi vorrei ricordare l'attenta pianificazione del lavoro dell'officina che rimane a disposizione della clientela, dal lunedì al venerdì, dalle 8.00 alle 21.00 e il sabato dalle 7.00 alle 15.45. Questo orario prolungato, scadenza in modo molto preciso sulla base del tipo di intervento da effettuare, ci ha permesso una notevole riduzione dei tempi d'attesa. Un altro servizio che ha riscosso l'interesse dei nostri utenti è il check-list gratuito del

**Tutti insieme**  
La filiale diretta Scania Commerciale non ha mai smesso di ricercare la qualità nei servizi a supporto dei propri clienti, ai quali è stata dedicata una giornata di festa.

E' infatti l'assistenza il punto centrale attorno a cui ruota l'attività della concessionaria Scania Commerciale, una delle due

CIRCA CINQUECENTO TRASPORTATORI, ACCOMPAGNATI DALLE LORO FAMIGLIE, HANNO PARTECIPATO ALLA FESTA DI PRIMAVERA INDETTA DALLA FILIALE SCANIA COMMERCIALE.

veicolo, attivato ogni qualvolta un cliente accede all'officina per un guasto. Si tratta, in sostanza, di un controllo preventivo sui componenti più importanti, utile per individuare eventuali situazioni di criticità. Abbiamo, inoltre, la possibilità di intervenire anche sui semirimorchi e, naturalmente, proseguiamo nella promozione e nella gestione dei contratti di manutenzione e riparazione Scania”.

filiali dirette del costruttore che con questo divide anche gli spazi della sede. Infatti, dato che la struttura guidata da Bezzi si occupa non solo dei mezzi venduti dalla concessionaria ma anche della preparazione e della logistica di tutti i camion venduti dalla divisione grandi flotte, i meccanici sono infatti una ventina e lavorano su due turni, ognuno dei quali seguito da un caposquadra responsabile.



Per quel che riguarda la struttura, nell'ampia officina di Trento trovano posto ben trenta postazioni, dodici delle quali con buca, a cui si aggiungono un banco prova freni, un banco per la calibratura del tachigrafo e due postazioni per l'eventuale raddrizzatura del telaio e la verifica degli angoli delle ruote. Completa il quadro un servizio di carrozzeria con forno per la verniciatura.

Dal punto di vista dei marchi seguiti, oltre ai camion Scania, la filiale diretta è concessionaria ufficiale per le sponde montacarichi Anteo e per gli assali e componenti Saf-Holland per semirimorchi. Allo stesso modo

sono seguiti i marchi Wabco e Carrier.

Lavorando su di un turno allungato, non soltanto con l'officina ma anche con il magazzino ricambi, Scania Commerciale ha influssi positivi anche su tutte le officine autorizzate che operano in zona.

Tutta questa attenzione ai servizi ha permesso a Scania Commerciale di diventare un punto di riferimento non soltanto per le soluzioni classiche, ma anche per chi ha scelto i contratti di manutenzione programmata che tra i clienti della filiale raggiungono l'incredibile cifra del 95 per cento, un risultato praticamente unico sul pa-

norama italiano. Questo anche grazie a una delle innovazioni portate proprio da Benzi, che ha creato la figura del responsabile commerciale post vendita, che collabora in maniera diretta con chi si occupa invece della vendita del camion.

Nonostante il grande impegno e le strategie innovative il 2013 si è confermato un anno piuttosto difficile per Scania Commerciale, così come del resto era stata la stagione 2012. Infatti, il trentino resta una zona molto favorevole con flotte importanti ma anche vicina alle frontiere e quindi molti imprenditori hanno scelto di delocalizzare la propria attività.

MAGNETI MARELLI

# Aftermarket: un futuro possibile

U. LANZA  
BOLOGNA

Il mondo dei ricambi e della riparazione di veicoli industriali da sempre si contraddistingue per l'estrema serietà e preparazione dei suoi operatori. Tuttavia, le tecnologie telematiche e di connettività avanzata richiedono che le radici forti che danno solidità alle aziende dimostrino di avere anche il giusto dinamismo per affrontare gli scenari evolutivi dell'aftermarket.

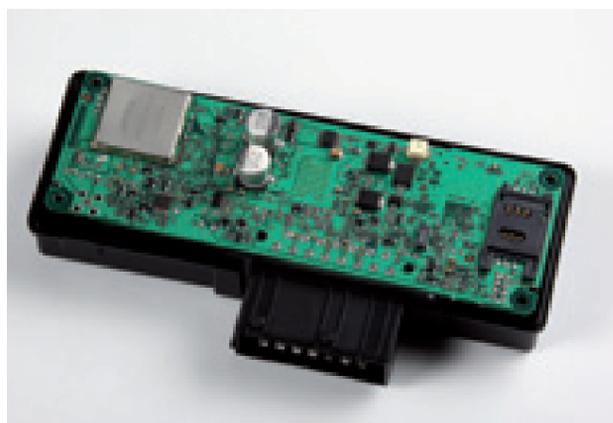
Questo l'argomento al centro convegno inaugurale dell'Autopromotec, rassegna biennale dell'aftermarket di Bologna che ha celebrato l'edizione 2013 verso la fine dello scorso mese di maggio. Nel corso dei loro interventi, Eugenio Razelli, Amministratore Delegato di Magneti Marelli e Dino Maggioni, President Parts & Services di Fiat Industrial hanno de-

lineato gli scenari evolutivi dell'aftermarket dei veicoli industriali. Il prossimo futuro vede un cambio di paradigma per la vendita di prodotti alla vendita di servizi anche dal punto di vista dei veicoli industriali. Fattore abilitante di questo cambiamento è la telematica, potenziale economico di business a livello globale di 40 miliardi di Euro entro il 2016, riferito principalmente ad hardware, dispositivi “consumer” e servizi.

Attraverso dispositivi che vanno dai comuni smart phone e smart device, alle scatole telematiche o “black box” (ad esempio scatole nere assicurative) e ai sistemi EOBD (European On Board Diagnostic) - ovvero dispositivi che leggono i dati e i parametri vitali del veicolo dalla rete di bordo e li possono trasmettere a distanza - la telematica è in grado di abilitare una nuova gamma di servizi

come l'e-call, l'ecodriving e la navigazione avanzata, la gestione intelligente della mobilità (informazioni a valore aggiunto su traffico e percorsi), i servizi assicurativi, il fleet management e, per quanto riguarda il post-vendita, la telediagnosi e la diagnosi predittiva. L'officina del futuro riceverà informazioni direttamente dal veicolo, e sarà quindi in grado di programmare preventivamente gli interventi necessari e i prodotti o ricambi di cui deve dotarsi. Inoltre potrà effettuare il servizio di diagnosi predittiva analizzando i parametri vitali del veicolo - come avviene ad esempio con la telemetria in FI - e conseguentemente con l'obiettivo di prevenire il guasto.

L'officina di domani sarà un provider di servizi, una struttura dove in un unico luogo e in un tempo determinato, vengono soddisfatte simultaneamente le



principali esigenze del veicolo e del conducente.

Magneti Marelli e Fiat Industrial sono legate da una partnership tecnologica per lo sviluppo di soluzioni telematiche rivolte alla sicurezza, alla riduzione di consumi e emissioni e al comfort. In particolare, sul nuovo Iveco Stralis è presente Iveconnect, esclusivo sistema che integra in un unico dispositivo i servizi di infotainment, navigazione, assistenza alla guida e t-box per l'erogazione di servizi di gestione flotte. “Grazie a tecnologia e telematica di bordo - ha commentato Dino Maggioni, President Parts & Services di Fiat Industrial - tutte le informazioni vengono raccolte in tempo reale e sono accessibili in modo intuitivo all'operatore di bordo, al gestore della flotta e al fornitore di servizi a valore aggiunto. In questo modo è possibile monitorare una serie di fattori come l'uti-

lizzo del veicolo e la sua manutenzione, la gestione dei conducenti e il loro stile di guida dettagliato, l'intera pianificazione dei flussi di lavoro e delle singole attività”.

“La telematica e le tecnologie evolute di connessione alle reti di comunicazione - ha dichiarato Eugenio Razelli, CEO di Magneti Marelli - forniscono oggi la “libertà aumentata” di essere connessi in movimento e la possibilità di accedere a un mondo nuovo di servizi a valore aggiunto che modificherà il concetto stesso di veicolo e di assistenza. Il contesto di mercato e l'evoluzione della mobilità portano a un cambio di paradigma anche per il post vendita che, grazie a strumenti come le scatole telematiche, configurerà un'officina del futuro basata su diagnosi remota e predittiva, servizi a valore aggiunto, assistenza avanzata e “problem solving” per il conducente”.

SCANIA  
COMMERCIALE

## Il modello per tutti i dealer

Trento - Scania Commerciale è stata la prima, e fino a poco tempo fa unica, filiale diretta del costruttore svedese in Italia che copre le province di Trento e Bolzano oltre all'area di Macerata dove però sono presenti unicamente un ufficio commerciale e un magazzino per la vendita dei ricambi. A questa si è aggiunta da qualche anno la filiale di Milano

A dirigere la struttura è da qualche tempo Gianmarco Bezzi. Ingegnere meccanico, Bezzi, dopo essersi laureato nel 1992 al Politecnico di Milano, è rientrato a Trento e nel 1994 è stato assunto da Italscania, l'importatore privato che distribuiva allora in Italia i camion svedesi. Anche dopo il passaggio alla gestione diretta del costruttore, Gianmarco Bezzi è rimasto in organico. Il primo incarico è stato nel sales engineering per poi passare al sales marketing. E sempre in area prodotto Bezzi resta fino al 2011.



ITALSCANIA

# La labronica CTI sceglie Scania

MAX CAMPANELLA  
LIVORNO

Nel cuore della città labronica, presso la sede della concessionaria Toscandia di Livorno, sono stati consegnati sette trattori Scania G480 LA4x2MNA alla Compagnia Trasporti Integrati di Livorno che, con i suoi 40 mezzi, effettua trasporti sul territorio italiano principalmente per DHL, leader nel settore della logistica. "Abbiamo scelto i prodotti Scania - sono state le prime parole di Aldo Bagnoli, Amministratore unico di CTI, azienda che ha la sede operativa a Livorno e due filiali, a La Spezia e Genova - per il feeling che da sempre ci lega alla concessionaria di Livorno e, soprattutto, per affidarci a veicoli che ci ricompensino con un ottimo contenimento dei consumi di carburante. Effettuiamo trasporti in tutta Italia, sia con centinai che con container. La conformazione del territorio italiano implica differenti dispendi di carburante ma gli Scania sono parsimoniosi e ci permettono comunque di contenere le spese. I nostri veicoli percorrono in media 100mila km l'anno e, per assicurare la più alta affidabilità dei mezzi, abbiamo siglato il contratto MR Integrale, al fine di avere anche una pianificazione certa dei costi di gestione veicolo". L'acquisto dei mezzi Scania ha anche un'altra motivazione. "I veicoli - ha aggiunto Bagnoli - vengono utilizzati a lungo. Una volta smesso l'impiego nella lunga percorrenza, svolgono vari servizi di collegamento presso il porto di Livorno, fra lo stesso scalo toscano e i differenti magazzini di stoccaggio merci".

In occasione della consegna delle chiavi dei nuovi Scania è stato svolto, dagli istruttori ItalSCANIA Andrea Giovannini e Gianni Miori, un corso di Driver Training agli autisti della CTI, suddiviso in una parte teorica di analisi dei sistemi e suggerimenti sulle performance e di guida e una parte pratica di test su strada. "Ho sempre guidato con una particolare attenzione rivolta ai consumi - ha af-

## TOSCANDIA Una realtà dinamica e leale

La consegna ufficiale delle chiavi dei sette trattori G480 è avvenuta nella sede della concessionaria Toscandia, sorta nel 2010 dalla fusione di due storiche concessionarie Scania e di una concessionaria Nissan: Toscandia Autocarri (concessionaria Scania dal 1976), Lipiscandia (concessionaria Scania dal 1978) e Rivesca (concessionaria Nissan dal 2000). Toscandia Autocarri e Lipiscandia hanno fatto la storia del marchio Scania, hanno saputo mettere a frutto la propria esperienza e hanno avuto la capacità di rinnovarsi sia da un punto di vista strutturale che organizzativo. L'operazione, effettuata al termine del 2010, che ha definitivamente determinato il passaggio del testimone alla seconda generazione, già attiva da tempo, testimonia che è possibile con l'impegno e il pieno coinvolgimento quotidiano portare avanti una realtà aziendale di successo.

Le cinque sedi sono state recentemente ristrutturate proprio per far fronte alle nuove esigenze di spazio e di promozione del marchio. Un legame speciale, costruito negli anni, fatto di fiducia reciproca unisce la concessionaria alla clientela. Toscandia con i marchi Scania e Nissan opera nelle regioni di Toscana, Umbria e Sardegna con una rete di 18 officine autorizzate e servite da 10 venditori coordinati da tre responsabili vendite.

fermato Alessandro Zingoni, autista professionista da 11 anni - ma questo corso mi ha fornito maggiori dettagli sull'utilizzo della tecnologia in dotazione sui veicoli Scania. La parte per me più interessante è stata quella dedicata al modo di affrontare salite e discese, sempre con la finalità di ottimizzare i consumi".

Il collega Andrea Azzarito, "figlio d'arte", è invece rimasto affascinato dal Driver Support. "Questo sistema - ha dichiarato

sono stati impartiti".

CTI effettua servizio di trasporti nazionali e internazionali per i comparti chimico, petrolifero, cassonato e containeristico. "Un così ampio spettro di attività - ha dichiarato Aldo Bagnoli - necessita di automezzi specifici, professionalità adeguate e serietà degli operatori: le migliori garanzie per evitare contaminazioni e inquinamenti. Essere competitivi sul palcoscenico nazionale e internazionale in un settore come quello in cui

niamo, tenendo conto delle loro caratteristiche specifiche, senza peraltro tralasciare la capacità dei mezzi di adattarsi alle diverse situazioni operative". Oggi CTI ha a disposizione un parco macchine la cui polifunzionalità consente di offrire servizi d'indubbia efficacia.

"Ma disporre di attrezzature di prima qualità, essere attenti alle evoluzioni del mercato e alle esigenze del cliente - ha aggiunto l'Amministratore unico - sono qualità che da sole non ga-

rantiscono l'efficienza del sistema. Abbiamo sempre ritenuto che il personale sia la vera energia dell'azienda e per questo motivo siamo da sempre stati attenti alla selezione e all'addestramento dei driver, oltre che alla loro sensibilizzazione alle filosofie aziendali. Gli autisti sono assunti in base a requisiti rigidi e predeterminati, sono esperti, addestrati annualmente e tutti in possesso di patenti per trasportare materiale di tutte le classi".

L'AZIENDA MOVIMENTA MERCI PER DHL SULL'INTERO TERRITORIO ITALIANO. IL GIORNO DELLA CONSEGNA GLI AUTISTI HANNO SEGUITO UN CORSO DI DRIVER TRAINING CHE HA FORNITO LORO INTERESSANTI SPUNTI E INDICAZIONI IN MATERIA DI RISPARMIO CARBURANTE E TECNICHE DI GUIDA.

- è davvero interessante e mi piace come fornisce indicazioni a chi si trova al volante. La giornata formativa e informativa è stata molto stimolante e cercherò di mettere in pratica fin da subito i consigli che ci

operiamo richiede mille qualità. Una di queste è senza dubbio l'aver a disposizione un parco attrezzature efficienti, funzionale e flessibile. Abbiamo acquistato i trattori Scania, così come tutti i pezzi di cui dispo-



La consegna dei sette trattori Scania G480 alla CTI di Livorno.

## LE ORIGINI RISALGONO AL 1976

### DAL 2011 MARCHIO NISSAN PER AREZZO, PERUGIA E SIENA

Le origini della concessionaria Toscandia risalgono al 1976, quando si costituisce Toscandia Autocarri che riceve il mandato Scania per la vendita di veicoli nelle provincie di Firenze, Prato e Grosseto e svolge attività di magazzino ricambi. Nel 1978 si costituisce Li.pi.scandia 2002 che riceve il mandato Scania per la vendita di veicoli nelle provincie di Livorno, Pisa, Massa Carrara e la Sardegna e svolge anch'essa attività di magazzino ricambi. Nel 1981 si costituisce Ri.ve.sca. 2023 con l'attività principale di vendita ricambi originali Scania per le provincie di Firenze, Prato, Siena e Grosseto. Nel 1982 avviene lo spostamento della sede di Toscandia e Rivesca nel comune di Calenzano, in provincia di Firenze. Nel 1993 Ri.ve.sca. 2023 inizia l'attività di vendita di veicoli Nissan come rivenditore autorizzato. Nel 1997 avviene la ristrutturazione della sede di Calenzano. Nel 1999 Li.pi.scandia 2002 inizia l'attività di officina autorizzata Scania nella provincia di Livorno e Ri.ve.sca. 2023 diventa concessionaria ufficiale Nissan Trucks. Nel 2000 a Toscandia vengono affidate le zone di Perugia, Arezzo e Siena e si costituisce Lipiscandia Assistance che prende in affitto l'attività di officina autorizzata da Lipiscandia. Nel 2002 l'apertura della filiale a Perugia. Nello stesso anno iniziano i lavori di ampliamento e ristrutturazione della sede di Calenzano con la costruzione di ulteriori 2.200 mq dove verranno collocati il magazzino ricambi e la nuova officina. Nel 2003 la costituzione di Toscana Assistance, officina autorizzata Scania e Nissan nella provincia di Firenze. Nel 2004 a Toscandia viene affidata la zona di Terni. Nel 2008 Lipiscandia apre uno spazio espositivo con ufficio vendita su Cagliari, Rivesca riceve il mandato per la vendita di veicoli commerciali Nissan per le provincie di Firenze, Prato, Pistoia e Lucca, iniziano i lavori alla sede di Lipiscandia per la costruzione di un capannone per l'esposizione di veicoli di 800 mq adiacente a quello esistente e fronte strada. Nel 2010 la firma del progetto di fusione tra Lipiscandia, Toscandia Autocarri, Rivesca e Lipiscandia Assistance e Toscana Assistance. A fine anno avviene la fusione per incorporazione in Lipiscandia, che diventerà la Holding del gruppo e si costituiscono tre nuove società, totalmente partecipate dalla Holding: Toscandia concessionaria Scania e Nissan, Lipiscandia Assistance, officina autorizzata Scania per la provincia di Livorno, e Toscana Assistance, officina autorizzata Scania e Nissan per la provincia di Firenze. Nel 2011 a Toscandia vengono affidate la zona di Arezzo, Perugia e Siena per il marchio Nissan.

## MAN TRUCK &amp; BUS

# Fiducia degli imprenditori nella forza del Leone

MAURO ZOLA  
VERONA

Il momento è talmente duro, soprattutto per le concessionarie, che sembra quasi impossibile ci siano imprenditori ancora disposti a mettersi in gioco. In realtà Man ne ha trovati l'anno scorso ben cinque di simili "eroi", che sono andati a coprire altrettante zone in rappresentanza del marchio tedesco. Una

bella prova di fiducia, sia nel futuro che nella qualità dei prodotti del Leone.

A questi si sono aggiunte cinque nuove officine autorizzate: Beta Meccanica ad Asti, Interservice a Trento, Ronconi a Mesola in provincia di Ferrara, Ora ad Anzola dell'Emilia, C&B a Bellizzi, nel salernitano, altra aggiunta importante, dato che il post vendita è sempre più il tassello fondamentale per de-

## Partner qualificato

La sede della Euro S.A.M. di Piacenza, capitanata da Valter Magnani e Roberto Rodi, già titolari di un'apprezzata officina autorizzata Man.



La concessionaria **Truck 33** di Rende, in Calabria, copre le province di Cosenza e Crotona.

terminare il successo di un costruttore.

Per raccontare il percorso che ha portato tanti imprenditori a investire nel momento più difficile mai provato dal mondo dell'autotrasporto, cominciano con l'esperienza di Valter Magnani e Roberto Rodi della Euro S.A.M. di Piacenza. In realtà i due, che collaborano con Man da più di vent'anni, come titolari di un'apprezzata officina autorizzata, per affrontare la nuova impresa hanno cercato altri due soci, Luigi Chiodaroli che già lavorava in azienda occupandosi della parte amministrativa e Alberto Cappellini come responsabile commerciale.

"Il motivo che ci ha spinto ad aprire una concessionaria - spiegano i due soci - è stato in primo luogo la richiesta insistente da parte dei clienti dell'officina, e poi la passione per il veicolo industriale visto a 360° oltre alla necessità di affrontare nuove sfide a livello imprenditoriale".

Visto il background, naturale

che l'elemento su cui puntare sia il post-vendita: "Che oggi è un fattore fondamentale per convincere il cliente ad acquistare il veicolo, a questo aggiungiamo la scelta di un nuovo socio con anni di esperienza commerciale nel settore".

Anche se partono da solide basi i titolari della Euro S.A.M. Commerciale restano con i piedi ben piantati per terra. "Dalla prima stagione di attività non ci aspettiamo troppo, il periodo che stiamo attraversando è sicuramente molto delicato e complesso, ma grazie alla nostra professionalità guardiamo il futuro con entusiasmo".

La sede del nuovo dealer si trova ben posizionata nella zona industriale di Piacenza, su di un insediamento di circa 5mila mq, di cui 1.500 coperti, che ospitano gli uffici e l'officina. I bravi meccanici in forza sono 9, a cui si aggiungono 2 magazzinieri e 3 impiegati (uno per la concessionaria), con in più naturalmente i due titolari che svolgono la funzio-

ne di capo officina.

Più o meno lo stesso percorso l'ha compiuto la famiglia Carbone, i cui tre fratelli, Andrea, Luigi e Francesca hanno deciso di seguire le orme del padre Santo, prima nella gestione dell'officina, naturalmente autorizzata Man, e poi nella nuova sfida: aprire una concessionaria, la Truck 33, a Rende, in Calabria, andando a coprire le province di Cosenza e Crotona.

"Tutto nasce dalla nostra passione per il prodotto Man - spiega Andrea Carbone - ben determinato nel fornire un servizio completo che includa anche la vendita".

Il punto di forza è anche in questo caso la qualità dell'officina, che da tempo copre con il servizio 24h l'intera regione. Questo ha permesso alla famiglia Carbone di entrare in contatto con un gran numero di flotte e quindi di proporre loro le prime vendite, focalizzando l'attenzione soprattutto sui TGX Efficient Line. "Si tratta

## OBIETTIVO COSTANTE: LA QUALITÀ DEL SERVIZIO

Lo abbiamo detto fin dall'inizio, l'ampliamento della rete Man non passa soltanto attraverso l'apertura di nuove concessionarie, ma anche di officine. Sono infatti ben sette le novità in questo settore.

Scendiamo nel dettaglio di due di queste, partendo dalla C&B Officine Meccaniche di Salerno che ha come zona di competenza l'intera provincia. Come spesso succede anche la C&B è un'azienda familiare, fondata negli anni Cinquanta da Antonio Cerino, di cui ades-

so ha preso il posto il figlio Giovanni, che ha seguito tutta la crescita della struttura, fino ad arrivare all'attuale sistemazione nella zona industriale di Bellizzi.

La sede attuale dell'officina consiste in due capannoni, uno da 512 e uno da 700 mq, con un'area esterna che raggiunge gli 8mila mq e un magazzino ricambi di 300 mq disposto su due livelli. In totale i dipendenti sono dodici, disseminati su dieci postazioni, tutte dotate di area diagnosi, a cui si aggiungono otto colonne mobili.



Oltre alle normali attività d'officina, la C&B garantisce il montaggio e la revisione di tachigrafi digitali analogici ed altri servizi assistenziali.

In fatto di struttura non scherza neppure la piemontese Beta Meccanica, in attività da

ben 26 anni e oggi posizionata a Castell'Alfero, a poca distanza da Asti, in un'area di 12 mila mq con una zona coperta di 2.300 mq, 600 dei quali occupati dall'officina, a cui si affiancano numerosi altri servizi, come il montaggio dei cronota-



chigrafi, degli impianti di climatizzazione o il banco prova freni.

Quello che però distingue maggiormente l'officina gestita da Gianfranco Fenocchio è la vasta area riservata alla gestione degli pneumatici, con le più

moderne macchine per l'equilibratura e la convergenza. Dal punto di vista dei servizi merita poi una nota quello di assistenza sulle 24 ore, effettuato con un semirimorchio attrezzato in grado di provvedere al recupero dei camion su strada.

di uno dei camion più economici d'Europa. Caratteristica vincente a cui aggiungiamo proposte integrate come il Man FullService, che permette alle flotte di programmare con precisione i costi d'esercizio".

L'ottimismo della famiglia Carbone è giustificato prima di tutto dalla serie di innovazioni apportate al servizio di officina, in primo luogo l'apertura sette giorni su sette. "Non soltanto per le emergenze, siamo davvero aperti tutti i giorni, a partire dalle 8 del mattino ufficialmente fino alle 18,30. Ma non lasciamo mai un lavoro finito a

Il personale tecnico comprende tre addetti al magazzino ricambi, un capo officina, nove meccanici e tre elettrauto, di cui uno specializzato sia nei camion che negli autobus.

Se la famiglia Carbone segue soprattutto l'officina e l'amministrazione, per la parte commerciale sono stati assunti professionisti della vendita, e in particolare un direttore commerciale e due venditori, oltre a tre impiegati che si occupano di back office e amministrazione.

Il fatto che questo sia forse il peggior momento di sempre per il mercato dei veicoli industriali

cui si basa da trent'anni la nostra azienda, il motivo che ci ha permesso di crescere con efficienza e serietà".

Le aspettative per il futuro dipendono invece in maniera sostanziale dal momento che il settore sta attraversando: "C'è stata una battuta d'arresto che ha coinvolto tutto il Paese, ma chi fa questo lavoro sa bene che deve guardare avanti e fare impresa vuol dire lavorare quotidianamente per raggiungere gli obiettivi. Ciononostante è difficile fare previsioni, ci sono diverse opportunità di sviluppo, sia inerenti il settore stradale,

NONOSTANTE IL PERDURARE DELLE DIFFICOLTÀ DEL MERCATO, LA RETE DEI DEALER MAN SI ARRICCHISCE CON L'ENTRATA IN CAMPO DI NUOVI OPERATORI CHE CREDONO NELLA FORZA DEL MARCHIO DI MONACO DI BAVIERA E INVESTONO NELLA CONSAPEVOLEZZA CHE LA RIPRESA DELL'ECONOMIA NON POTRÀ CHE PREMIARE LA LORO ATTIVITÀ E LA LORO COMPETENZA PROFESSIONALE.

metà, e quindi a volte restiamo in officina fino alle 20 o alle 21".

Officina e concessionaria si dividono un'area di 12mila metri quadrati, tra cui mille coperti occupati dalla zona per le riparazioni, a cui se ne aggiungono altri 500 per il magazzino ricambi e gli uffici. Il resto dello spazio ospita l'esposizione dei veicoli nuovi e usati.

In officina trovano posto tre stazioni di diagnosi e due ponti, uno per i medi e leggeri, l'altro per carri e trattori. Oltre alle normali riparazioni vengono effettuate revisioni e il montaggio di cronotachigrafi digitali.

non preoccupa troppo i Carbone. "Siamo nel settore da quarant'anni, sappiamo cosa vuole la clientela e come soddisfarla. Tutto ciò ci fa ben sperare".

Tra i nuovi dealer Man, un vero e proprio ritorno di fiamma è quello della famiglia Spolzino della Eurocars di Sala Consilina, in provincia di Salerno. In passato Eurocars è stata una delle prime concessionarie nominate da Man in Italia. Poi l'andamento locale ha invogliato i Spolzino a concentrarsi sull'officina e il magazzino ricambi, fino alla recente decisione di riprendere l'attività. Per questo la concessionaria si sta trasfe-

che quello edile in generale, quindi si può prevedere che, per la fine del 2014, ci sarà un incremento della vendita e assistenza di veicoli sia da linea che da cantiere".

Molto diverso è il percorso che ha portato alla nascita della BrixiaTrucks di Chiari, concessionaria che va a coprire la zona di Brescia. La società è infatti partita con il noleggio di veicoli industriali e di conseguenza con un'attività di trasporto conto terzi. La sede è la stessa, una struttura funzionale, con uno spazio coperto di 2.800 mq, dove trova posto un'officina ampia e ben attrezzata, un



Attività di officina alla Eurocars di Sala Consilina (Sa). In passato la Eurocars è stata una delle prime concessionarie Man in Italia. Ora la famiglia Spolzino ha deciso di riprendere l'attività di dealer.

Brixia Trucks opera con questo spirito perché diventi il vero valore aggiunto su cui puntare per ottenere il massimo risultato", sottolinea il dottor Pesce, amministratore di Brixia.

A chiudere l'elenco dei nuovi ingressi nella rete commerciale Man è una concessionaria che opera in Emilia Romagna, la Truck 12 di Scandiano, che va a coprire le zone di Reggio

Emilia e di Modena. Un nuovo presidio Man in mano ad un imprenditore, con un'esperienza di successo pluridecennale nel settore dei veicoli industriali.



Il management della concessionaria BrixiaTrucks di Chiari che va a coprire la zona di Brescia.

Man Italia non ha terminato la prospezione sul mercato, ed è sempre alla ricerca di nuovi partners professionali per soddisfare le esigenze del mercato e supportare al meglio la propria clientela. Nel corso degli ultimi mesi, grazie anche al lavoro effettuato dal neo costituito dipartimento di Sviluppo Rete e Business (diretto dal dottor Armando Mattivi), sono arrivate numerose candidature a Partner Man, sia per la vendita che per l'assistenza; nella "pipeline" è presente una serie di prestigiosi aspiranti pronti ad investire nel premium brand tedesco nonostante la crisi trasversale a tutto il settore dei trasporti, i quali hanno la consapevolezza della qualità del marchio.

rendo in una nuova sede più funzionale. Attualmente dispone comunque di una grande officina, con ponte a colonna, buca, sistemi di diagnosi computerizzata, banchi prova freni e un magazzino ricambi di 250 mq. Il tutto gestito essenzialmente dalla famiglia Spolzino.

"Avere una struttura piccola ma efficiente è una vera fortuna in questo momento" spiega il titolare, che si occupa delle vendite con la collaborazione di un familiare. In officina, oltre all'accettatore e al capo-officina, lavorano attualmente sette meccanici, un elettrauto, un responsabile iniezione e un addetto ai nuovi sistemi.

Anche in questo caso il punto di forza resta l'esperienza accumulata nel settore dell'assistenza. "Quello è il fulcro su

moderno magazzino ricambi a sviluppo verticale e gli uffici.

"Certo, partire in questo periodo di crisi può risultare una decisione incosciente - spiegano i vertici della Brixia - ma la capacità del management ci fa ben sperare per un futuro, oggi piuttosto lontano, più roseo".

Il tutto rafforzato dalle caratteristiche che per sua stessa ammissione meglio definisce l'azionista Brixia e cioè: "l'innocenza e la testardaggine imprenditoriale".

Dato che si tratta di un'avventura ancora all'inizio, difficile definire un vero punto di forza. "Se dobbiamo proprio indicarne uno, in questi periodi di crisi crediamo sia fondamentale tornare a un rapporto interpersonale con il cliente più stretto e professionale. Tutto lo staff di

## NASCE CNH INDUSTRIAL

### DALLA FUSIONE DI FIAT INDUSTRIAL E CNH GLOBAL

G. PRINA  
TORINO

Fiat Industrial e CNH Global hanno comunicato agli inizi di giugno che la società controllata da Fiat Industrial, la FI CBM Holdings, in cui si propone la fusione per incorporazione di Fiat Industrial e CNH, assumerà la denominazione sociale di CNH Industrial. In estrema sintesi, Fiat Industrial e CNH saranno fuse in CNH Industrial.

L'accordo relativo alla fusione include usuali dichiarazioni e garanzie e le fusioni sono soggette, come da prassi di mercato, a condizioni sospensive compresa quella per cui l'esborso per l'esercizio del diritto di recesso da parte degli

azionisti di Fiat Industrial e per le opposizioni dei creditori di Fiat Industrial non ecceda complessivamente l'importo di 325 milioni di euro.

Le fusioni sono anche condizionate all'approvazione degli azionisti di Fiat Industrial e CNH. Ci si attende che il closing dell'operazione possa avvenire nel corso del terzo trimestre del 2013. Fiat Industrial, che detiene circa l'87 per cento di CNH, è leader globale nel campo dei Capital Goods che, attraverso i suoi vari business, progetta, produce e commercializza macchine per l'agricoltura e le costruzioni (CNH Global), veicoli industriali e commerciali, autobus e veicoli speciali (Iveco) oltre ai relativi motori e trasmissioni e ai motori per applicazioni marine (FPT Industrial).

Presente in tutti i principali Paesi del mondo, Fiat Industrial punta a espandersi nei mercati a più alto potenziale di sviluppo anche attraverso joint-venture. CNH Global è leader mondiale nel settore delle macchine agricole e del movimento terra. Con il supporto di circa 11.500 concessionari in circa 170 paesi, CNH raccoglie l'esperienza e la tradizione delle sue famiglie di marchi Case e New Holland, unendole alla forza e alle risorse delle sue organizzazioni commerciali, industriali, finanziarie e di post-vendita presenti in tutto il mondo.





Su strada uno degli Stralis Hi-Way "marchiati" Arcese.

GRUPPO ARCESE

# Stralis Hi-Way entra nella flotta trentina

MAURO ZOLA  
ALA DI TRENTO

Rinnova il proprio parco mezzi il Gruppo Arcese, anche se attualmente è già composto al 100 per cento da camion Euro 5. Con questo obiettivo la flotta del trasportatore italiano è stata integrata con una fornitura di nuovi Stralis Hi-Way. "La scelta si è basata sulle esperienze positive maturate con i trattori della serie Ecostralis - spiega l'Amministratore delegato Guido Piero Bertolone - che ci hanno permesso di ottimizzare i costi di gestione, riducendo oltre che i consumi anche le emissioni".

La configurazione scelta è quella con il motore Cursor 11 da 460 cv. "Abbiamo capito che la motorizzazione da 460 cv rappresenta per noi il miglior compromesso in termini di potenza, coppia e consumi - prosegue Bertolone - non abbiamo dubbi, questa è la scelta ottima-

le per la standardizzazione del nostro parco".

Per quel che riguarda l'allestimento, la scelta più significativa è stata dotare i nuovi Stra-

lis con il sistema di gestione Iveconnect, con cui sarà possibile valutare anche lo stile di guida di ogni autista e le modalità di utilizzo dei singoli

mezzi, migliorando ulteriormente il controllo e la formazione dei conducenti, grazie anche alla funzione Dse (Drive Style Evaluation).



In gruppo sul piazzale del Gruppo Arcese, ad Ala di Trento. Da sinistra: Enzo Gioachin, Eleuterio Arcese, Guido Pietro Bertolone, Leonardo Arcese, Stefano Fadanelli, Federico Gaiazzi.

## ARCESE: COMPETITIVITÀ E GRANDE RINNOVAMENTO

**È quasi una rarità che una grande impresa che si muove a livello europeo acquisti camion in Italia; perché questa decisione?**

"Il nostro investimento - spiegano in Arcese - è più ampio e necessario per sostenere l'espansione del Gruppo in Europa pur rimanendo l'Italia un mercato strategico".

**Oltre all'Iveconnect avete richiesto altri equipaggiamenti particolari?**

"Tutti i nostri mezzi sono 'tailor made' ovvero preparati ed equipaggiati sulla base delle nostre esigenze specifiche. Oltre a Iveconnect, tra gli altri equipaggiamenti possiamo citare: misuratore carico su assi e il secondo sedile di guida pneumatico".

**Siete riusciti a integrare le funzioni Iveconnect con il vostro gestore di flotte?**

"Certo, grazie a un lavoro fatto a monte in collaborazione con il team Iveco. L'integrazione con il nostro sistema è un fattore fondamentale per riuscire a usare al meglio le nuove tecnologie".

**I vostri autisti hanno frequentato i corsi di guida economica organizzati da Iveco?**

"Abbiamo un nostro team interno di formatori che si oc-

cupa dei nostri autisti sulla base di un piano annuale di formazione. Tra i vari moduli è disponibile anche quello sull'Eco-driving, per educare il personale viaggiante ad una guida 'intelligente', ovvero più ecosostenibile e più rispettosa dell'ambiente. Solo in Italia, ad esempio, nel 2012 abbiamo realizzato un totale di 548 ore dedicate alla formazione degli autisti, con 19 corsi di gruppo e 62 individuali".

**Quanti camion avete acquistato? Ne acquisterete altri quest'anno?**

"Come Arcese Trasporti abbiamo una flotta di circa 500 camion, arriviamo a 900 se comprendiamo le controllate del Gruppo. In media abbiamo un tasso di sostituzione ogni cinque anni, che a livello sempre di Gruppo significa 170/150 mezzi all'anno".

**Il rinnovo della flotta presuppone un miglioramento della situazione economica del settore trasporto?**

"Sì, ma solo in parte. Per il rinnovo della flotta si presuppongono miglioramenti tecnologici, mentre per l'espansione della flotta il punto di partenza è un miglioramento della redditività economica mondiale e del settore del trasporto".

## INTERVISTA

M. ZOLA  
TORINO

La scelta del Gruppo Arcese di acquistare i nuovi Stralis non fa che confermarne il successo del best seller Iveco. "Devo dire che l'accoglienza è stata molto buona - risponde Federico Gaiazzi, general manager Mercato Italia Iveco - soprattutto per un concetto alla base del progetto nuovo Stralis: quello dell'economia di gestione, che si sviluppa nel calcolo del total cost of ownership, nell'attenzione al costo d'esercizio. Una visione questa che è particolarmente seguita dalle grandi flotte, anche se in realtà si tratta di una caratteristica a cui tutti devono guardare. Quando poi si parla di grandi flotte aumenta d'importanza la gestione logistica e anche in questo caso Stralis si dimostra all'avanguardia, grazie al sistema telematico di bordo Iveconnect, che permette di ottimizzare la gestione e di ridurre il già citato Tco. Possiamo dire che gli interventi sulla nuova gamma Stralis sono stati da un lato relativi all'ottimizzazione del costo d'esercizio, dall'altro al miglioramento della cabina, sia nel comfort, in particolare abbassando la rumorosità interna, sia nella qualità dei materiali".

**Questo conferma che il nuovo Stralis è stato**

## FEDERICO GIAZZI: "STRALIS SEMPRE PIÙ CAVALLO VINCENTE PER IVECO"

**pensato come un camion per le grandi flotte?**

"In realtà non ci siamo dimenticati di nessuno. Alcuni dei miglioramenti apprezzati dalle grandi flotte possono rivelarsi molto utili anche ai padroncini o alle piccole realtà. Penso ad esempio alla riduzione del consumo di carburante. Il nuovo Stralis è stato quindi progettato pensando anche al cliente che possiede un solo camion. Non abbiamo infatti voluto cambiare il nostro posizionamento di mercato, il nostro mix di clienti, restando attenti alle esigenze delle varie tipologie di trasportatori".

**Quali sono state le caratteristiche più apprezzate del nuovo Stralis?**

"Secondo me la nuova plancia, sviluppata attraverso concetti di derivazione automobilistica, con una estrema attenzione all'ergonomia. In più per migliorare il comfort di guida c'è stata una forte riduzione della rumorosità in cabina, il che per l'autista vuol dire essere meno stanco. Nel nostro modo di vedere più comfort infatti vuol dire più sicurezza. Ancora più importante l'attenzione al consumo di carburante, che già con la generazione di motori Euro 5, grazie all'ottimiz-

zazione effettuata sull'Ecostralis, aveva raggiunto ottimi risultati. Con l'Euro 6 abbiamo fatto dell'economia d'esercizio il nostro cavallo di battaglia. Stiamo rispondendo al meglio alle esigenze di mercato, sicuri che questi vantaggi verranno confermati all'atto pratico. Tra le novità va poi segnalato il motore Cursor 11 Euro 6, con una potenza di 480 cv, raggiunta con una cilindrata ridotta rispetto al passato. Sul mercato Italia da sempre sono più richieste grandi cilindrate e potenze, quasi per un concetto culturale, adesso invece i trasportatori sono più interessati all'economia e quindi abbiamo ritenuto corretto sviluppare un motore potente ma con la giusta cilindrata".

**La ripresa degli acquisti da parte delle grandi flotte da presagire secondo lei una ripresa generale?**

"Il mercato del veicolo industriale è legato all'andamento economico. Se verrà confermata la previsione di un incremento della domanda di produzione industriale, noi qualche mese prima vedremo la ripresa del mercato. Per adesso c'è una sorta di stabilità in questo settore, anche se nella seconda parte dell'anno si prevede un au-



Federico Gaiazzi, general manager Mercato Italia Iveco

mento dello 0,4 per cento. Noi comunque crediamo in un'inversione di tendenza, il nostro comparto è destinato a uscire dalla crisi, altrimenti vorrebbe dire che l'intero settore industriale è destinato a soffrire ancora".



KAPSCH

# Strade unite in Europa con il Telepedaggio

NILS RICKY  
MILANO

Viaggiare con il proprio veicolo in lungo e largo per l'Europa, certi che per oltre duemila chilometri il pedaggio sarà unico, sarà quello previsto dall'unico contratto e dall'unica fattura sottoscritta con il fornitore. Quello che propone Kapsch TrafficCom, produttore di sistemi intelligenti per la gestione

del traffico (ITS, ovvero Intelligent Transportation System) per i pedaggi stradali, la gestione degli accessi urbani e la sicurezza del traffico, è un autentico abbattimento di barriere. L'azienda austriaca, con sede a Vienna e filiali e uffici di rappresentanza in 30 Paesi tra cui l'Italia, ha completato con successo il collaudo del Servizio Europeo di Telepedaggio (European Electronic Toll Service,

EETS nell'acronimo inglese, SET nell'acronimo italiano). La prova è avvenuta in Polonia di fronte ai più importanti operatori europei del settore.

È la prima volta che tutti i requisiti per il SET indicati nella Guida all'Applicazione della Direttiva sull'Interoperabilità dei Sistemi di Telepedaggio della Commissione europea - compresi quelli per l'apparecchiatura di bordo, la sicurezza,

l'architettura di sistema e il back office - sono stati integrati all'interno di un singolo sistema che funziona senza interruzioni. La Direttiva sull'Interoperabilità dei Sistemi di Telepedaggio Stradale e la relativa Decisione sul Servizio Europeo di Telepedaggio si propongono di assicurare l'interoperabilità dei sistemi di pedaggio elettronico su tutta la rete stradale dell'Unione Europea attraverso un fornitore SET che offra l'opzione di avere un unico contratto, un'unica fattura e un'unica unità di bordo. Kapsch ha il know-how e le competenze per soddisfare tutti i futuri requisiti che scaturiranno dalla direttiva sull'interoperabilità.

La direttiva europea è obbligatoria e si applica non solo a ogni nuovo progetto autostradale regionale o nazionale ma anche alle concessioni autostradali esistenti in caso di rinnovo (scaduto il termine della concessione stessa) o di cessione a terzi. In Polonia, Kapsch ha completato in tempi record il progetto ViaTOLL, sistema di telepedaggio operativo da luglio 2011. Il sistema ha già permesso all'Autorità Nazionale

Polacca per la Gestione di Strade e Autostrade (GDDKiA) di raccogliere incassi sufficienti per rientrare dall'investimento. Il sistema di pedaggio elettronico copre 2.200 km di strade ed è il primo compatibile con il Servizio Europeo di Telepedaggio (SET). La prova avvenuta in Polonia ha collaudato la compatibilità di unità di bordo SET con il sistema ViaTOLL. Diversi fornitori SET, come DKV, AS24, DVB Logpay, Euro Toll Service, ASFiNAG,

lità e assicura vantaggi agli operatori dei sistemi di pedaggio. Siamo preparati per il Servizio Europeo di Telepedaggio e fiduciosi sul suo futuro".

Con il proprio portafoglio di soluzioni end-to-end, Kapsch TrafficCom copre l'intera catena di valore per i clienti, dalla fornitura di prodotti e sistemi fino all'integrazione e alla gestione delle operazioni, proponendosi così come unico fornitore di riferimento. Kapsch TrafficCom sviluppa e produce

IN POLONIA MESSO A SEGNO UN PASSO STORICO PER L'ARMONIZZAZIONE DELLE RETI STRADALI EUROPEE GRAZIE A SET, SERVIZIO EUROPEO DI TELEPEDAGGIO.

Total, Telepass, Axxes, Trafineo e Eurowag hanno assistito al collaudo e hanno avuto la possibilità di esaminare il sistema ViaTOLL e verificarne l'idoneità all'uso. "Grazie alla nostra vasta esperienza nel campo dell'ITS e alla forza dei nostri partner locali - ha dichiarato Erwin Toplak, COO di Kapsch TrafficCom - siamo riusciti a consegnare e a rendere operativo questo sistema SET che soddisfa i più elevati requisiti di qua-

principalmente sistemi di pedaggio elettronico (ETC, Electronic Toll Collection), in particolare sistemi di pedaggio autostradale e urbano per l'esazione elettronica non canalizzata (MLFF, Multi-Lane Free-Flow). Con 280 clienti in 41 Paesi nei cinque continenti, per un totale di 70 milioni di transponder e 18mila corsie gestite, Kapsch TrafficCom si posiziona fra i principali leader mondiali nei sistemi ITS.

## TRASPORTO MERCI

### CALA IL LAVORO, SALGONO I COSTI

M. CAMPANELLA  
BOLOGNA

Ammonta a 4,7 miliardi di euro la spesa sostenuta nel 2012 dal settore dell'autotrasporto per la manutenzione e le riparazioni di autocarri per trasporto pesante con portata superiore a 35 q. La stima è dell'Osservatorio Autopromotec ed è stata diffusa nel corso di Autopromotec 2013 a Bologna, di fatto la più importante manifestazione mondiale dedicata nel 2013 alle attrezzature e ai prodotti e servizi per l'assistenza ai veicoli.

I 4,7 miliardi spesi nel 2012 sono una cifra molto rilevante, ma assolutamente necessaria per mantenere in buone condizioni di efficienza un parco circolante che, secondo l'ACI, aveva nello scorso anno una consistenza di 970.070 unità. Nell'esercizio di un autocarro per trasporto pesante, non considerando il costo per l'autista, la spesa per la manutenzione e le riparazioni occupa il secondo posto dopo quella per il carburante.

È del tutto evidente quindi l'interesse che l'assistenza ai veicoli per trasporto merci sta destando nel settore dell'autotrasporto. La crisi economica che ha colpito il Paese ha comportato un forte rallentamento del traffico merci, come risulta anche dai consumi di gasolio, che nel 2012 sono calati del 10,4 per

cento, e del traffico in autostrada che nello stesso anno ha subito un calo del 7,5 per cento. Oltre che per gli effetti della crisi economica, il settore dell'autotrasporto è stato nel 2012, ed è tuttora, fortemente penalizzato dall'elevatissimo costo del carburante.

Tra le molte iniziative dedicate da Autopromotec 2013 agli autocarri e alle attività ad essi collegati il "Simposio internazionale su sistemi innovativi dual-fuel di alimentazione gasolio-metano per motori diesel pesanti: opportunità e convenienza", seguito da una tavola rotonda. Al centro del convegno la possibilità di utilizzare per l'alimentazione degli autocarri una miscela di metano e gasolio con notevoli risparmi in termini economici e di emissioni inquinanti o nocive.



## UPS

### OFFENSIVA IN CINA NEL SETTORE HEALTHCARE

G. TOSCANO  
HANGZHOU

UPS ha ufficialmente inaugurato la nuova struttura healthcare di Hangzhou, nella provincia cinese dello Zhejiang. Si tratta di un importante step della strategia di espansione del network UPS per la distribuzione healthcare in Asia.

La struttura all'avanguardia dispone della tecnologia più avanzata del settore per garantire la sicurezza e l'integrità dei prodotti ed è progettata per offrire soluzioni globali e senza interruzioni alle aziende healthcare che intendono espandersi in Cina, muovere i propri prodotti all'interno del Paese o esportarli.

La struttura high-tech di Hangzhou ha una superficie di 22mila mq ed è stata progettata per soddisfare le specifiche esigenze di stoccaggio e di distribuzione delle aziende farmaceutiche. Dotato di un team di esperti per il controllo qualità e di un sistema completamente automatizzato di tracciamento del prodotto, l'impianto cinese offre soluzioni innovative e customizzate per rispondere alle specifiche esigenze dei clienti.

All'inizio di maggio, UPS ha conseguito le certificazioni ISO 13485:2003 e ISO 9001:2008 che garantiscono il sistema di gestione della qualità lungo il network logistico healthcare a livello globale. UPS ha inaugurato la sua prima struttura in Asia, a Singapore, nel 2011. In seguito In seguito sono state inaugurate altre tre strutture: Hangzhou e Shanghai in Cina, Sydney in Australia.

Quest'anno inoltre UPS ha annunciato l'acquisizione di una società europea specializzata nell'healthcare e ampliato cinque strutture esi-

stenti in Nord America. UPS offre valore alle società operanti nel settore attraverso un ampio portafoglio di servizi specializzati di distribuzione e trasporto sia per le spedizioni cargo sia di piccoli pacchi in Asia e in tutto il mondo.

Il network per il settore healthcare è costituito



da 41 healthcare facility e 595mila mq dedicati e offre servizi come la gestione a temperatura controllata, conformità normativa specifica per regione geografica, monitoraggio e sicurezza, assemblaggio di kit ed etichettatura, nonché gestione degli ordini e contabilità clienti.

UPS aiuta i produttori del settore healthcare a soddisfare requisiti legislativi rigorosi e spesso complessi, offre flessibilità in considerazione dei continui cambiamenti dell'ambiente del business e serve in maniera affidabile una clientela sempre più globale.



NISSAN

# NT500 truck europeo

FABIO BASILICO  
ROLLE

Nissan amplia la sua gamma di veicoli dedicati al trasporto e si rivolge in modo esplicito ai clienti professionisti di tutta Europa proponendo loro un nuovo truck dalle molteplici opzioni: NT500, questo il suo nome, si propone sul mercato con doppia propulsione, quattro masse complessive per coprire i segmenti da 3,5 a 7,5 tonnellate, cinque varianti di

passo e tre allestimenti. In vendita da fine 2013, NT500 è un autocarro medio dotato di un innovativo telaio cabinato

**IN VENDITA DALLA FINE DEL 2013 È PROPOSTO CON DOPPIA PROPULSIONE EURO 6, QUATTRO MASSE COMPLESSIVE, CINQUE VARIANTI DI PASSO E TRE ALLESTIMENTI.**

che risponde al meglio alle necessità degli operatori del settore.

L'obiettivo dichiarato di Nissan è diventare un riferi-

mento chiave per chi deve scegliere il veicolo più in linea con le sue esigenze di mobilità in funzione del lavoro.

ro. Il camion giapponese adottato la nuova nomenclatura della Casa per i veicoli commerciali leggeri: NT è, infatti, l'abbreviazione di Nissan Truck.

Assemblato nello stabilimento Nissan di Avila, in Spagna, NT500 promette eccezionale comodità di guida e bassi costi d'esercizio, due elementi al centro delle attenzioni di tutti i professionisti. Il tutto racchiuso in un chassis cabinato robusto e versatile, tenendo conto delle diverse varianti di passo e delle masse complessive ammesse. Il light truck Nissan susciterà l'interesse delle piccole e medie imprese anche per la possibili-

**5  
versioni**

**QUELLE PROPOSTE  
ALL'INTERNO DELLA  
GAMMA NT500**

tà di scelta tra due motori Euro 6, due trasmissioni (manuale per tutti i modelli e robotizzata per la versione da 7,5 t) e tre allestimenti.

Ampia, spaziosa e comoda, la cabina vanta un design ultra moderno, pensato per regalare una piacevole esperienza a bordo, non solo al conducente, ma anche ai passeggeri di NT500. La struttura con cabina ribaltabile installata sul motore - insolita per il mercato dei veicoli da 3,5 tonnellate - offre numerosi vantaggi: primo tra tutti, un facile accesso al vano motore per gli interventi di manutenzione, e maggiore spazio entro la lunghezza complessiva del veicolo.

Inoltre, seduto in posizione dominante, il guidatore gode di una migliore visibilità che, unitamente a un diametro di sterzata ridotto, fa dell'NT500 un veicolo dalla manovrabilità ottimale, adatta in particolare alle operazioni di trasporto in ambito urbano.

La cabina integra ingegnose soluzioni portaoggetti e funzionalità intelligenti: capienti tasche alle portiere, ripiani sul tetto, fino a tre cassette portaoggetti, portabicchieri, portabottiglie, scaffali e portadocumenti in formato A4. L'allestimento di serie include per ogni modello il sistema di telecomando Keyless e un sedile di guida pneumatico. A richiesta è disponibile un impianto audio a doppio DIN con radio, lettore CD, presa USB e Aux, nonché climatizzatore completamente automatico.

I modelli top di gamma montano comandi al volante con cruise control e limitatore di velocità, navigatore e airbag lato passeggero. Per migliorare l'allestimento sono anche disponibili numerosi pacchetti di equipaggiamento, oltre a un telaio rinforzato per

le applicazioni più pesanti.

Il design esterno della cabina fa sì che il nuovo NT500 si inserisca in modo naturale nell'attuale gamma Nissan, con il "family feeling" suggerito dalla griglia bipartita dalla "V" che incornicia il logo Nissan. I gruppi ottici anteriori comprendono ampi indicatori di direzione, luci diurne, sensori di altezza e indicatori di direzione montati negli specchietti retrovisori.

La versatilità di NT500 si riflette nell'ampia gamma di masse complessive e passi disponibili. Esistono quattro masse complessive differenti per un totale di cinque versioni diverse: 3,5 t, 3,5 t HD, 5,6 t, 6,5 t e 7,5 t; sono cinque anche i passi, da 2.800 a 4.300 mm, e la lunghezza massima del veicolo è pari a 8.231 mm. In cima alla gamma, la variante 7,5 t è declinabile in quattro lunghezze di passo: 3.100, 3.500, 3.900 e 4.300 mm. Va aggiunto che tutte le versioni dispongono di ruote posteriori doppie e che sul telaio sono presenti vari attacchi e connettori per facilitarne l'allestimento.

NT500 è alimentato dal motore diesel ZD30 quattro cilindri da 3 litri. Tutti i modelli da 3,5 a 6,5 tonnellate sono equipaggiate con il motore da 110 kW/150 cv che dispone di un unico turbocompressore per 350 Nm di coppia ed è abbinato a una trasmissione manuale a sei marce con trazione posteriore. Il modello da 7,5 tonnellate monta una versione del motore biturbo a elevate prestazioni, che eroga 130 kW/176 cv di potenza per 540 Nm di coppia. Questo propulsore è disponibile con trasmissioni manuali o robotizzate a sei velocità. Entrambe le versioni hanno filtri antiparticolato diesel (DPF) e impiegano un sistema di riduzione selettiva catalitica (SCR) per diminuire le emissioni.

Il nuovo ZD30 assicura intervalli di manutenzione estesi e costi d'esercizio più contenuti. La frequenza dei cambi di olio e di sostituzione dei filtri è ora di due anni o 40mila km e anche la cinghia scanalata accessoria ha una durata utile prolungata a 40mila km, mentre non è più necessario ingrassare i cuscinetti dei mozzini.

## NT500 NEI PIANI DI ESPANSIONE NISSAN PER IL SETTORE DEI VEICOLI COMMERCIALI

Queste le parole di Etienne Henry, Vicepresidente della divisione Product Planning per l'Europa di Nissan: "Chi guiderà l'NT500, godrà dell'eccellente comodità e praticità di un abitacolo moderno e funzionale". Henry ha aggiunto: "Con l'arrivo dell'NT500 nella gamma dei veicoli commerciali Nissan, che include Cabstar, NV400, NV200, Evalia, Navara e, presto, anche il van elettrico e-NV200, l'offerta del costruttore per questo settore si riconferma tra le più ricche e versatili del mercato europeo.

E non è tutto: intendiamo compiere notevoli miglioramenti anche sul fronte dei nuovi standard di vendita e post-vendita e vogliamo sviluppare una serie di centri d'eccellenza dedicati in tutta Europa, per garantire che alla qualità dei nostri veicoli si abbinino una altrettanto valida assistenza". NT500 sarà la scelta ideale per le piccole e medie imprese attive nel settore agricolo, edile e della distribuzione. Grazie a costi di gestione ridotti, a caratteristiche di guida e maneggevolezza ottimizzate, agli equipaggiamenti, alla qualità e all'adattamento generale nelle linee, NT500 sarà un prodotto destinato a ribadire la

forza di Nissan nel settore dei veicoli commerciali. "L'arrivo di NT500 al vertice della nostra ampia gamma - ha detto ancora Henry - dimostra l'interesse e l'impegno di Nissan verso un settore in cui gode di grande esperienza e nel quale vuole essere protagonista". NT500 adotta la nuova strategia di nomenclatura della Casa per i veicoli commerciali leggeri: abbreviazione di Nissan Truck, l'etichetta NT verrà utilizzata per tutti i veicoli adibiti al trasporto medio-pesante, mentre le sigle NV e NP sono destinate rispettivamente a van e pick up.

Presenza ormai consolidata, Nissan è uno dei maggiori costruttori extraeuropei attivi nel nostro continente, dove impiega oltre 14.500 persone nelle sue attività di design, ricerca e sviluppo, produzione, logistica, vendite e marketing. Lo scorso anno, negli stabilimenti di Regno Unito, Spagna e Russia, Nissan ha prodotto oltre 695mila veicoli, tra cui mini-MPV, crossover, Suv e mezzi commerciali: una gamma ampia e diversificata che attualmente consta di 24 modelli. L'azienda punta a diventare il marchio asiatico numero 1 in Europa.



La cabina del nuovo light truck Nissan integra ingegnose soluzioni portaoggetti e funzionalità intelligenti.

MONROE

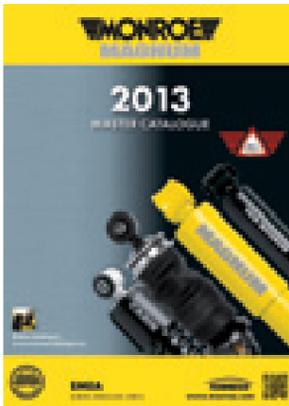
# Sospensioni Magnum per veicoli industriali

URBANO LANZA  
MILANO

Presentata ufficialmente all'ultima edizione di Autopromotec, la gamma di sospensioni per veicoli industriali Monroe Magnum si rivolge al mercato del ricambio. Comprende ammortizzatori per autocarri, rimorchi, sedili, assali, cabine e bus. Progettati specificamente per veicoli industriali il cui peso è compreso tra 3,5 e 41 tonnellate e per assali fino a 12 tonnellate, gli ammortizzatori Monroe Magnum soddisfano i più severi requisiti OEM in termini di sicurezza e qualità, assicurando performance ottimali in quanto a durata e resistenza all'usura. L'80 per cento degli ammortiz-

zatori per assali è dotato di boccole particolari, che soddisfano o addirittura superano, in alcuni casi, i rigidi requisiti del primo equipaggiamento.

Gli ammortizzatori Magnum, prodotti negli impianti Tenneco in Europa, Sud Africa e Nord America, si contraddistinguono per una serie di caratteristiche concepite per dare maggiore durata, sicurezza e resistenza. Tra queste ricordiamo: le boccole elastiche vulcanizzate di lunga durata, che garantiscono una vita più lunga all'ammortizzatore e una più semplice installazione; il sistema di saldatura in Vitron resistente alle alte temperature, per garantire elevate prestazioni su un'ampia scala di temperature, quindi una



maggior durata ed efficacia dell'ammortizzatore; il dispositivo di fine corsa idraulico che preserva pistone e stelo evitan-



Gli ammortizzatori per veicoli industriali e autobus **Monroe Magnum** si rivolge al mercato del ricambio. A sinistra il nuovo Catalogo Magnum che include veicoli commerciali leggeri e applicazioni agricole.

do eccessiva estensione della molla eliminando la necessità del limitatore di corsa esterno; l'anello di tenuta del pistone rivestito in materiale anti-usura che si traduce in maggiore durata ed efficacia nel tempo e maggiore precisione della taratura grazie alla speciale sigillatura che ne aumenta la tenuta; il sistema di valvole multistadio, che assicura un'ottima maneggevolezza del veicolo riducendo al minimo la trasmissione delle vibrazioni sulla scocca.

La gamma Magnum comprende anche ammortizzatori laterali e per cabina che assorbono il movimento della cabina

quando il veicolo si muove su strade sconnesse, o in presenza di forte vento, assicurando maggiore comfort durante la guida. Inoltre, gli ammortizzatori per cabina aiutano a tenere sotto controllo le oscillazioni laterali e l'altezza della cabina può essere regolata. Tenneco offre tutti i possibili ammortizzatori per cabina: tradizionali, a molla elicoidale, a molla ad aria e laterali.

Il nuovo Catalogo Magnum per veicoli industriali include anche una sezione dedicata alla gamma Monroe Van-Magnum per veicoli commerciali leggeri e agli ammortizzatori Magnum

per applicazioni agricole. "Distributori, flotte e officine possono avere un'unica fonte per un'ampia gamma di prodotti per le sospensioni dei veicoli, dai furgoni ai mezzi agricoli, dagli autobus ai veicoli industriali e rimorchi - ha dichiarato Eric Van Schuerbeeck, Product Manager Tenneco aftermarket ride control - In aggiunta, da fornitore leader a livello mondiale di tecnologie OE per queste applicazioni, siamo in grado di offrire componenti all'avanguardia e quelle qualità e affidabilità eccezionali oggi richieste dai proprietari di flotte e dagli operatori di settore".

## FRESH A PORTER



**YOU GO? CI VUOLE U-GO!** Primo condizionatore portatile, **U-GO!** è l'ultima novità Autoclima: facile da utilizzare, non richiede mani esperte, garantisce la temperatura ideale rinfrescando e riscaldando l'interno dell'abitacolo e può essere spostato da un mezzo all'altro. Con **U-GO!** il fresco diventa portatile! [www.u-gofresco.com](http://www.u-gofresco.com)

**U-GO!**  
IL FRESCO PORTATILE



**AUTOCLIMA**  
QUALITY & COMFORT

[www.autoclima.it](http://www.autoclima.it)  
[sales@autoclima.com](mailto:sales@autoclima.com)  
tel. 011.9443210

## MOBIVISION

# Il tracking che conviene è in comodato d'uso

FABIO BASILICO  
FERRARA

Il controllo satellitare in comodato d'uso. È la formula vincente di MobiVision, azienda ferrarese del Gruppo Selyon fondata nel 2007, che commercializza in Italia e all'estero Visirun, un servizio di controllo satellitare di flotte aziendali via internet, offerto con un unico canone mensile tutto compreso e non vincolato, variabile a seconda dei mezzi che si vuole monitorare e dei servizi richiesti. "Visirun - spiega Mauro Leandri, Direttore commerciale di MobiVision Srl - include il localizzatore GPS in comodato d'uso gratuito, la Sim Dati e l'utilizzo illimitato del software web di gestione della flotta. Sul mercato siamo i primi a stipulare contratti di comodato d'uso senza limiti, ovvero senza costi di attivazione e senza vincoli temporali".

Visirun è uno strumento a elevata tecnologia. Consente alle aziende di controllare in tempo reale, dai propri uffici e via internet, la posizione di tutti i veicoli aziendali, il percorso, le soste, i tempi di guida e di intervento, di comunicare con gli autisti e i tecnici, di impostare varie tipologie di allarmi e di ottenere report consuntivi su consumi, percorrenze, ore di lavoro, costi al km, stile di guida e molto altro ancora. "Una mole di servizi che assicurano il controllo completo dell'attività della flotta - prosegue il dottor Leandri - grazie al localizzatore satellitare offerto in comodato e il software di controllo satellitare flotta via internet. Il risultato è presto detto: Visirun permette alle aziende di ottimizzare l'utilizzo dei veicoli aziendali, ridurre i tempi di viaggio e di in-

tervento, ridurre i costi di trasporto, aumentare la sicurezza".

I vantaggi di avere Visirun nella propria flotta sono: prezzi competitivi, nessun vincolo temporale, trasparenza sui costi, software web estremamente completo e semplice, copertura

internazionale, servizio di assistenza tecnica dedicato. Il canone mensile tutto compreso - estremamente competitivo - per esempio, 20 euro in media per un contratto di natura triennale - include il localizzatore GPS in comodato d'uso gratuito con garanzia illimitata, una Sim telefonica con traffico dati incluso e l'utilizzo del software web di controllo flotta utilizzabile via internet su qualsiasi computer, iPhone, iPad, in modalità multiutente, multisede, multiazienda, con utilizzo illimitato. Nessun costo aggiuntivo, zero costi di acquisto hardware e di attivazione. "L'abbonamento a Visirun - continua Mauro Leandri - non ha alcuna durata minima, nessun vincolo temporale, nessuna penale di recesso. È possibile recedere dal servizio semplicemente restituendo i localizzatori GPS forniti in comodato d'uso gratuito".

Con un fatturato di 5 milioni di euro e clienti per l'80 per cento italiani e per il 20 per cento (in costante crescita) europei ed extraeuropei, MobiVision è una realtà in forte espansione. Non solo nel settore della logistica e dei trasporti. Lo dice chiaramente il dottor Leandri: "Le soluzioni di MobiVision sono pensate per aziende di ogni dimensione, che necessita-

no di controllare remotamente la propria flotta veicoli tramite localizzatori GPS, controllare remotamente la propria forza lavoro con sistemi di localizzazione satellitare e terminali mobili, ottimizzare le consegne ai clienti, la distribuzione di mer-

ce, etc., nonché gestire e ottimizzare gli interventi tecnici sul campo presso clienti, impianti, cantieri, distributori automatici. Il campo d'azione e le potenzialità d'intervento sono innumerevoli. Non a caso le soluzioni MobiVision sono utilizzate da molte aziende nei settori più disparati, non solo nel mondo della logistica e del trasporto terrestre e marittimo: servizi di manutenzione impianti industriali, caldaie, etc, distributori automatici di bevande e caffè, noleggio mezzi industriali e da cantiere, NCC, autobus e trasporto persone (anche taxi), distribuzione alimentare, sorveglianza e sicurezza, betoniere calcestruzzo, ambulanze, raccolta rifiuti, spazzatrici e servizi di pubblica utilità, gestione agenti di commercio, volantaggio e distribuzione posta non afrancata".

Nell'ambito della logistica e dei trasporti, i clienti MobiVision sono attualmente in prevalenza aziende di medie e piccole dimensioni ma non mancano le grandi flotte. Il grosso del fatturato (almeno il 60 per cento) è assicurato proprio da loro, cioè dagli operatori del settore logistica e trasporti.

Le versioni Visirun Light e Full vengono fornite alle medesime condizioni, ovvero con un

IL COMPETITIVO SERVIZIO DI CONTROLLO SATELLITARE OFFERTO DALLA MOBIVISION DI FERRARA, AZIENDA DEL GRUPPO SELYON.



unico canone mensile tutto compreso. "La versione Visirun Light - afferma Mauro Leandri - fornisce un servizio di localizzazione flotta in tempo reale con posizione e percorso dei veicoli, mentre Visirun Full fornisce anche funzionalità più avanzate per la sicurezza, il collegamento alla centralina elettronica del mezzo, la reportistica avanzata, l'inserimento dei Punti d'Interesse, la gestione multiutente, il terminale/navigatore di bordo e la possibilità di utilizzare accessori".

Sono dunque tre le aree di riferimento per la mole di servizi che fanno capo a Visirun: logistica (posizionamento del veicolo, percorso, chilometraggio, orari di partenza e arrivo, etc.), sicurezza e antifurto (allarmistica, bloccaggio motore, etc.) e funzionalità accessorie, dalla telemetria (analisi, controllo carburante, rifornimenti...) al controllo temperatura del carico, dalla gestione delle emissio-

## LOCALIZZATORI SATELLITARI

### DEDICATI ALLA CLIENTELA AZIENDALE EVOLUTA

Dopo aver ordinato i localizzatori GPS online nella sezione Acquista Online, i localizzatori satellitari vengono configurati, collaudati e attivati nei laboratori MobiVision; quindi vengono spediti in tutta Italia ed Europa, già attivi. Una volta ricevuto il localizzatore GPS è sufficiente posizionarlo nell'abitacolo del veicolo, possibilmente in un punto nascosto e collegarlo a una fonte permanente di alimentazione da 12 a 30 V. Occorre poi posizionare l'antenna GPS, sempre all'interno dell'abitacolo, in un punto che consenta di ricevere il segnale.

Dal momento che i clienti ricevono i localizzatori già attivi, appena ci sarà alimentazione cominceranno automaticamente a trasmettere i dati di posizione senza bisogno di nessun altro intervento. L'installazione è quindi un'operazione molto semplice, che il cliente può effettuare in autonomia o demandare a un qualsiasi elettrauto/meccanico di sua fiducia, e non richiede più di 30 minuti per veicolo. Il localizzatore satellitare ha dimensioni molto contenute e discrete: 8 x 8 x 3 cm. Visirun è dedicato alla clientela aziendale evoluta. L'infrastruttura informatica è composta da 2 data center.



## IL FLEET MANAGEMENT AL TEMPO DI INTERNET

F. BASILICO  
FERRARA

Fondata sei anni fa, MobiVision Srl è l'azienda del Gruppo Selyon specializzata nella realizzazione di applicazioni mobili, localizzazione satellitare, controllo flotte. L'esperienza pluriennale consente alla società ferrarese di poter affrontare con successo progetti di sviluppo di applicazioni su misura, consulenza e affiancamento al cliente.

Le competenze tecniche e sistemistiche, inoltre, consentono al team tecnico di progettare e realizzare piattaforme hardware dedicate all'erogazione di software via internet, con un altissimo grado di affidabilità e sicurezza. Forte di un'esperienza concreta con migliaia di clienti in diversi settori industriali, e grazie a competenze tecniche specialistiche, MobiVision è in grado di

offrire soluzioni hardware e software verticali e su misura per le esigenze specifiche delle aziende clienti in molteplici settori.

MobiVision, che ha quartier generale a Ferrara, ha un'altra sede operativa in Polonia, nella città di Lomianki, che si rivolge al mercato in crescita dell'est europeo, due uffici commerciali in Germania (Berlino) e Gran Bretagna (Londra), due data center e un totale di oltre 30 addetti complessivi. L'esperienza pluriennale consente a MobiVision Srl di poter affrontare il mercato del fleet management e del controllo satellitare con un approccio estremamente innovativo e competitivo, riuscendo nel contempo a offrire un servizio di assistenza e supporto ai clienti di elevata qualità.

Il Gruppo Selyon opera dal 2001 nell'Information and Communication Technology offrendo servizi di sviluppo software, progettazione e realizzazione di sistemi informativi complessi e applicazioni mobili in diversi settori industriali. Il Gruppo Selyon si compone di 3 divisioni focalizzate nelle diverse attività: divisione Selyon software, Selyon servizi e appunto MobiVision per le applicazioni mobili.

ni alla messaggistica con autista e alla verifica dello stile di guida attraverso diversi parametri.

"Il mercato è oggi in una situazione complessa - conclude Marco Leandri - Molti nostri clienti abbandonano il servizio per contenere i costi o perché chiudono l'attività. In particolare, la situazione italiana è molto più fragile rispetto all'estero, dove riusciamo a compensare il calo della domanda registrata da noi e dove contiamo di accrescere il nostro volume d'affari, non solo in ambito europeo ma anche extraeuropeo. In Italia il mercato è molto debole: c'è crescita ma molto contenuta. Ci vorranno diversi anni ancora prima che la situazione possa cambiare. Ci auguriamo anche che le istituzioni pubbliche facciano delle utili scelte di politica economica che favoriscano la ripresa e lo sviluppo".

GOODYEAR

# Scarpe resistenti per i bianconeri

NILS RICKY  
ASSAGO

Continua la partnership vincente tra Juventus e Goodyear, partner ufficiale della società sportiva torinese dalla stagione 2011-2012. Il pullman della squadra Campione d'Italia per il secondo anno consecutivo monta i nuovissimi pneumatici estivi Marathon Coach. Lo scorso inverno, il veicolo era equipaggiato con pneumatici invernali Goodyear che hanno permesso ai giocatori di recarsi alle partite in qualsiasi condizione meteorologica. Ora che finalmente non è più necessario preoccuparsi di neve e ghiaccio, le caratteristiche più importanti che la squadra chiede ai pneumatici sono comfort e affidabilità: e Marathon Coach rappresenta la scelta giusta. Marathon Coach è infatti un pneumatico per tutte le posizioni ed è la prima copertura che Goodyear propone specificamente per i pullman.

Il pneumatico, lanciato al Salone Internazionale dei Veicoli Commerciali IAA nel settembre

2012, ha un esclusivo disegno del battistrada asimmetrico, che offre un'usura e un chilometraggio ottimali abbinati a un elevato livello di comfort. Il disegno asimmetrico affronta il problema dell'usura irregolare dei pneumatici per asse sterzan-

**MARATHON COACH PER IL PULLMAN DEI CAMPIONI D'ITALIA. GOODYEAR PARTNER UFFICIALE JUVENTUS GIÀ DALLA STAGIONE CALCISTICA 2011-2012.**

te. Il nuovo prodotto si avvale di un insieme di tecnologie, denominate TravelMax, che includono la miscela del battistrada Sileflex, il disegno asimmetrico e una modernissima progettazione della carcassa. TravelMax è un elemento fondamentale delle prestazioni a tutto campo offerte da questi pneumatici.

La gamma di pneumatici per veicoli commerciali, autobus e pullman di Goodyear Dunlop Europa comprende oltre 400 pneumatici diversi in più di 55 dimensioni. Un'offerta completa in grado di soddisfare le esigenze degli operatori e nello specifico del settore trasporto

persone garantire elevati livelli di comfort, sicurezza e prestazioni agli autobus utilizzati in ambito urbano, extraurbano, interregionale e turistico.

La versatilità dei prodotti Goodyear è anche testimoniata dai 4x4 Wrangler AT/SA. Que-

sti prestazionali pneumatici sono stati scelti anche nell'edizione 2013 per equipaggiare la flotta di Volkswagen Amarok 4x4 che parteciperanno alla celebre "Spirit of Africa", la durissima sfida per uomini e auto nelle più severe condizioni africane, giunta quest'anno alla nona edizione. Il raid si svolgerà dal 20 al 26 luglio nel Sud della Namibia. Organizzato dal leggendario pilota Sarel van der Merwe, il round a eliminazione dello "Spirit of Africa" quest'anno si svolge su un percorso più lungo e più difficile rispetto agli anni precedenti, mettendo alla prova i 250 team coinvolti

in una serie di esercizi che includono test di velocità, test di inversione e guida tecnica su terreni particolarmente accidentati. Una prova di abilità e di resistenza fisica e mentale che impegnerà i partecipanti nel corso di tutta l'avventura in terra africana, in un paesaggio naturale mozzafiato dove flora e fauna la fanno da padroni.

"In questa impegnativa competizione, che comprende tecniche di guida 4x4 su rocce e nella sabbia nonché sessioni di velocità, i Goodyear Wrangler hanno dimostrato di essere i pneumatici più versatili - ha dichiarato Van der Merwe - I Wrangler AT/SA di Goodyear sono pneumatici flessibili, con un battistrada alto e che offrono un livello di aderenza eccezionale. Sono stati progettati e realizzati per superfici estreme, quindi ho piena fiducia nelle loro performance".

Le eliminatorie si sono svolte tra aprile e giugno nella Riserva Kondowe, nella provincia sudafricana del Limpopo. I primi 20 che hanno superato il round a eliminazione parteciperanno al girone finale, di luglio. In Namibia, le dune sabbiose renderanno la sfida molto insidiosa: i concorrenti potranno però contare al massimo sulle doti di maneggevolezza sulla sabbia del Wrangler AT/SA.

"Siamo lieti che Sarel abbia scelto ancora Goodyear Wrangler AT/SA per i Volkswagen Amarok della competizione - ha aggiunto Myles Dent, Brand Manager Goodyear - I Wrangler sono anche in primo equipaggiamento sull'Amarok, grazie alle sinergie tra Volkswagen e Goodyear, entrambi marchi premium che puntano su qualità e innovazione. Sarel è anche un grande ambasciatore di Goodyear e noi apprezziamo in modo speciale la sua attenzione alla sicurezza e al rispetto dell'am-

Wrangler AT/SA, pneumatico specifico per strada e fuoristrada dotato di SilentArmor Technology, consente di guidare con sicurezza su terreni sconnessi, grazie alla rigidità di due strati realizzati in kevlar, materiale più robusto dell'acciaio, e al fianco rinforzato Durawall che assicura una maggiore resistenza ai tagli e alle forature. L'ottima trazione fuoristrada è assicurata da intagli profondi e sfalsati sulle spalle e da spigoli vivi che agevolano l'espulsione della fanghiglia. Il battistrada



L'Amarok 4x4 con gomme Wrangler alla sfida "Spirit of Africa".

biente dimostrata dall'evento, insieme all'impegno per il coinvolgimento della comunità locale".

presenta un'alta densità di lamelle e molteplici spigoli vivi per un'ottima aderenza, specie su bagnato.

## PNEUMATICI GOODYEAR A DISPOSIZIONE DEI CONCORRENTI DEL TRUCK RACING 2013

Goodyear protagonista della stagione 2013 dell'European Truck Racing Championship, iniziato con la tappa di Misano Adriatico lo scorso 18 maggio. I pneumatici Goodyear Racing sono infatti forniti, ed è il nono anno consecutivo, a tutti gli iscritti allo spettacolare campionato che sta via via attirando sempre più appassionati. I pneumatici Goodyear Truck Racing, progettati e sviluppati appositamente per il Truck Racing, sono gli unici omologati dalla Fia. Insieme alla fornitura, Goodyear garantisce un servizio di assistenza.

Gli spettatori possono aspettarsi una stagione decisamente entusiasmante pari a quella passata, nella quale Jochen Hahn, campione 2012 e 2011, ha ingaggiato una lotta per il titolo fino all'ultima gara con l'ex campione Antonio Albacete, entrambi su camion Man gommati Goodyear. Il programma completo dell'European Truck Racing Championship 2013 comprende dieci gare e tutti i pneumatici della serie saranno forniti, insieme all'assistenza, dalla TRO (Truck Racing Organisation), la società promotrice del campionato. Un team dedicato sarà presente a ogni gara con un'officina mobile per montare i pneumatici

di tutti i partecipanti e fornire assistenza tecnica. Dopo la tappa di Misano e quelle di Navarra (Spagna) l'1 e 2 giugno, di Nogaro (Francia) il 15 e 16 giugno e del Red Bull Ring in Austria il 6 e 7 luglio, la gara dei trucks arriverà al Nürburgring (Germania) dal 12 al 14 luglio, quindi si sposterà a Smolensk (Russia) il 27 e 28 luglio, a Most (Repubblica Ceca) il 31 agosto e 1° settembre, a Zolder (Belgio) il 21 e 22 settembre, a Jarama (Spagna) il 5 e 6 ottobre e infine a Le Mans (Francia) il 12 e 13 ottobre.



Marathon Coach è un pneumatico per tutte le posizioni pensato specificamente per i pullman.

MICHELIN ITALIA

# Bibendum in veste tricolore

LINO SINARI

SANTO STEFANO BELBO

Sono numeri importanti quelli che caratterizzano l'attività di Michelin in Italia. Con una capacità produttiva annuale di 15 milioni di pneumatici e un fatturato che nel 2012 è arrivato a 1,7 miliardi di euro (quasi il 10 per cento del fatturato globale della Casa francese) Michelin Italiana Spa è il primo produttore italiano nel settore. Con oltre 4.500 dipendenti, suddivisi tra 4 stabilimenti produttivi, una sede commerciale, 3 centri logistici nazionali e un polo logistico internazionale, è anche il primo datore di lavoro del settore nel nostro paese (dalla sua fondazione a oggi hanno lavorato alla Michelin Italiana più di 65mila persone). Inoltre, Michelin Italia è leader di mercato per quanto riguarda le vendite e rappresenta un riferimento nella ristorazione grazie alla Guida "rossa" Italia. Last but not least, dal 2009 a oggi Michelin ha investito nei suoi stabilimenti piemontesi oltre 200 milioni di euro in innovazione e tecnologia. Nel 2013 ne investirà ulteriori 18. Michelin Italia fa naturalmente parte del gruppo Michelin, azienda leader nella produzione di pneumatici con 69 stabilimenti produttivi dislocati nei 5 continenti, che producono 166 milioni di pneumatici ogni

anno, con una presenza commerciale che copre oltre 170 Paesi e un numero di dipendenti nel mondo arrivati a quota 113.400.

"Gli ambiti di attività di Michelin Italia sono cinque - spiega Giorgio Paggiarin, Direttore commerciale di Michelin Italia - Per quanto riguarda la produzione, Michelin Italia è l'azienda di pneumatici che ha la maggior capacità produttiva nel nostro Paese. L'elenco dei prodotti comprende semifiniti, ovvero mescole di gomma, cavi metallici, tessuti tessili e metallici, che, uniti ad altri per un totale di circa 200 componenti, formano il pneumatico, camere d'aria, pneumatici vettura e autocarro, prodotti editoriali, ovvero carte stradali, tre collane di guide turistiche (La Guida Verde, Le Guide Weekend, Il Meglio di...), la Guida Michelin Italia alberghi e ristoranti, pubblicata dal 1956".

I siti produttivi sono tutti localizzati in Piemonte. Torino Stura, dove si producono semi-

## Impianto high tech

Pneumatici in produzione allo stabilimento Michelin di Cuneo, che quest'anno festeggia 50 anni di attività. In Italia il marchio francese ha un totale di quattro impianti produttivi, tutti localizzati in Piemonte.

vanta una capacità produttiva giornaliera di ben 100mila cerchi e 220mila km di cavi metallici che vengono trasferiti in altri stabilimenti per produrre



**IMPONENTE LA PRESENZA DEL MARCHIO FRANCESE NEL NOSTRO PAESE, DOVE È PRIMO PRODUTTORE E PRIMO DATORE DI LAVORO NEL SETTORE PNEUMATICI.**

finiti (tessuto metallico e tessile), è sede legale di Michelin Italia e polo logistico di distribuzione internazionale. Fossano

le tele metalliche (in Italia quelli di Torino e Cuneo); Alessandria è lo stabilimento dedicato ai pneumatici autocarro con la

maggior capacità produttiva in Italia. Al suo interno grande importanza ha il reparto di ricostruzione "remix", nel quale il pneumatico Michelin ricostruito è definito "specchio del nuovo" per la rispondenza visiva e qualitativa a un pneumatico appena prodotto. La capacità produttiva annuale di Alessandria è di 1.350.000 pneumatici nuovi e 150mila ricostruiti. Circa la metà dei pneumatici prodotti, di gamma diversificata (industriali, per attività nei cantieri, in-

vernali), è destinata al mercato europeo, il resto viene esportato in Africa e Medio Oriente. Il pneumatico XS prodotto ad Alessandria ha vinto le ultime due edizioni della Dakar. Nell'impianto di Cuneo, che quest'anno celebra il 50esimo di attività e gli oltre 250 milioni di pneumatici prodotti, si fabbricano semifiniti tessili e metallici, camere d'aria, pneumatici per vettura e trasporto leggero. E il più grande stabilimento di pneumatici vettura e trasporto

leggero in Italia e il più grande stabilimento Michelin di pneumatici vettura dell'Europa Occidentale. La capacità produttiva annuale è di 14 milioni di pneumatici e può equipaggiare 3,5 milioni di veicoli, corrispondenti a due volte e mezzo il totale delle vetture nuove in Italia nel 2012.

"In Italia - continua il dottor Paggiarin - Michelin commercializza una parte dei pneumatici che produce e pneumatici che sono prodotti in altri stabili-

## INTERVISTA

F. BASILICO

SANTO STEFANO BELBO

L'occasione offerta dalla celebrazione dei primi 50 anni di attività dello storico stabilimento di Cuneo è stata sfruttata da Michelin Italia per fare il punto non solo sulla presenza sempre più rilevante del brand nel nostro mercato ma anche sulle strategie del costruttore in importanti settori, come quello del movimento terra. A proposito di quest'ultima business area abbiamo sentito il parere di Sergio Scansani, Direttore commerciale Italia e Grecia per la Linea Genio Civile, l'equivalente in francese per indicare il comparto del movimento terra. In Michelin da circa 30 anni, Sergio Scansani, 55 anni, di origine mantovana, ha assunto l'attuale incarico da poco più di due anni.

### Qual è la situazione attuale del mercato italiano?

"Per rispondere a questa domanda, vale la pena partire dalla valutazione della situazione macroeconomica. È evidente che il 2012 è stato un anno caratterizzato per buona parte da una forte incertezza politica che ha condizionato il mondo delle costruzioni e dei lavori pubblici, cioè gli ambiti di riferimento del movimento terra. È altrettanto evidente che, in questo tipo di scenario, a cui si aggiunge la problematica del settore del credito che ha portato le banche ad agire in modo più restrittivo, il mercato movimento terra ha riscontrato più difficoltà rispetto agli ultimi anni in cui si sono verificate anche buone situazioni".

### Come si è attrezzata Michelin per affrontare tutte queste sfide?

"In Michelin abbiamo un modo di operare che si basa su una rete di persone dedicate alla vendita: sono i responsabili commerciali di settore che si occupano di autocarro e movimento terra e che lavorano direttamente sull'utenza. Abbiamo continuato a seguire l'utenza cercando di rispondere al meglio ai suoi bisogni proponendo prodotti che, al di là del costo iniziale, garantissero un costo economico il più possibile basso e com-

## SERGIO SCANSANI: "MICHELIN SCOMMETTE SUL MOVIMENTO TERRA"

petitivo sul mercato".

### Quali sono oggi i vostri maggiori competitors nel movimento terra?

"I competitors principali sono Bridgestone e Goodyear. Dobbiamo però anche confrontarci con la concorrenza cinese e in genere orientale".

### Qual è stata l'evoluzione del prodotto Michelin sotto il profilo della maggiore resa chilometrica e del minor consumo e inquinamento?

"Negli ultimi quattro/cinque anni abbiamo rinnovato completamente tutta la nostra gamma prodotti, a volte cambiando nome altre mantenendo lo stesso nome con qualche aggiunta identificativa, come un "+" o un "2". L'obiettivo che volevamo raggiungere era ottenere una

resa chilometrica sempre più performante e fare in modo che i prodotti dal lato siano ricostruibili per un minor impatto ambientale e dall'altro contribuiscano all'abbassamento del consumo di carburante che per i mezzi del settore movimento terra è notevole".

### Dove vengono fabbricati i prodotti della gamma movimento terra?

"Vengono fabbricati in diversi stabilimenti, principalmente in Europa, in Francia e Spagna, e in misura più contenuta in Brasile e Stati Uniti. Ci sono poi particolari dimensioni che vengono realizzate in stabilimenti dedicati al pneumatico autocarro. In Italia non produciamo pneumatici per il movimento terra.

### Come saranno secondo lei i prossimi sei mesi per



La sede Michelin di Torino, uno degli avamposti della storica presenza in Italia del brand francese.



Sergio Scansani, Direttore commerciale Italia e Grecia per la Linea Genio Civile di Michelin Italia

### il movimento terra?

"Se osserviamo la situazione dall'inizio dell'anno a oggi, abbiamo affrontato un 2013 che possiamo riassumere come all'insegna della sostanziale stabilità. Crediamo che specialmente verso la fine dell'anno in corso dovrebbero verificarsi segnali di ripresa a causa di diversi fattori, come l'Expo 2015 di Milano che su un settore come il movimento terra sarà senza dubbio di estrema importanza. Credo inoltre che ci sia da parte del nuovo Governo la volontà di agire in modo attivo per arrivare allo sblocco di importanti attività caratteristiche che per il settore del movimento terra sono estremamente interessanti e contribuiranno anche allo sviluppo dell'indotto. Non voglio dire che siamo ottimisti - oggi "ottimismo" suona ancora come una parola troppo impegnativa - ma d'altra parte pensiamo davvero che si possa andare verso la fine dell'anno con dei segnali di miglioramento abbastanza significativi".

INTERVISTA

F. BASILICO  
SANTO STEFANO BELBO

Quali strategie sta seguendo Michelin Italia nell'importante settore del movimento terra? In occasione dei festeggiamenti per i 50 anni dello stabilimento di Cuneo, storico avamposto del produttore francese in Italia, lo abbiamo chiesto a Giovanni Petrillo, Responsabile marketing movimento terra e movimentazione industriale di Michelin Italia. In Michelin da 15 anni, Giovanni Petrillo, 42 anni compiuti, ha assunto l'attuale incarico sei anni e mezzo fa.

**Come si articola l'offerta Michelin nel movimento terra?**

"Per rispondere alle esigenze del mercato, Michelin propone una vasta gamma di prodotti, da quelli per i mezzi più pesanti - grandi pale gommate, dumper rigidi e articolati - ai mezzi più leggeri - autogrù, livellatrici, mezzi per lavori stradali e pale di piccole e medie dimensioni - fino alla movimentazione industriale e portuale".

**Come fa il cliente a districarsi nel mare magnum delle sigle di questi pneumatici?**

"La contropartita dell'aver una gamma così ampia e la scarpa su misura per ogni singolo contesto di attività è sicuramente quella di avere un'offerta molto articolata: quindi non è semplice di primo acchito capire quale sia la scultura giusta. Il consigliere vero del cliente è la stessa Michelin attraverso il personale di vendita che svolge consulenza personalizzata, andando ad analizzare il lavoro nei singoli cantieri e cave per consigliare il cliente su quale sia il prodotto più indicato per le sue esigenze".

**Importante è anche il rivenditore...**

"Assolutamente. Ci appoggiamo anche alla distribuzione. Michelin, oltre a erogare corsi di formazione per la distribuzione in modo da condividere esperienze e know-how che ci permettono di dare il miglior consiglio al cliente, opera anche sulla selezione della distribuzione attraverso un partenariato che privilegia la qualità del servizio riservato al cliente, in modo da saper fornire sempre il miglior consiglio possibile. Perché in un settore come questo, dove l'attività molto specifica può cambiare nel corso della vita del cantiere, dobbiamo essere presenti e pronti per prevenire eventuali cambiamenti e dare il giusto consiglio".

**Tutti i rivenditori Michelin vendono anche i prodotti del movimento terra?**

"Potenzialmente sì. Di fatto quello che si verifica è che sono per lo più rivenditori che sono ubicati in prossimità di bacini importanti di attività per il movimento terra e che quindi si specializzano. Oggi una buona parte dei rivenditori pneumatici autocarri vendono anche pneumatici movimento terra ma non tutti proprio perché ci vuole una forte specializzazione e un servizio specifico nonché degli investimenti in termini di attrezzature e formazione. Non tutti i rivenditori lavorano sul

GIOVANNI PETRILLO: "QUI REGNA LA COMPETENZA E LA SPECIALIZZAZIONE"

movimento terra ma i principali in prossimità dei bacini sì".

**Che tipo di organizzazione avete per gli esperti che si muovono sul territorio?**

"Beneficiamo di una forza vendita che vende entrambi i prodotti, autocarro e movimento terra e movimentazione industriale; abbiamo poi un'equipe dedicata al movimento terra, che fa da supporto alla rete vendita per tutto ciò che riguarda gli aspetti tecnici e commerciali, e un'equipe tecnica. Infine, ci sono i servizi centralizzati (marketing, back office e direzione)".

**Che tipo di servizio utilizzate per sostenere la vendita e venire incontro alle esigenze dei clienti?**

"Per i nostri partner partiamo dalla formazione che è alla base di tutto in un settore così specializzato. Se Michelin si specializzasse senza condividere il know-how con chi distribuisce il prodotto sul territorio, arriveremmo sul mercato in modo parziale. Formazione generica su movimento terra e specifica sui partner e le loro esigenze e sulle esigenze di alcuni loro clienti. Poi forniamo servizio di consulenza per quanto riguarda la dotazione del rivenditore, da come attrezzare il camion per intervenire in cava e cantiere, che tipo di strumenti utilizzare per ottimizzare i singoli interventi. Poi ci sono i servizi finanziari, in particolare il leasing per il consumatore che si traduce in un vantaggio sia per l'utilizzatore che per il rivenditore: il primo paga il prodotto man mano che lo utilizza, il secondo, e la cosa vale specialmente in un periodo storico come questo, si alleggerisce dal punto di vista del credito perché c'è una banca dietro che gli garantisce anche dei flussi di cassa favorevoli. Non dobbiamo dimenticare che la formazione è anche formazione alla sicurezza, un aspetto importantissimo per Michelin".

**Quali sono le aree italiane dove è più forte la domanda di pneumatici per movimento terra?**

"Per il settore costruzioni, la domanda è abbastanza diffusa. Per cava/cantiere e ambiti specifici come acciaierie o porti si parla di una maggiore localizzazione: non dappertutto ci sono grandi bacini estrattivi, centri siderurgici o attività portuali".

**Quali sono i punti forti dei pneumatici Michelin per il settore?**

"Per tutta la gamma Michelin si è posta alcune direttive nel processo di evoluzione e concepimento dei nuovi prodotti: questi devono essere economici nel costo di utilizzo, ottenuto raffrontando il costo del prodotto e la vita dello stesso; devono contribuire all'ottimizzazione delle risorse, il che vuol dire migliorare la produttività con prodotti che siano sempre più robusti, meno soggetti a danneggiamento, che diano la giusta trazione per evitare sprechi di carburante e che permettano di ridurre i tempi di ogni singolo ciclo di lavoro. L'attenzione per l'ambiente non

è solo in termini di riduzione dei consumi di carburante ma anche di riduzione dell'immissione di sostanze da riciclare nell'ambiente: vuol dire proporre prodotti che durano di più per ridurre il numero delle carcasse disperse, prodotti che si danneggiano di meno e prodotti che siano facilmente ricostruibili e che permettano di dare una seconda vita alla carcassa".

**Il cliente è competente? Sa che cosa ha sotto il veicolo o si affida ai vostri consigli e a quelli del rivenditore?**

"Come in tutti i settori c'è eterogeneità: ci sono clienti molto competenti e altri che si affidano ai consigli del fornitore. Dipende molto anche da quanto il pneumatico rappresenta sui costi di una certa attività. Tra i vari settori in cui Michelin opera il movimento terra è certo uno di quelli dove l'utilizzatore è più informato e ha più esperienza; soprattutto ha molta memoria anche perché i cicli di lavoro sono molto intensi e il prodotto viene visto in minor tempo in tutta la sua vita e quindi l'utilizzatore ricorda più facilmente quali problemi può avere incontrato o quali soddisfazioni ha ottenuto e anche quanto gli è costato utilizzarlo. Molto spesso ci si limita a considerare il costo di acquisto di un pneumatico, noi invece puntiamo sul reale costo di utilizzo che vuol dire non solo considerare il rapporto tra costo di acquisto e durata ma anche tutti gli interventi straordinari che il prodotto richiede: se un prodotto dura come il nostro ma si danneggia più facilmente e richiede più interventi, questi interventi richiedono fermi macchina e fermi attività nonché un costo di intervento dello specialista: queste cose sommate vanno considerate nel calcolo del costo di utilizzo del prodotto".

**Quanto pesa la spesa del pneumatico movimento terra sul complessivo dei costi di gestione del veicolo?**

"Più che sui costi di gestione di un veicolo abbiamo svolto analisi sui costi generali di ogni singola attività: a seconda dei diversi settori che trattiamo si va dal 3 al 10 per cento. In alcuni casi, come in certe tipologie di utilizzo e in certi tipi di mezzo, potrebbe essere superiore a quello del trasporto su strada".

**Che tipo di collaborazione c'è tra Michelin e i costruttori di veicoli?**

"C'è una collaborazione stretta e quotidiana, perché l'evoluzione dei pneumatici e dei mezzi viaggiano in parallelo. Ci sono prodotti che vengono testati su certi mezzi e prodotti che viaggiano in fase costruttiva in simbiosi con la fase costruttiva dei veicoli. Il produttore di pneumatici è uno di quei fornitori che deve anche un po' anticipare l'evoluzione dei mezzi: oggi si va verso le flotte composte da meno mezzi più polyvalenti, più potenti e con velocità di trasferimento più elevate.



Giovanni Petrillo, Responsabile marketing movimento terra e movimentazione industriale di Michelin Italia, è in Michelin da 15 anni.

Tutto questo influisce sul pneumatico. Dobbiamo anticipare quale sarà l'evoluzione per avere un prodotto sempre adeguato".

**Che percentuale ha di venduto rispetto al nuovo pneumatico movimento terra ricostruito?**

"Siamo sul 50-60 per cento, con delle grosse differenze tra mezzo e mezzo e contesto di utilizzo. C'è grande utilizzo di ricostruiti su pale e dumper rigidi".

**Quali dimensioni hanno i vostri clienti? Quanti sono i flottisti e quanti i piccoli operatori?**

"La maggior parte delle vendite sono fatte attraverso la distribuzione. Anche se abbiamo alcuni utilizzatori di grandi dimensioni che seguiamo direttamente più che altro perché hanno delle specificità di utilizzo che richiedono una presenza più assidua. In Italia, le flotte medio-piccole costituiscono il grosso del nostro mercato, le grandi realtà sono poche. Il nostro è un mercato di infrastrutture, non abbiamo grandi miniere, viviamo di flotte medio-piccole salvo qualche eccezionalità e qualche bacino come quello di Carrara dove non c'è un utente estremamente importante ma c'è una somma di utenti che vi lavorano e fanno diventare quel bacino importante".

**Se deve convincere un cliente ad acquistare Michelin cosa gli racconta?**

"Il know-how che Michelin ha sul prodotto movimento terra, l'investimento continuo nell'evoluzione del prodotto, la qualità del prodotto che il mercato ci riconosce, l'attività di consulenza e di presenza costante sul territorio delle nostre equipe che ci permette molto spesso di prevenire eventuali evoluzioni nell'utilizzo del prodotto e di dare il consiglio giusto al cliente nell'ottica di ottimizzare i costi e quindi la produttività dei nostri utilizzatori".

menti europei. L'offerta di Michelin si compone di pneumatici autovettura, autocarro, moto, bicicletta, agricoltura, movimento terra e di prodotti editoriali (carte e guide). Le attività commerciali relative a tutte le Linee Prodotto si svolgono nella Direzione Commerciale di

Pero (Mi), dove vengono gestite anche le attività del Centro Michelin Formazione, una struttura dedicata alla formazione per il personale Michelin e per i rivenditori partner. Il Centro eroga 180 tipologie di corsi teorici e anche pratici, grazie al personale altamente qualificato

e a un'officina dotata delle più moderne attrezzature. A Pero è attivo anche il Centro Servizi, dedicato alla gestione degli ordini dei nostri clienti e della nostra rete di vendita. Va anche tenuto presente che Michelin è l'unica azienda del settore ad avere un servizio interno dedi-

cato al consumatore auto e moto, per rispondere a domande sul prodotto o di attualità relative ai pneumatici e per gestire eventuali reclami. Dalla Direzione Commerciale dipendono anche la forza di vendita, composta da 180 persone. Il numero totale di punti vendita, tra partner, rivenditori indipendenti e negozi, supera le 16mila unità, garantendo la copertura capillare di tutto il Paese".

La presenza italiana della Casa francese si manifesta anche nel costante impegno per il progresso della mobilità sicura e nel rispetto dell'ambiente. "Michelin Italia - precisa Giorgio Paggiarin - lo attua attraverso il supporto dato al Team H2politO del Politecnico di Torino, impegnato nello sviluppo di veicoli a basso consumo di carburante, e attraverso le attività per sensibilizzare i più giovani sulla sicurezza stradale svolte nelle scuole, che hanno coinvolto oltre un milione di studenti (4,5 milioni di persone considerata anche la partecipazione delle famiglie) nel corso degli ultimi 6 anni, grazie a Mobilitàazione sostenibile (www.michelinascuola.it). Grande partecipazione anche al Villaggio Michelin per la Sicurezza Stradale allestito nelle più belle piazze d'Italia. Lo stesso impegno per lo sviluppo è espresso da Fondazione Miche-

LE TAPPE DELLA PRESENZA MICHELIN IN ITALIA

- 1901 Viene fondata l'Agenzia Italiana per la vendita di pneumatici Michelin.
- 1906 Nasce Torino Dora come primo sito industriale al di fuori della Francia.
- 1927 Nasce lo stabilimento di Trento, dedicato alla produzione di ritorto tessile e rinforzi metallici, la cui produzione cesserà definitivamente nel 2005.
- 1956 Prima edizione della Guida Michelin Italia. Il titolo: "Dalle Alpi a Siena".
- 1963 Nasce lo stabilimento di Cuneo.
- 1970-71 Nascono gli stabilimenti di Alessandria, Fossano e Torino Stura.
- 2008 Viene lanciato il Piano Industriale Michelin Italia, che porterà lo stabilimento di Cuneo a essere il più grande sito produttivo Michelin per gli pneumatici vettura in Europa Occidentale.
- 2013 Lo stabilimento di Cuneo festeggia 50 anni di attività.

lin Sviluppo, che sostiene le PMI nelle zone in cui sono insediati i suoi stabilimenti, contribuendo alla creazione di più di 1.400 posti di lavoro dal 2004 a oggi".

Lo scorso aprile, Michelin ha premiato con otto borse di studio gli studenti che hanno lavorato al progetto per lo sviluppo e la costruzione del nuovo prototipo denominato XAM 2.0, eXtreme Automotive Mobility, una city car di ultima generazione che si è aggiudicata il primo premio "Best Extended Range Prototype" alla Future Car Challenge 2012. Michelin ha fornito al team speciali pneumatici a bassissima resistenza al rotolamento e messo a disposizione dei futuri ingegneri il proprio know-how per consentire di migliorare le performance dei prototipi in termini di consumo e riduzione degli attriti per le nuove generazioni dei cosiddetti "light electric urban vehicle", in cui il pneumatico avrà un ruolo strategico.



Anche nel nostro Paese la formazione è al centro delle politiche di crescita e sviluppo di Michelin.

## MAGRI GOMME

GT Radial  
GAR820  
per camion

GT Radial, marchio commercializzato da Magri Gomme, presenta il suo nuovo pneumatico truck destinato alla flotta. Si chiama GAR820 e può essere montato su qualsiasi asse del veicolo. Omologato M+S, questo modello è stato espressamente studiato e sviluppato per assecondare le esigenze di guida dei trasportatori che operano in ambito regionale con viaggi frequenti di media durata. GAR820 garantisce silenziosità di marcia, un generale comfort di guida e un'ottima resa chilometrica, oltre a un soddisfacente l'handling su asciutto e bagnato. A garanzia di queste performance concorrono la speciale carcassa rinforzata, che assicura un'usura omogenea del prodotto nonché un disegno battistrada ottimizzato.

GT Radial GAR820 è anche dotato di uno speciale tallone, che permette un montaggio facilitato sul cerchio. Il battistrada si caratterizza per quattro ampie scanalature longitudinali, utili per mantenere la direzionalità di marcia e per aumentare



re la trazione su asciutto e bagnato. Inoltre, la parte centrale del pneumatico è arricchita da una fitta trama di blocchi, resistenti e disposti secondo un disegno regolare e omogeneo. La funzione dei blocchi è irrobustire la carcassa e garantire la durata del prodotto, mentre la loro disposizione ottimizza il comfort di marcia. Le scanalature laterali che si intersecano fra i blocchi concorrono all'espulsione dell'acqua nella guida sul bagnato, per un handling sicuro e confortevole anche nelle condizioni di guida più difficili.

Anche la spalla di GT Radial GAR820 è peculiare: è infatti caratterizzata da un cordolo molto forte e robusto, adatto a sostenere il peso del truck e a conferire grande stabilità alla guida. Questo modello di pneumatico può essere equipaggiato su qualsiasi asse del veicolo, per un servizio trasversale. La gamma comprende le seguenti misure: 205/75R17.5 124/122M, 215/75R17.5 124/122M, 225/75R17.5 129/127M, 235/75R17.5 132/130M, 245/70R17.5 136/134M.

## BRIDGESTONE

Dedica speciale  
al mondo truckGUIDO PRINA  
AGRATE BRIANZA

Bridgestone ha approfittato di un appuntamento specialistico importante come Autopromotec 2013, la 25esima Biennale internazionale delle attrezzature e dell'aftermarket automobilistico che si è tenuta al quartiere fieristico di Bologna dal 22 al 26 maggio, per presentare tutte le novità sui prodotti e servizi dedicati al mondo truck. "La nostra partecipazione ad Autopromotec - ha precisato Lorenzo Piccinotti, Marketing Manager Commercial Bridgestone South

Region - aveva l'obiettivo di far conoscere sia le novità di prodotto, nuovo e ricostruito, sia i servizi di altissima qualità che

ALL'ULTIMA EDIZIONE DEL SALONE BIENNALE  
AUTOPROMOTEC DI BOLOGNA LE NOVITÀ SU  
PRODOTTI E SERVIZI DEL COLOSSO GIAPPONESE.

siamo in grado di garantire agli operatori del settore truck. Particolare attenzione è stata posta al nuovo programma Total Tyre Care il cui scopo principale è la riduzione dei tempi e dei costi di gestione dei pneumatici delle flotte".

Il nuovo programma Total Tyre Care si basa sull'integrazione tra pneumatico nuovo e ricostruito. Sono tre i pilastri attorno a cui si sviluppa il programma: Total Tyre Life è l'approccio che coinvolge sia i nuovi pneumatici premium di Bridgestone che i ricostruiti Bandag per massimizzare la vita del pneumatico e ridurre il costo per chilometro. Total Tyre Service raggruppa i servizi di manutenzione, monitoraggio e assistenza forniti dalla rete di rivenditori Truck Point che permettono alle flotte di operare al massimo dell'efficienza. Total Tyre System include i sistemi che forniscono alle flotte una chiara visione delle proprie condizioni in qualsiasi momento grazie all'uso di strumenti di monitoraggio e localizzazione unici.

Il ciclo inizia con un nuovo pneumatico per mezzi pesanti per asse direzionale, trattivo e rimorchio, progettato con le tecnologie più all'avanguardia e senza nessun compromesso in termini di prestazioni e sicurezza. Waved Belt e Turn-in-Ply sono due delle tecnologie Bridgestone più avanzate che mi-

## Bandag M788 (E)

ALL'AVANGUARDIA NELLA  
TECNOLOGIA RICOSTRUTTIVA

Nell'ampia gamma dei prodotti Bandag entra l'ultimo nato, l'M788(E), battistrada multi-stagionale per autobus e pullman. "Con il nuovo M788(E) - ha spiegato Harald Van Ooteghem, Senior Manager Marketing Planning Commercial Business Unit di Bridgestone Europe - Bandag offre oggi un prodotto ad alte prestazioni e con caratteristiche superiori ai requisiti tecnici previsti per questo specifico utilizzo. In altre parole: maggiori possibilità di successo in questo segmento".



Grazie alla tipica sezione curva ECL di Bandag, il nuovo M788(E) si presenta come un prodotto ottimale, potenzialmente uguale ai pneumatici nuovi. La resa chilometrica rispetto al BDA4(E) e al BDA4 aumenta fino al 10 per cento in più con la stessa profondità del battistrada (17 mm) e un peso uguale o inferiore. Il profilo M+S multi-stagione garantisce una buona trazione invernale e una sufficiente silenziosità nell'utilizzo durante tutto l'anno. M788(E) è un prodotto versatile indicato soprattutto per il trasporto regionale, ma adatto anche per le lunghe percorrenze e l'impiego in ambito urbano. Il codice di velocità è M (130 km/h). In anteprima ad Autopromotec Bridgestone ha anche presentato la nuova linea di prodotto ricostruito Bandag con il nuovo brand Protread by Bandag che copre la fascia di mercato value e budget. Il marchio Protread sarà prodotto negli stabilimenti Bandag e sarà disponibile da settembre in esclusiva per il network di franchisee Bandag. Da oltre 50 anni leader nel settore della produzione di pneumatici ricostruiti, i rivenditori Bandag mettono a disposizione della clientela un'ampia gamma di pneumatici pensati per tutte le esigenze. Bandag M729 sono pneumatici per asse trattivo particolarmente adatti per applicazioni a uso regionale mentre i BDL2 sono progettati per i trasporti su lunghe distanze. Bandag BDM1 è una gamma di pneumatici per asse trattivo per uso misto su strada e fuoristrada, i BTR-WB sono la proposta Bandag per i rimorchi leggeri nel trasporto regionale e per le lunghe percorrenze a uso misto. I pneumatici per rimorchio con disegno a base larga per applicazioni regionali si chiamano R168 mentre Bandag R109 Ecopia sono pneumatici per rimorchio a basso consumo di carburante, bassa resistenza al rotolamento, peso ridotto e massima affidabilità in termini di durata, resistenza all'usura e prestazioni sul bagnato.

pneumatici nuovi. Inoltre, spesso viene garantita ai pneumatici anche una terza vita e non solo una seconda. Il sistema Bandag è una combinazione di fasce battistrada, gomma sottostrato, macchinari di ultima generazione e un innovativo processo di ricostruzione. I rivenditori in franchising a livello mondiale producono ogni anno oltre 10 milioni di pneumatici ricostruiti in 95 paesi diversi. In Europa

oltre un terzo delle gomme da camion vendute sul mercato del ricambio sono ricostruite: questo permette di ridurre i costi dei pneumatici di un parco veicoli nel massimo rispetto dell'ambiente.

"Per fornire un servizio completo ed efficiente - ha continuato Piccinotti - Bridgestone si affida ai professionisti dei suoi due grandi network: Truck Point, la rete di gommisti specialisti che a oggi conta oltre 2.400 punti vendita in più di 29 paesi europei (oltre 100 in Italia), e appunto Bandag, la rete in franchising per la ricostruzione dei pneumatici che conta più di 140 rivenditori in tutta Europa". Grazie a Service Europe e Acì Global i rivenditori della rete Truck Point sono anche in grado di garantire un servizio di assistenza stradale veloce e qualificato, 24 ore su 24, su tutto il territorio italiano ed europeo.

Quella del service completo, improntato a criteri di massima efficienza e qualità, è una variabile ormai divenuta costante anche nei piani strategici dei produttori di pneumatici per il settore truck. Al pari di quello che succede nel mondo dei costruttori di veicoli, il miglioramento delle attività erogate nell'ambito del service è diventato la cartina di tornasole per misurare il grado di competitività di un'azienda che intende continuare a giocare un ruolo di primo piano sui mercati internazionali. Ne è ben conscia Bridgestone, player globale protagonista in tutto il mondo con una vasta gamma di prodotti adatti a soddisfare le molteplici esigenze degli utilizzatori professionali.

PER TUTTE LE MISSIONI  
REGIONALI RISPONDONO  
I NUOVI R-STEER 001 E R-DRIVE 001

Ad Autopromotec Bridgestone ha presentato i nuovi pneumatici per mezzi pesanti R-Steer 001 e R-Drive 001, destinati a sostituire progressivamente i modelli R297 (asse direzionale) e M729 (asse trattivo). R-Steer 001 e R-Drive 001 garantiscono robustezza e versatilità di utilizzo nelle applicazioni regionali, dalla guida su autostrada a quella urbana e off-road, assicurando elevate prestazioni e un ciclo di vita duraturo in un'ampia gamma di condizioni operative.

Il segmento "regionale", che rappresenta una consistente parte dell'intero mercato dei pneumatici destinati ai mezzi pesanti, comprende diverse tipologie di veicoli: camion per trasporto merci, autocisterne, camion frigo, autobus e camion per trasporti speciali. R-Steer 001 e R-Drive 001 sono progettati per viaggi con percorrenze tra i 50 e i 1.000 km, consentendo fino a un 5 per cento di utilizzo on e off-road. Rispetto ai precedenti modelli R297 e M729, le prestazioni di questi nuovi pneumatici comprendono una maggiore durata, una ridotta resistenza al rotolamento e un'ottima trazione.

Gli ingegneri Bridgestone hanno impiegato nella miscela la tecnologia NanoPro-Tech che riduce la dispersione di energia

giorano la stabilità e la durata del rivestimento, offrendo sia una vita duratura sia condizioni ottimali per la ricostruzione. La ricostruzione con metodo Bandag offre buone prestazioni e fa risparmiare in media il 30 per cento per chilometro rispetto ai

nella fase di rotolamento diminuendone la resistenza. Il tutto per garantire durata e resistenza all'abrasione, senza compromettere la performance. R-Steer 001 e R-Drive 001 sono stati lanciati sul mercato europeo nell'ottobre 2012, inizialmente nella misura per applicazioni regionali 315/80 R22.5. Nella seconda parte del 2013 saranno disponibili anche le misure 295/80 R 22.5 e 315/70 R 22.5 (Steer e Drive) nonché 385/65 R 22.5 (Steer).



NUOVO DAILY

# NUOVO DAILY SUPERCAB A SOLI 22.400€ CASSONE FISSO INCLUSO



MOTORE 146 CV MULTIJET II  
ALLESTIMENTO TOP E ESP  
SOSPENSIONI PNEUMATICHE



- + **Potente** con il nuovo motore 146 cv Multijet II con cambio a 6 marce.
- + **Accessoriato** con ESP e allestimento TOP per un maggior comfort.
- + **Versatile** con sospensioni pneumatiche su modello a ruota singola.
  - + **Vantaggioso** solo fino al 31 luglio ad un prezzo incredibile con cassone fisso di serie incluso.

Numero verde  
**800-800288**

## IVECO

WWW.IVECO.IT

## MERCEDES-BENZ VANS

Sprinter  
si veste  
da Euro 6A CURA DI MAURO ZOLA  
ROMA

Forse nei prossimi mesi non se ne venderanno molti, del resto il periodo è quello che è e la crisi ha picchiato duro anche sul mercato dei veicoli commerciali; però ciò non toglie nulla al valore dello sforzo fatto da Mercedes-Benz per essere il primo costruttore ad avere a disposizione un veicolo commerciale, il best seller Sprinter, con motorizzazione Euro 6. Una sfida, forse una scommessa, che siamo sicuri a suo tempo pagherà. Tanto per cominciare con le nuove motorizzazioni lo Sprinter rag-

giunge ottimi livelli di consumo, fermandosi a 6,3 l/100 km nel ciclo combinato (un litro abbondante in meno della già parca generazione precedente), con emissioni di CO<sub>2</sub> ferme a 165 g/km.

Naturalmente raggiungere simili risultati ha richiesto interventi piuttosto radicali, il più evidente dei quali è il ricorso al catalizzatore Scr, che abbate gli ossidi di azoto grazie a iniezioni di urea, quindi al nuovo Sprinter servirà anche l'additivo AdBlue come già sui camion di nuova generazione. Il che vale decisamente la pena, dato che in questo modo le emissioni di



## Intervista

Dario Albano, Direttore commerciale vans Mercedes-Benz Italia

“L’innovazione  
parte del nostro  
Dna. Da sempre”

È quasi un destino quello di Mercedes-Benz, che oggi come ieri si trova sempre all'avanguardia della tecnologia, in particolare di quella motoristica. Un tempo questo lo si vedeva soprattutto sui camion del marchio, ma ora che i consumi e le emissioni sono diventati la componente più importante delle valutazioni d'acquisto, l'approccio innovativo lo si percepisce maggiormente anche sui veicoli commerciali. Lo conferma la recente adozione del primo motore Euro 6 per un furgone, che è naturalmente lo Sprinter.

“Per il brand Mercedes-Benz è diventato quasi un impegno quello di aprire la strada verso il futuro - spiega Dario Albano, Direttore commerciale vans Mercedes-Benz Italia - L'innovazione fa del resto parte da sempre del nostro Dna, non è soltanto una questione d'immagine ma di contenuti. Crediamo profondamente nell'uso quotidiano della tecnologia e questo ci porta a guardare sempre avanti, così come crediamo nella riduzione dell'impatto ambientale”.

**Come crede che verrà accolto il nuovo Sprinter**

**Euro 6 dai clienti italiani?**

“Prima di tutto dobbiamo precisare che resta disponibile anche il nostro modello Euro 5, che a sua volta è stato migliorato riducendo le emissioni di particolato, e che continuerà a rappresentare il maggior numero delle nostre vendite. Poi la scelta dipende in questo caso molto dalla sensibilità ambientale dei nostri clienti. Quella degli imprenditori italiani, soprattutto oggi, non può essere paragonata a quella di chi risiede nel Nord Europa dove scelte in base a fattori ambientali le portano avanti da

tempo. C'è però anche un lato pratico: chi deve lavorare in una grande città, come ad esempio Milano, può godere di vantaggi concreti nel guidare un mezzo in regola con le prossime normative, mentre se si lavora sulle grandi direttrici di traffico un Euro 5 può comunque andare molto bene”.

**In un incentivo per chi sceglie in anticipo di adeguarsi all'Euro 6 non ci contate più?**

“Oltre alla sensibilizzazione sul tema della protezione dell'ambiente non sarebbe male venisse aggiunta una



Dario Albano, Direttore commerciale vans Mercedes-Benz Italia

motivazione più pratica ma queste sono scelte che arrivano dall'alto e su cui noi abbiamo ben poca voce in capitolo. Mi preme invece far notare che in questo periodo di crisi stiamo andando in controtendenza, lasciando invecchiare il nostro parco circolante almeno per quel che riguarda i veicoli commerciali. Anche gli Euro 5 sono diventati una sparuta minoranza, mentre più del 40 per cento dei furgoni utilizzati quotidianamente dalle imprese e dagli artigiani italiani sono

appena degli Euro 2, o anche meno, e hanno quindi una decina d'anni di lavoro sulle spalle. Una situazione che posso definire soltanto come drammatica. Serve poco che i costruttori reimpiegnino risorse per creare mezzi sempre meno inquinanti quando poi si permette che circolino in gran parte furgoni così datati. Buona parte della colpa va naturalmente attribuita alla difficile congiuntura economica, che dura ormai da anni”.

**Quanto continua a colpi-**

ossido di azoto sono ridotte dell'80 per cento (che in pratica significa appena 0,4 g/kW), del 70 per cento quelle degli idrocarburi incombusti e del 50 per cento quelle del particolato.

Valori eccezionali, che giustificano ampiamente il ricorso all'AdBlue, che come sempre nel caso dei sistemi Scr viene iniettato nei gas di scarico; nel caso dello Sprinter attraverso un'unità di dosaggio regolata elettronicamente, la Dosing Control Unit, che si basa su una centralina autonoma collegata con la centralina di gestione del motore tramite la rete dati Can Bus. A garantire sull'efficacia e l'affidabilità del sistema pensano gli oltre 10mila Sprinter già al lavoro negli Stati Uniti.

Per quel che riguarda le eventuali perplessità degli utilizzatori riguardo al consumo di additivo, basta precisare che il serbatoio dell'AdBlue, piazzato nel vano motore, della capacità di 18 litri, è sufficiente

per percorrere più o meno 6mila km. Basta quindi fare i calcoli e smetterla di preoccuparsi.

L'unico rischio a quel punto è che dell'AdBlue ce ne dimentichi completamente, quindi anche al momento di fare rifornimento; per ovviare al problema, circa mille chilometri prima che il serbatoio si svuoti una spia gialla si accende sul display. Se ancora non si effettua il rifornimento dopo

**IL CLASSICO PROPULSORE DI 2,5 LITRI OM651 VIENE PROPOSTO NELLE TRE VARIANTI DA 95, 129 E 163 CV, IN PRATICA LE STESSE DELL'EURO 5.**

circa 300 km le prestazioni dello Sprinter diminuiscono del 75 per cento, arrivati a 500 km la velocità massima viene portata ad appena 20 km/h.

L'aggiunta dell'Scr è certo la modifica più evidente apportata ai quattro cilindri che muovono il furgone multifunzione della Stella, ma non certo l'unica; sono infatti

state completamente riviste sia l'iniezione che la combustione, regolando anche la pressione d'alimentazione per migliorare non soltanto i consumi ma anche il comfort di marcia.

Sino a oggi le versioni Euro 6 del classico 2.5 litri OM651 sono essenzialmente tre, con rispettivamente 95, 129 e 163 cv (con coppie rispettivamente di 250, 305 e 360 Nm), in pratica le stesse dell'Euro 5. In

generale il comportamento del motore è diventato più fluido.

Anche sotto il profilo tecnico questo propulsore a corsa lunga rimane uguale nelle parti salienti, dai due alberi a camme in testa, comandati da una combinazione di ruote dentate e catena corta, fino all'iniezione Common rail che arriva fino a una pressione

massima di 1.800 bar, grazie a iniettori elettromagnetici a sette fori. Inalterato anche il turbocompressore a gas di scarico bi stadio, che permette una coppia di massima eccellente fin dai bassi regimi e la mantiene per un ampio arco di utilizzo. A renderne l'erogazione fluida contribuisce il sistema di riequilibratura Lanchester, che consiste in due alberi controrotanti, con il comando degli alberi a camme spostato sul posteriore e l'aggiunta di un volano a due masse.

In alternativa è anche possibile scegliere uno Sprinter con motore sei cilindri a V da 190 cv, con una coppia incredibile di 440 Nm disponibile già a partire da 1.600 giri/min.

Un'alternativa è quella rappresentata dal modello di Sprinter a metano (disponibile sia con impianto bivalente che monovalente): anche in questo caso si è raggiunto il livello di emissioni Euro 6. Il motore è uno solo, il 4 cilindri a benzina, turbocompresso a iniezione diretta, M271, da 1.800 cc, con una potenza di 156 cv e con una coppia di 240 Nm. In realtà va anche precisato che per il momento restano nel catalogo Mercedes-Benz anche le versioni Euro 5, che continuano a rappresentare la base dell'offerta della Stella, trasformate da poco in Euro 5b+ dato che le emissioni di particolato sono state comunque ridotte del 10 per cento.

## SFIDA AI CONSUMI



## ANCHE IL CAMBIO PORTA IL SUO CONTRIBUTO

La sfida portata da Mercedes-Benz ai consumi impone l'adozione di un cambio all'altezza della qualità dei motori. Per il nuovo Sprinter sono due le alternative. Di serie è proposto il 6 marce Eco Gear, che è stato rivisto negli attriti in modo da renderne l'utilizzo più scorrevole. Se invece si ha qualche euro in più da spendere c'è anche il cambio automatico con convertitore 7G Tronic, l'unico sette marce automatico disponibile per veicoli commerciali.

Questo è prima di tutto abbinato a una versione evoluta della funzione Eco Start/Stop, che si avvale di una innovativa tecnologia di smorzamento, utile a ridurre il ronzio nell'abitacolo, e di un ridotto slittamento della frizione che fa sì che la risposta dell'acceleratore venga percepita prima dal sistema. Tra gli altri accorgimenti tecnici, va annoverata una taratura più precisa degli innesti delle marce, il che le adatta alla curva di utilizzo dei diversi propulsori, oltre al riscaldamento preventivo dell'olio del cambio nella fase di avviamento a freddo rispetto al precedente 5 marce. Con questo tipo di trasmissione è inoltre possibile montare sullo Sprinter un Retarder Telma.

## LE MODIFICHE CHE FANNO BENE AL RISPARMIO

Il consumo non dipende soltanto dal motore, questa è una lezione che Mercedes-Benz ha già imparato e approfondito con i propri camion. E gli essi concetti sono stati ora traslati sulla nuova generazione dello Sprinter, ottimizzando tutta una

serie di quelle che sono normalmente chiamate utenze secondarie e che comprendono ad esempio alternatore e pompa d'alimentazione.

Nel primo caso si è provveduto a rendere il componente "intelligente", cioè in grado

di ricaricarsi in fase di frenata e di rilascio. La pompa d'alimentazione invece è ora del tipo a portata variabile, in modo da funzionare in base al reale fabbisogno del propulsore.

Modificato anche il compressore del climatizzatore, che a richiesta può essere dotato di una frizione che lo attiva soltanto quando l'impianto è acceso.

## re la crisi nel settore dei veicoli commerciali?

“Per capirlo basta che le citi due valori: rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, nel 2013 stiamo perdendo il 20 per cento del venduto. Può non sembrare una percentuale preoccupante, ma se la rapportiamo al 2007, cioè alla stagione precedente alla crisi, si scopre che abbiamo lasciato per strada il 65 per cento del mercato. Il che vuol dire che stiamo lavorando sulla base di un terzo delle vendite, una situazione che mette in grande difficoltà soprattutto le reti dei concessionari. Del resto non c'è da stupirsi, questo rappresenta l'andamento dell'Italia in generale, se l'economia non gira lo stesso accade per i mezzi da lavoro, sia industriali che commerciali. Quando tutti riprenderanno a lavorare anche le vendite saliranno di quota. Al momento però fare previsioni a riguardo è praticamente impossibile”.

**In questo panorama come stanno andando le vostre varie gamme, soprattutto l'ultimo arrivato, il Citan?**

“Anche quel segmento di mercato è in calo, ma i numeri restano importanti e quindi crediamo di poterci ricavare un nostro spazio, anche se con volumi rapportati al periodo. Naturalmente per quel che riguarda le furgonette ci dobbiamo confrontare con un costruttore nazionale che dispone di quote

molto importanti e di una gamma differenziata anche per taglie di veicolo. Chi ci sta dando molte soddisfazioni è il Vito, che si muove in



**STIAMO ANCORA ANALIZZANDO IL MERCATO PER CAPIRE COME È STRUTTURATA LA DOMANDA NEL SEGMENTO DI QUELLI CHE NOI CHIAMIAMO SMALL VAN. AVEVAMO BISOGNO DI CAPIRE PRIMA IL LIVELLO DELLA DOMANDA SPONTANEA PER SAPERE COME MUOVERCI IN UNO DEI SETTORI PIÙ AFFOLLATI E IN EVOLUZIONE.**

una fascia più ristretta ma dove comunque ci confrontiamo con tutti i grandi costruttori. Per lo Sprinter dobbiamo ancora capire cosa rappresenterà il nuovo modello in termini di mercato, aspettandolo abbiamo lasciato per strada qualche punto percentuale ma contiamo di recuperarlo senza nessun

problema”.

**Con quali ambizioni affrontate la seconda parte dell'anno?**

“Contando anche sul fatto che disponiamo di una gamma rinnovata; crediamo sia una possibilità concreta quella di diventare il principale player dopo il costruttore nazionale”.

**Come vi siete mossi per il lancio del Citan che vi ha portato per la prima volta in un segmento molto competitivo come quello delle furgonette?**

“Stiamo ancora analizzando il mercato per capire come è strutturata la domanda nel segmento di quelli che noi chiamiamo small van. Avevamo bisogno di capire prima il livello della domanda spontanea per sapere come muoverci in uno dei settori più affollati e in evoluzione continua. Di sicuro le nostre ambizioni sono legate a quote più alte delle attuali. La nostra è una proposta Premium e quindi si rivolge a un target ben preciso di clienti, che contiamo di raggiungere in pieno nel medio periodo”.

**Cosa state facendo per aiutare i vostri clienti stretti dalla crisi?**

“Prima di tutto cerchiamo di intervenire nelle questioni più sensibili, come la finanziabilità, appoggiandoli con la nostra captive. La percentuale di clienti che finanziamo direttamente sta aumentando il che vuol dire che in pratica ci stiamo sostituendo agli istituti di credito e alle

finanziarie tradizionali. In più, forniamo una serie di accordi per l'assistenza che possono aiutare le aziende, e in particolare modo le flotte, a organizzare meglio il proprio lavoro, le proprie spese, con contratti di manutenzione completi e costi fissi chiari, precisi. Al resto pensano direttamente i nostri modelli,

che oggi sono tutti ai vertici per quel che riguarda sia i consumi che i costi di gestione”.

**La crisi secondo lei sta colpendo in modo sistematico tutta Italia oppure ci sono delle zone che stanno reagendo meglio?**

“Nessuna area è rimasta indenne al calo drammatico

delle vendite. Poi ci sono dei concessionari che sono riusciti ad assorbire meglio il colpo ma questo dipende dalle capacità imprenditoriali dei singoli dealer. Diciamo che un tempo a soffrire più di tutti gli altri era soprattutto il Sud Italia, ma oggi anche nel Nord Est sta andando molto male”.



“Crediamo profondamente nell'uso quotidiano della tecnologia - dichiara **Dario Albano** - e questo ci porta a guardare sempre avanti, così come crediamo nella riduzione dell'impatto ambientale”.

## MERCEDÉS-BENZ VANS

Le sorprese  
del Vito  
sono infinite

Il Vito è al momento l'unico veicolo commerciale Mercedes-Benz a non essere ancora stato sottoposto al restyling applicato invece a tutto il resto della gamma leggera (lo sarà comunque entro l'anno in corso). Questo non vuol però dire che i contenuti, soprattutto tecnici, del furgone leggero della Stella siano inferiori a quelli dello Sprinter o del Citan, soprattutto per quel che riguarda le motorizzazioni e il pacchetto BlueEfficiency, che naturalmente è disponibile anche con questo modello (oltre che di serie sulle versioni Kombi per trasporto persone).

Dal punto di vista dei propulsori, la base di partenza è rappresentata anche in questo caso dal quattro cilindri OM 651, disponibile in tre livelli di potenza, con 95 cv e coppia massima di 250 Nm, 136 cv e coppia di 360 Nm, oppure 163 cv e coppia di 360 Nm. In pratica, si tratta degli stessi valori del "fratello maggiore" Sprinter (cambia la potenza della versione di mezzo portata ora a 129 cv), rispetto al quale però il Vito per alcuni suoi utilizzi, legati più al trasporto di passeggeri, può meglio sfruttare anche soluzioni alternative, all'apparenza poco compatibili con il concetto di veicolo commerciale, come ad esempio il diesel 6 cilindri a V, un propulsore davvero straordinario, che nella sua versione Euro 5 è in grado sul

Vito di raggiungere i 224 cv di potenza, con una coppia di 440 Nm, il tutto mantenendo un livello di consumi tutto sommato contenuto, inferiore del 5 per cento rispetto alla precedente versione.

Meno interessante per i clienti italiani è invece la versione equipaggiata con un sei cilindri a V alimentato a benzina, in grado di sviluppare una potenza massima di 258 cv, il che ne fa uno dei veicoli commerciali più performanti oggi sul mercato, un vero sogno, soprattutto per chi si trova a dover lavorare su tempistiche piuttosto stringenti. Peccato che il prezzo attuale del carburante impedisca anche soltanto di farci un pensierino.

Per chi invece deve operare soprattutto in ambito urbano affrontando quotidianamente le limitazioni alla circolazione Vito offre anche un'altra alternativa molto interessante, la versione E Cell cioè ad alimentazione totalmente elettrica.

Questa innovativa configurazione, dopo un lungo periodo di approntamento e un'accurata sperimentazione, è ora disponibile per la vendita, secondo una formula molto azzeccata, cioè con un buy back che prevede il pagamento di un canone di 999 euro mensili per quattro anni, cifra a cui vanno poi aggiunti 70 euro al mese di assicurazione; al termine dei quattro



anni di contratto il furgone ritorna nelle mani del costruttore.

Oltre alla già conosciuta versione van sarà presto disponibile anche un modello elettrico per il trasporto persone, che potrà ospitare fino a sei passeggeri più il conducente, il che ne fa un perfetto taxi per i centri storici delle città italiane, oppure uno shuttle ecologico per alberghi o strutture, come ad esempio i parchi nazionali, in cui sia importante contare su di un impatto ambientale praticamente nullo.

Ad alimentare il Vito E Cell è un motore elettrico sincrono, abbinato a un cambio

automatico, con una potenza di 60 kW e una coppia di ben 280 Nm disponibile fin da subito, il che gli permette di muoversi agilmente per le vie cittadine e anche di affrontare trasferite extraurbane. L'auto-

clienti selezionati hanno infatti fatto segnare risultati molto differenti, con autonomie che vanno dagli 80 ai 150 km. Una variabile importante è infatti rappresentata dall'energia cinetica che si

#### A BENEFICIO DELL'AMBIENTE, IL FURGONE LEGGERO DELLA STELLA È DISPONIBILE ANCHE IN VERSIONE E CELL A PROPULSIONE TOTALMENTE ELETTRICA.

nomia consentita dal pacco di batterie al litio da 36 kWh è infatti sufficiente a programmare una intensa giornata lavorativa, anche se in questo caso molto dipende dallo stile di guida; gli esemplari testati dal costruttore attraverso

recupera in rilascio o durante le frenate e che va a ricaricare le batterie. In ogni caso per una ricarica completa effettuata con una linea da 400 volt sono sufficienti cinque ore. Le prestazioni del Vito sono state calmerate per quel

che riguarda la velocità massima, che è stata fissata in 80 km/h, mentre la coppia, come su tutti i veicoli elettrici, è molto efficace. Per il resto guidandolo ci si può tranquillamente dimenticare di essere a bordo di un furgone a emissioni zero, dato che il Vito anche in versione E Cell mantiene tutte le caratteristiche pratiche del modello con alimentazione termica, come il vano di carico e con la portata che si riduce di poco, dato che sul furgone restano 850 kg utili. Il prossimo passo di Mercedes-Benz nel settore dei veicoli elettrici riguarderà un versione E Cell dello Sprinter.

## AL VOLANTE

LO SPRINTER EURO 6 CON L'AUTOMATICO  
7 MARCE NON DELUDE LE ASPETTATIVE

In realtà cambia poco dal guidare uno Sprinter con motore Euro 5 rispetto a un Euro 6, anzi, se possibile sono migliorate alcune caratteristiche fondamentali, come la progressione.

Lasciate da parte per un momento le importanti aggiunte alla sicurezza introdotte sul nuovo Sprinter, nel corso di questo test ci siamo concentrati sulla risposta fornita dal motore e sull'integrazione di questo con il nuovo cambio automatico a sette marce. Che è praticamente perfetta: anche a pieno carico la trasmissione asseconda dolcemente le richieste dell'acceleratore, provvedendo in proprio a dosare l'innesto della potenza, che rispetto alle versioni Euro 5 (anzi da ora è meglio cominciare a chiamarle Euro 5b+) non è cambiata, così come non è cambiata la coppia.

Di essere su di un Euro 6 oltre che dagli interni rinnovati ce ne accorgiamo infatti soprattutto per via della maggior silenziosità nell'abitacolo, portata a livelli davvero eccellenti. Tra i vari livelli di potenza, anche in questo caso il miglior compromesso sta nel mezzo, quindi nella versione da 129 cv, soprattutto se si opera anche a lungo raggio,



mentre se si resta costantemente entro i confini urbani, oppure se si utilizza il mezzo essenzialmente come un'officina mobile, percorrendo quindi pochi km al giorno, possono bastare anche i 95 cv della versione base.

Pur restando concentrati sulle caratteristiche del propulsore è impossibile non fare almeno un cenno ai "magnifici cinque", cioè ai nuovi sistemi di sicurezza aggiunti sull'ultima versione del furgone. Tra tutti, quello che naturalmente è parso più "miracoloso" è il Collision Prevention Assist, il cui scopo è di evitare i pericolosi e piuttosto frequenti tamponamenti.

Riprendendo in buona parte le tecnologie usate dal sistema ACC sui camion della Stella, la nuova funzione agisce con l'ausilio di un radar che rileva la presenza di un veicolo che precede e, in caso la distanza si riduca a livelli pericolosi, entra in azione, prima avvertendo il conducente con una spia luminosa e acustica d'avvertimento, e poi con il Brake Assist adattivo, cioè supportando l'azione del conducente sul pedale del freno.

Molto utile anche il sistema antisbandamento, che consiste in una telecamera piazzata dietro il parabrezza, che riprende la corsia di marcia; una centralina elabora i dati ricevuti e segnala se si supera la segnaletica orizzontale senza azionare le frecce. Questa funzione si attiva a partire dai 60 km/h e se si viaggia su di una strada particolarmente stretta può essere disinserita.

MERCEDES-BENZ VANS

# Miracolo di efficienza

L'eccellenza nella tecnologia motoristica non è sempre questione di cilindrata, ci sono infatti piccoli miracoli di efficienza, come il motore turbodiesel OM607 da 1.5 litri che equipaggia il Citan, la furgonetta ultima arrivata nel catalogo dei veicoli commerciali Mercedes-Benz. E dato che si tratta di una multispazio, quindi proposta spesso come autovettura, vale la pena di citare anche il motore a benzina, che con soli 1.2 litri riesce, grazie alla sovralimentazione, a sviluppare 114 brillan-

golazione elettronica, con il classico Common rail abbinato a degli iniettori piezoelettronici piuttosto evoluti, soprattutto per un mezzo di queste dimensioni. Ciò permette di raggiungere una pressione massima d'utilizzo di 1.600 bar, che garantisce un'ottima risposta fin dai bassi regimi. Al resto pensa un turbocompressore a gas di scarico, dotato di intercooler, e, ma soltanto nel caso del 110 cavalli, di una turbina a geometria variabile.

Un'impostazione di base che

**PRODEZZE TECNOLOGICHE CON IL TURBODIESEL OM607 DA 1.5 LITRI CHE EQUIPAGGIA IL CITAN.**

tissimi cavalli. Tornando invece al turbodiesel, esso è proposto in tre configurazioni, con 75, 90 e 110 cv. In tutti i casi si tratta di un quattro cilindri che ha tra le sue caratteristiche più evidenti un consumo molto contenuto e una rara silenziosità d'esercizio, il tutto ottenuto partendo da una struttura piuttosto squadrata, con albero a camme in testa e iniezione diretta a re-

garantisce prestazioni e consumi ridotti, grazie a una coppia massima che viene raggiunta già a partire ai 1.750 giri/min. Per assicurare un'ulteriore economia i motoristi della Stella hanno lavorato di precisione sulla pompa dell'olio e aggiunto alle dotazioni di serie la funzione Eco Start/Stop, che soprattutto in città si rivela determinante. L'economia però non

## ALLA 25 ORE DI MAGIONE



## CITAN DA RECORD, MEDIA DI 25 KM CON UN LITRO

Per rendersi conto delle potenzialità presenti e future del Citan basta dare uno sguardo ai risultati ottenuti nel corso della 25 Ore di Magione, in cui la furgonetta della Stella, nella sua versione 109 CDI con pacchetto BlueEfficiency, è stata capace di raggiungere un consumo medio di 25,49 km con un litro di gasolio, con punte di 26,31 km/l. Risultati più vicini a quelli di una qualsiasi utilitaria che a un mezzo da lavoro, ottenuti percorrendo più di mille chilometri su strada e in pista. E senza tenere troppo d'occhio il contachilometri, dato che il Citan si è anche aggiudicato il secondo miglior tempo sul giro in pista, percorrendo i poco più di 2,5 km del tracciato in 1'49"420".

Il percorso totale è stato suddiviso in 448 km su strada aperta, da Magione a Castel Rigone, un tratto piuttosto impegnativo, fatto di continui saliscendi, a cui si sono aggiunti i 581 km in pista. In nessun caso il consumo del Citan ha comunque superato i 25 km con un litro.



vuol dire soltanto consumi, per chi usa il Citan tutti i giorni per lavoro anche i costi della manutenzione hanno una loro importanza, e quindi la vita operativa della cinghia dentata che comanda l'albero motore arriva a 240mila km (oppure 10 anni) e la manutenzione ordinaria va effettuata soltanto ogni 40mila km. Per ridurre le emissioni sono invece stati adottati un catalizzatore ossidante, sistemato direttamente vicino al motore, un filtro antiparticolato e il classico ricircolo dei gas di scarico, tecnologie sufficienti a far raggiungere senza problemi gli standard Euro 5. E visto che sempre di emissioni si tratta anche quelle acustiche sono state sensibilmente ridotte, sia in cabina che fuori.

Scendendo nel dettaglio, nella versione 108 o 109 CDI BlueEfficiency il Citan arriva a consumare, secondo i dati forniti dal costruttore, appena 4,3 litri ogni 100 km nel ciclo combinato (con emissioni di CO2 di 112 g/km), un risultato eccellente soprattutto se rapportato alla stazza e al peso della furgonetta, raggiunto non soltanto grazie alle caratteristiche del motore ma con tutta una serie di migliorie, che hanno coinvolto ad esempio il servosterzo elettrico, la già citata pompa dell'olio e la gestione della batteria, un insieme di tecnologie di nuova concezione abbinate a un'aerodinamica rivista fino ai minimi dettagli, come ad esempio gli alloggiamenti degli specchietti retrovisori esterni. Altri particolari sono invece riservati a chi gestisce una flotta di veicoli commerciali e può quindi impostare fin dall'acquisto il limitatore di velocità, senza che la regolazione possa essere modificata dall'autista.

Più in generale il pacchetto BlueEfficiency, di serie sul motore a benzina, garantisce una

## UNA TRASMISSIONE OTTIMIZZATA PUÒ FARE LA DIFFERENZA

Il consumo non è soltanto questione di motori. Anche il poter disporre di una trasmissione ottimizzata può fare la differenza. Nel caso del Citan i due motori diesel con minore potenza sono abbinati a un cambio manuale a cinque marce, mentre la versione da 110 cv può contare su di una trasmissione a sei rapporti. In tutti e due i casi la leva a joystick si trova inserita nella console centrale, in modo che sia facile da raggiungere e da utilizzare. Sotto il profilo tecnico

si tratta di cambi sincronizzati, che utilizzano un doppio cono per le marce inferiori, il che riduce la forza necessaria per l'innesto. Quello che però fa veramente la differenza è che ogni cambio è stato adattato al motore a cui è abbinato in modo da sfruttarne al meglio le caratteristiche; ad esempio sulla versione con peso maggiorato i rapporti del cambio a cinque marce sono più corti rispetto a quelli del modello con il peso consueto. Nel caso del sei marce il rapporto più alto è stato tenuto più lungo, in modo da favorire l'utilizzo ad esempio in autostrada, mantenendo comunque un basso livello di consumo. Per rendere più facile la vita agli utilizzatori del Citan è stato poi aggiunto un assistente alla guida di serie, che mostrando una freccia rivolta verso l'alto oppure verso il basso segnala quando è arrivato il momento di cambiare marcia.



buona riduzione dei consumi, che può arrivare fino a 0,4 litri ogni 100 km. Questo consiste nella gestione ottimizzata della batteria e dell'alternatore, che recupera l'energia in frenata. La batteria contiene invece un sensore che ne rileva tensione,

corrente e temperatura, adeguando di conseguenza la distribuzione dell'energia. Completano il quadro il sistema Eco Start/Stop, che ha il consueto funzionamento, entra cioè in azione con il cambio in folle, il pedale della frizione non pre-

muta e a velocità inferiori a 4 km/h. Non appena il veicolo ricomincia ad avanzare, oppure il guidatore preme la frizione, il motore si riavvia in automatico. Completano l'allestimento i pneumatici a bassa resistenza al rotolamento.

FABIO BASILICO  
PARMA

Fiat Professional ha partecipato con due veicoli speciali all'Air Show 2013, la manifestazione d'inizio giugno organizzata dall'Aeroclub Parma il cui incasso è stato devoluto alle popolazioni dell'Appennino parmense danneggiato dalle frane. Ospitato presso l'aeroporto Verdi e sponsorizzato dalla Fiera di Parma, all'evento ha partecipato la più famosa pattuglia acrobatica del mondo: le Frece Tricolori dell'Aeronautica Militare Italiana.

Parma è da tempo al centro delle attenzioni di Fiat Professional che ogni anno è protagonista del Salone del Camper, il grande appuntamento dedicato al turismo all'aria aperta organizzato da Fiere di Parma e dall'APC, l'Associazione Produttori Caravan e Camper. I veicoli speciali presenti all'Air Show 2013 erano l'officina mobile Ducato Free Checkup e il Doblò allestito Vergnano, entrambi esposti nel parcheggio della Fiera attrezzato di "camper service". In particolare, a tutti i possessori di un camper con base Ducato presenti nell'area Fiera è stato assicurato un check-up gratuito del proprio mezzo. Il servizio di Fiat Professional prevedeva i seguenti controlli: scadenze revisione; usura pneumatici e verifica pressione; controllo WiTech centralina iniezione; verifica livelli (olio - freni); controllo efficienza batteria; controllo funzionamento luci e indicatori di direzione; check tergicristalli e lavavetro.

L'originale iniziativa conferma la continua attenzione di Fiat Professional verso i sempre più numerosi amanti del "plein air". Infatti, oltre a essere leader nella produzione di chassis - più di due camper su tre venduti in Europa nascono su base Ducato - il marchio si propone come un vero e proprio "compagno di viaggio" che mette a disposizione informazioni, servizi e soluzioni d'avanguardia: dalla nuovissima fan page "Fiat Ducato Camper" su Facebook all'applicazione "Fiat Ducato Camper Mobile", dal sito [www.fiatcamper.com](http://www.fiatcamper.com) al numero verde esclusivo, inclusa una rete di assistenza capillare in tutta Europa.

Durante il check-up del proprio mezzo è stato possi-



FIAT PROFESSIONAL

## Più speciali di così...

bile gustare un caffè offerto da Fiat Professional in collaborazione con Caffè Vergnano. All'evento di Parma era infatti presente anche un particolare Doblò Furgone nato

modernissima e tecnologica macchina da caffè che consente di preparare bevande calde. All'interno dell'ampio vano di carico del veicolo sono inoltre collocati un ca-

DUCATO FREE CHECKUP E DOBLÒ ALLESTITO VERGNANO PROTAGONISTI IN OCCASIONE DELLA MANIFESTAZIONE AIR SHOW 2013 DI PARMA.

dalla collaborazione tra Fiat Professional, caffè Vergnano e l'allestitore Mobitecno. Contraddistinto da una livrea nera con il logo della famosa marca italiana di caffè, il veicolo è un vero e proprio "caffè mobile" dotato di una

piante frigorifero per le bevande fresche e un generatore di corrente mobile, nonché tutto il materiale di consumo necessario per la preparazione delle bevande, dallo zucchero al caffè e alle immancabili tazzine.



F. BASILICO  
TORINO

Prosegue l'attività di Fiat Professional al fianco della Federazione Motociclistica Italiana (FMI), associazione affiliata al Coni che promuove la pratica del motociclismo sportivo e turistico sul territorio nazionale. In occasione delle principali manifestazioni sportive del 2013, il pubblico potrà conoscere da vicino i veicoli Fiat Professional appositamente allestiti per il supporto degli eventi. Tra le numerose date del calendario FMI del 2013 va segnalato il Campionato Italiano di Velocità (Imola 27 e 28 luglio e Mugello 21 e 22 settembre), la Sei Giorni di Enduro 2013 in programma a Olbia dal 30 settembre al 5 ottobre, il Mondiale Trial GP d'Italia (il 6 e 7 luglio a Barzio, in provincia di Lecco) e l'Europeo Supercross che si terrà il 1° novembre a Genova.

Proprio per rispondere alle necessità dei tanti appassionati che ricercano soluzioni personalizzate per il trasporto e la manutenzione delle proprie motociclette, Fiat Professional ha ideato un kit per trasportare in modo sicuro le moto a bordo di un Ducato o di uno Scudo. Il kit si compone di una pedana pieghevole, comoda e leggera grazie alla costruzione 100 per cento in alluminio, che poggia saldamente al pianale grazie ai piedini antiscivolo. Il blocco ruota anteriore permette di bloccare la moto in equilibrio e di vincolarla facilmente con le cinghie fissate a comode guide sul pavimento. Testimonial d'eccezione dell'iniziativa è Lucio Cecchinello, ex pilota motociclistico e attualmente team manager LCR, che ha prova-

## DUCATO E SCUDO CON IL PRATICO KIT PER TRASPORTO MOTO



to il nuovo kit per il trasporto moto studiato e progettato per i veicoli Fiat Professional. Per la prova è stata usata la Honda RC213V di Stefan Bradl, campione del Mondo 2011 classe Moto 2, un bolide di oltre 230 cavalli per circa 157 chili. Caricarla sul Ducato, in effetti, è quasi un gioco da ragazzi: il kit si monta in poco più di 5 minuti, un piccolo sforzo per la "salitina" e il resto viene facile. La moto è ben posizionata dentro il Ducato e resta pure lo spazio per caricare attrezzature varie. Sul furgone passo lungo potrebbero addirittura starci due moto, se non tre. In particolare, Lucio Cecchinello ha sottolineato la semplicità e sicurezza di utilizzo del Kit Moto unita alla sua economicità: è quindi particolarmente ideale per i piloti amatoriali.

Per promuovere il kit Fiat Professional, in collaborazione con Edimotive, ha anche lanciato un concorso on line accessibile dall'indirizzo [www.mettinmotoilbusiness.com](http://www.mettinmotoilbusiness.com) e valido fino al 31 agosto 2013. Grazie a un divertente video, è possibile scoprire come sia agevole il trasporto moto con questa soluzione e vincere premi esclusivi per gli appassionati motociclisti, tra cui alcuni emozionanti giri di pista a bordo di una moto condotta da un pilota professionista, l'accesso ai paddock in concomitanza con le gare di Imola e Mugello valide per il Campionato Italiano Velocità, oltre alle comode sacche sportive firmate Fiat Professional. Infine, entro il 6 settembre si svolgerà l'estrazione finale che mette in palio 1 kit trasporto moto Fiat Professional e 1 pass vip per 2 persone per la finale 6 giorni Enduro in Sardegna con viaggio e pernottamento di due notti a Olbia incluso.

## LA GAMMA 2013 PER TRASPORTO MERCÌ E TRASPORTO PERSONE

Così arricchito, Fiat Scudo MY 2013 rappresenta la risposta giusta per molteplici missioni e impieghi operativi. Lo dimostra la gamma ampia e articolata che si compone di versioni trasporto merci (Cargo), veicoli trasporto persone (Combi e Panorama) e basi per trasformazioni e allestimenti.

Le versioni trasporto merci sono disponibili nelle configurazioni furgone e furgone doppia cabina (lastrato, vetrato e semi-vetrato) declinate nelle seguenti varianti: due passi (corto da 3 metri e lungo da 3,12 m); due lunghezze esterne (4,80 e 5,13 metri); due altezze esterne (1,94 m e 2,28 m); due lunghezze del vano di carico (2,25 e 2,58 metri).

Le volumetrie sono tre (5 m<sup>3</sup>, 6 m<sup>3</sup> e 7 m<sup>3</sup>) mentre le portate utili sono due (1.000 e 1.200 kg). Le motorizzazioni in gamma sono: 1.6 Multijet da 90 cv, 2.0 Multijet da 130 cv e 2.0 Multijet Power da 165 cv. Tutti Euro 5 e dalle ottime doti di ripresa ed elasticità, i due turbodiesel 2.0 Multijet adottano un cambio a 6 marce.

La gamma del nuovo Scudo 2013 propone anche un'offerta completa di veicoli trasporto

persone articolata su tre diversi allestimenti destinati a impieghi e professionisti specifici: Combi, Panorama Family e Panorama Executive. Combi è la risposta ideale per il trasporto di squadre di operai con i loro strumenti di lavoro; Panorama Family/Executive si rivolge sia alle famiglie numerose che desiderano il comfort e lo stile tipici dei monovolume sia a coloro che praticano attività sportive nel tempo libero, sia alla clientela business (shuttle hotel / aeroporto, noleggio con conducente).

La categoria "trasporto persone" di Fiat Scudo MY 2013 prevede due passi (3.000 e 3.122 mm), due lunghezze esterne (4.805 e 5.135 mm) e i due turbodiesel 2.0 Multijet da 130 o 165 cv.

Infine, completano la gamma di Scudo MY 2013 le versioni per conversioni. In particolare, lo Scudo cabinato con pianale è la base trasformabile da cui partire per realizzare il veicolo che risponde esattamente alle diverse esigenze: cella frigorifera, negozio mobile, mini camper ecc. È disponibile con passo di 3.122 mm e carico massimo sull'assale anteriore e posteriore rispettivamente di 1.400 e 1.700 kg.

### FIAT PROFESSIONAL

# Con il feeling del Ducato

MAX CAMPANELLA  
TORINO

Il look richiama la famiglia Ducato ed è il primo elemento che balza all'occhio di Fiat Scudo MY 2013, arrivato quest'estate in casa Fiat Professional con un obiettivo chiaro e definito: consolidare la propria posizione nel suo segmento.

Progettato per rispondere alle più moderne esigenze europee del trasporto merci urbano e intercity, negli anni Fiat Scudo ha riscosso significativi risultati di vendita facendosi apprezzare per le caratteristiche delle versioni furgone per la e per la gamma dedicata al trasporto persone, quest'ultima destinata sia ad un impiego professionale (taxi, shuttle, ambulanze,

veicoli per trasporto diversamente abili) sia per l'utilizzo privato (famiglie, squadre sportive, community). Un segmento, definito nel complesso 2P, che nel 2012 valeva il 25 per cento del mercato dei veicoli commerciali in

esterno, e offerte su misura per i professionisti del trasporto, Fiat Professional ha avviato la commercializzazione del modello rinnovato Fiat Scudo MY 2013.

La maggiore novità che contraddistingue tutte le ver-

SCUDO MY 2013 SI PRESENTA CON INTERNI RINNOVATI, LOOK DISTINTIVO E RICCA DOTAZIONE DI SERIE: DAL CLIMATIZZATORE AI FENDINEBBIA, DAL CRUISE CONTROL ALLA RADIO CD MP3 CON COMANDI AL VOLANTE E BLUETOOTH.

Europa e Paesi EFTA (European Free Trade Association, Associazione europea di libero scambio) ovvero comprendendo Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svizzera.

Attraverso un aggiornamento stilistico, interno e

sioni di Scudo MY 2013 è la nuova plancia di colore grigio scuro abbinata ai pannelli porte della stessa tinta (nelle versioni Panorama i pannelli sono impreziositi da inserti in velluto grigio). Novità anche i quadranti degli stru-



Progettato per rispondere alle più moderne esigenze europee del trasporto merci urbano e intercity, negli anni Fiat Scudo ha riscosso significativi risultati di vendita facendosi apprezzare per le caratteristiche delle versioni furgone e per la gamma trasporto persone.

menti di Fiat Scudo Panorama che ora adottano striature in alluminio e sfondo nero per abbinarsi agli interni. Inoltre, la versione Panorama Family è equipaggiata con lo stesso tessuto moderno e di alta qualità per i sedili dell'allestimento Executive mentre le mostrine delle maniglie porte e delle bocchette e la parte centrale del cruscotto sono neri (questi elementi presentano una struttura in alluminio per le versioni Panorama Executive). Infine, tutte le versioni di Scudo Model Year 2013 sono dotate di una nuova griglia anteriore grigio argento che richiama il feeling della famiglia dell'ammiraglia Ducato.

A seconda dei mercati, la gamma Scudo MY 2013 propone un incremento dei contenuti di serie tali da soddisfare le esigenze specifiche dei diversi professionisti del trasporto. Comune a tutti, un

significativo beneficio economico che si concretizza in un prezzo davvero concorrenziale. In Italia la razionalizzazione della gamma riguarda sia le versioni trasporto merci sia quelle trasporto persone.

Con riferimento al trasporto merci, l'allestimento SX di Fiat Scudo MY 2013 è stato arricchito senza variazioni di prezzo con contenuti chiave per l'attività quotidiana: Cruise Control, sensori di parcheggio posteriori, radio CD MP3 con comandi al volante e Bluetooth e specchietti elettrici pieghevoli.

Novità anche per le versioni Panorama che da oggi presentano un aspetto esterno più distintivo e un maggiore comfort a bordo, doti particolarmente interessanti in questa categoria che spesso vede il modello Fiat Scudo impegnato come shuttle per servizi di cortesia esclusivi.


**URBANO LANZA  
MILANO**

Forte di un'esperienza unanimemente riconosciuta nel campo dei veicoli allestiti, Renault Italia ha scelto di essere presente alla manifestazione

"Tutto Food 2013", a Milano, esponendo due esemplari della sua gamma di veicoli commerciali leggeri: Renault Kangoo Z.E. (Zero Emissioni) e Renault Master. Questa manifestazione di livello internazionale era dedicata alle ultime novità non

solo in termini di materie prime e ingredienti ma anche di impianti e attrezzature, presentando interessanti novità prodotte concepite per rispondere al meglio alle specifiche esigenze degli operatori del settore Food. Confermando capacità e impe-

**RENAULT ITALIA**

# Con i vans a Tutto Food

gnolo nel realizzare allestimenti professionali, in collaborazione con la società Eutec Renault era presente con una furgonetta a zero emissioni Renault Kangoo Z.E. Il veicolo esposto nello spazio espositivo di Eutec rappresenta una novità assoluta nel

panorama dei veicoli isotermici: è il primo veicolo al cento per cento elettrico a temperatura controllata tra 0° e 4°, coibentato con piastre eutettiche.

Kangoo Z.E. è stata inoltre protagonista ai "Perugia Green Days", festival della mobilità alternativa giunto alla terza edizione, promosso dal Comune di Perugia per approfondire i temi dell'ambiente e della sostenibi-

lità. In primo piano ai Perugia Green Days Renault, unico costruttore a proporre oggi una gamma completa di veicoli al cento per cento elettrici anche per le esigenze professionali, grazie alla furgonetta commerciale protagonista assoluta del

trasporto merci ecologico. Kangoo Z.E. è disponibile anche in versione Maxi 2 e 5 posti e offre le stesse qualità funzionali della versione termica.

La quarta edizione di "Tutto Food", tenutasi dal 19 al 22 maggio, ha registrato un'affluenza record di visitatori, che si attesta a oltre 50mila operatori professionali certificati, con un incremento degli esteri del 40 per cento (provenienti da ben 122 Paesi) e del 20 per cento degli italiani. Un totale di 2mila espositori hanno occupato 6 padiglioni della Fiera e 120mila metri quadrati di spazio espositivo. La prossima edizione della manifestazione è in programma dal 3 al 6 maggio 2015 a Fiera Milano.

**KANGOO Z.E. E MASTER TESTIMONI ALLA  
MANIFESTAZIONE MILANESE DI UN'ESPERIENZA  
RICONOSCIUTA NEL CAMPO DEI VEICOLI ALLESTITI.**

panorama dei veicoli isotermici: è il primo veicolo al cento per cento elettrico a temperatura controllata tra 0° e 4°, coibentato con piastre eutettiche. Al suo fianco un esemplare di nuovo Renault Master con cella refrigerata a -33°, allestito con

piastre eutettiche. Kangoo Z.E. è stata inoltre protagonista ai "Perugia Green Days", festival della mobilità alternativa giunto alla terza edizione, promosso dal Comune di Perugia per approfondire i temi dell'ambiente e della sostenibi-



All'interno della gamma Zero Emission di Renault, Kangoo offre soluzioni di mobilità alternativa per i professionisti del trasporto merci che possono contare su un van con elevate capacità di carico.



La gamma del nuovo Renault Master offre soluzioni di trasporto adatte alle più svariate esigenze degli utilizzatori professionali. L'ammiraglia dei vans della Losanga è punto di riferimento nel settore.

**MERCEDES-BENZ VANS**

## PREZZO UNICO 2013 OFFRE IN TUTTA ITALIA VANTAGGIOSI PACCHETTI PER LA MANUTENZIONE DI SPRINTER, VITO E VIANO

**U. LANZA  
ROMA**

Le diverse condizioni meteorologiche, le non perfette condizioni del manto stradale così come un trascurato stato d'uso possono influire negativamente su sicurezza, prestazioni e comfort di guida del proprio furgone. Mercedes-Benz anche quest'anno rinnova l'appuntamento con i possessori dei veicoli commerciali della Stella: l'iniziativa nazionale "Prezzo Unico 2013" - riservata ai proprietari di Sprinter, Vito e Viano - offre vantaggiosi pacchetti di manutenzione. Prezzi fissi e chiari in tutta Italia per interventi di manutenzione e cura del veicolo: cambio olio e filtri (olio, aria, carburante), sostituzione dischi e pastiglie anteriori, frizione, vetro specchio retrovisore e spazzole parabrezza.

L'iniziativa, valida fino al prossimo 31 luglio, riguarda tutti i possessori dei veicoli Mercedes-Benz Classe V, Vito, Viano (serie 638 e 639) e Sprinter (da serie 901 a 906) immatricolati fino al 31 dicembre 2009. Rivolgendosi a un'officina autorizzata, i trasportatori con un mezzo della Stella si assicurano la professionalità, la competenza e gli strumenti di un Service Mercedes-Benz.

La sicurezza è un valore fondamentale per Mercedes-Benz e il concetto di sicurezza a 360° gradi passa anche dal perfetto stato di efficienza del veicolo: usufruire della promozione "Prezzo unico" e affidarsi alle cure di un Mercedes-Benz Service garantisce la sicurezza dei veicoli commerciali con la Stella e la tranquillità di affrontare il lavoro quotidiano senza fastidiosi inconvenienti.





IVECO BUS

# Esordio nella capitale delle Langhe

MAX CAMPANELLA  
ALBA

La chiamano la città delle cento torri, capitale delle Langhe e del tartufo bianco. È nell'inconfondibile Alba, nel cuore della provincia di Cuneo, in Piemonte, immersi nella splendide ondulate colline langarole che si è svolta, nella sala consiliare del Comune, alla presenza delle massime Autorità locali e regionali, la cerimonia per la prima consegna di Iveco Bus, il nuovo brand del Gruppo Iveco che ha preso il posto di Irisbus. Iveco Bus ha consegnato ad A.T.I. e SEAG, società operanti nel settore del trasporto pubblico locale della provincia di Cuneo, 34 autobus Crossway 12 metri e due Arway 15 metri. I primi

sono equipaggiati con motori FPT Industrial Cursor 8 EEV (Enhanced Environmentally Friendly Vehicles) da 330 cv/243 kW e cambio automatico a 4 marce con rallentatore integrato e dotati dei sistemi di sicurezza EBS (Electronic Braking System) ed ESP (Electronic Stability Program) e possono trasportare fino a 49 passeggeri. I veicoli Iveco Bus Arway da 15 metri dispongono invece di motori FPT Industrial Cursor 10 Euro 5 da 380 cv/279 kW e cambio automatico a 4 marce, anch'essi sono corredati con i sistemi di sicurezza EBS (Electronic Braking System) ed ESP (Electronic Stability Program) e possono trasportare fino a 63 passeggeri. Entrambi i modelli sono allestiti con una pedana

per agevolare l'accesso ai disabili e dispongono di uno spazio per la sedia a rotelle.

La consegna s'inserisce in una più ampia fornitura di oltre 50 veicoli da parte di Iveco Bus al consorzio Buscompany di cui

**PRIMA FORNITURA CON IL NUOVO BRAND NEL CUORE DELLA PROVINCIA DI CUNEO: SONO OLTRE 50 LE UNITÀ DESTINATE AL CONSORZIO BUSCOMPANY DI CUI FANNO PARTE A.T.I. E SEAG, SOCIETÀ OPERANTI NEL SETTORE DEL TRASPORTO PUBBLICO LOCALE DEL CUNESE.**

A.T.I. e SEAG fanno parte unitamente alle società Fogliati, TM e Linea Verde Giachino. Buscompany è un marchio aziendale nato nel 2000 dall'incontro di cinque percorsi aziendali: A.T.I., operante in provin-

cia di Cuneo dal 1879 su tutta la rete extraurbana della provincia; SEAG, azienda fondata nel 1973 che gestisce linee extraurbane in provincia di Torino e il servizio di noleggio; Fogliati, società di noleggio e gestore del servizio urbano di Alba; TM, gestore del servizio urbano e della Funicolare di Mondovì; il Tour Operator Linea Verde Giachino. Obiettivo di Buscompany è offrire ai passeggeri il piacere di viaggiare e libertà in movimento. Per questo motivo

studia e analizza costantemente i bisogni della mobilità con l'obiettivo di estendere e migliorare la rete di collegamenti e la gestione del trasporto urbano e extraurbano; rinnova costantemente la flotta degli autobus e

**SEMPRE ACCANTO A CHI GUIDA**

## DAL 1929 LA FAMIGLIA ORECCHIA ESERCITA L'ATTIVITÀ DI DEALER

La cerimonia di consegna di Alba è stata organizzata in partnership con il dealer Iveco Orecchia, da più di 80 anni al servizio dei trasportatori per ogni esigenza del trasporto su strada e - di recente - anche dei cantieri e delle costruzioni. Iveco Orecchia è presente sul territorio del Nord-Ovest con sei sedi proprie ed è organizzata in tre divisioni principali: Veicoli Industriali, Autobus e Movimento terra. A queste si aggiunge un ampio magazzino ricambi, trasversale alle tre divisioni. Iveco Orecchia non è soltanto una semplice Concessionaria, ma un vero punto di riferimento per tutti i professionisti del trasporto su strada e delle macchine movimento terra.

La lunga esperienza maturata sul campo, la preparazione tecnica, le competenze specifiche, l'ampia gamma di servizi offerti e il solido rapporto fiduciario con i marchi rappresentati (Iveco, Iveco Bus e New Holland Construction) sono altrettante caratteristiche distintive dell'azienda. Caratteristiche d'eccellenza che assicurano - su tutte le sedi e per tutte le divisioni - i più elevati standard di servizio e assistenza e la completa padronanza degli aspetti meccanici, elettrici ed elettronici dei veicoli. Il tutto con la garanzia di una qualità certificata. Ava, Orecchia&Scavarda, Orecchia e oggi Iveco Orecchia: con diverse denominazioni che identificano altrettante tappe di un lungo percorso di crescita, dal 1929 la famiglia Orecchia esercita l'attività di concessionaria per il Gruppo Fiat. In oltre otto decenni l'azienda, tuttora condotta dal figlio e dai nipoti di uno dei fondatori, non ha smesso di cercare nuovi orizzonti, di innovare, di ampliare le sfide, le competenze e i servizi.

Negli anni Settanta nasce Iveco e l'allora Orecchia&Scavarda dedica una sede, a Moncalieri, al settore Veicoli Industriali, entrando poi a fare parte della rete di Concessionarie del nuovo marchio diffuse in Italia e in Europa. Successivamente il mercato dei veicoli industriali cresce e con esso le aspettative dei trasportatori: la Concessionaria risponde ampliando l'organico e acquisendo apparecchiature sempre più all'avanguardia. Nel 2007, in seguito all'acquisizione della Mottino VI, nel Canavese, diventa Concessionaria Iveco per l'intera provincia di Torino e per la Valle d'Aosta. Nel 2010 inaugura la nuova sede di Genova, acquisendo il mandato Iveco e Irisbus Iveco per la regione Liguria. A giugno 2011, con l'apertura della sede di Aosta, comincia un'altra grande sfida: l'acquisizione del mandato New Holland Construction e la gestione di un business tutto nuovo, quello delle macchine movimento terra. Settembre 2011: apre a Torino il Fiat Industrial Village. L'avventura continua.

adotta nuove tecnologie per la sicurezza, il comfort e per il rispetto dell'ambiente.

Il gruppo propone attraverso l'agenzia viaggi un turismo in autobus diverso, più creativo, confezionando un ventaglio di proposte uniche e originali che valorizzano angoli dell'Europa e dell'Italia sconosciuti. Dare valore alle persone è la base della vision aziendale. Per questo viene dedicata attenzione particolare alle risorse umane attraverso la valorizzazione delle idee, la formazione costante e la diffusione della cultura aziendale rivolta sempre di più alla "qualità", parola chiave che è alla base della filosofia aziendale, condivisa a tutti i livelli di un gruppo che ha fatto percor-

rere chilometri di esperienza su strada e continua, ogni giorno, a dare la soddisfazione di trasportare milioni di viaggiatori.

L'azienda ha raggiunto un posizionamento competitivo rispetto al contesto di mercato piemontese e continua a perseguire obiettivi di qualità, sicurezza e soddisfazione delle esigenze di mobilità collettiva. Buscompany possiede 200 autobus di linea e 30 da noleggio, due autostazioni, dieci depositi, 300 dipendenti. La rete è composta da 6.700mila km di servizi di linea extraurbana, 1.200mila km di servizi di linea urbana e 1.600mila km di servizi turistici; 7 milioni i viaggiatori di linea trasportati, 350mila per i servizi turistici.

### A.T.I. E SEAG ADERISCONO AL CONSORZIO GRANDA BUS

## INSIEME PER LA "CONURBAZIONE DI CUNEO"

La cerimonia di consegna di Alba è stata l'occasione per presentare gli elevati standard qualitativi degli autobus Iveco Bus applicati all'innovativo sistema BIP per trasporto intelligente, recentemente adottato dalla "provincia granda", che consente l'integrazione tra i vari mezzi di trasporto, ovvero autobus e biciclette mentre in futuro si aggiungeranno anche i treni.

È l'obiettivo del Consorzio Granda Bus - cui aderiscono A.T.I. E SEAG - costituito nel maggio 2004 per raccogliere nel suo ambito le principali Aziende operanti nel settore del trasporto pubblico locale della Provincia di Cuneo, concretizzando le esperienze di gestione collettiva

del servizio iniziate nel 2001 con le ATI (Associazioni Temporanee di Imprese) costituite per la gestione del TPL interurbano provinciale e dei servizi della "Conurbazione di Cuneo".

Oggetto sociale del Consorzio è la disciplina, la promozione e lo svolgimento delle attività inerenti, ausiliarie e connesse all'esercizio di servizi di trasporto pubblico locale di competenza della Provincia di Cuneo e degli altri Enti Locali aventi sede nella Provincia di Cuneo.

La Conurbazione di Cuneo è stata istituita nel novembre 2000 con la sigla degli accordi di programma fra Regione Piemonte e Enti Locali.

I Comuni facenti parte della Conurbazione sono: Cuneo, che è capofila, seguono Borgo San Dalmazzo, Boves, Beinette, Peveragno, Margarita, Morozzo, Castelletto Stura, Centallo, Tarrantasca, Busca, Cervasca, Bernezzo, Vignolo, Roccavione. La superficie complessiva del territorio interessato corrisponde a 520 chilometri quadrati sul quale risiede una popolazione di circa 120mila unità.



Uno dei 34 autobus Crossway 12 metri consegnati da Iveco Bus alle società A.T.I. e SEAG.



IVECO BUS

# Nuovo brand, nuovo autobus

L'obiettivo è chiaro: crescere a livello globale facendo leva su una prestigiosa eredità europea.

MAX CAMPANELLA  
GINEVRA

Finalmente è nato. Era da tempo che nel settore del bus Iveco spingeva sul marchio di casa, favorendolo al Delfino di Irisbus. Il clou nell'ottobre dell'anno scorso, quando al Salone del bus di Rimini lo stand era uno stand Iveco: i gioielli di casa, dal Magelys al Citelis, si presentavano in tutta la loro colorata maestosità. E i manager ne illustravano i punti di forza - luminosità, viaggio in prima clas-

se, pianale totalmente ribassato per l'urbano, rialzato per il turistico - ma al momento della faticosa domanda nicchiavano: Iveco o Irisbus? Dal Salone in poi l'andamento si è via via consolidato: in ogni evento, ogni intervista, ogni manifestazione il brand della Casa di Torino prendeva il posto di primo piano in luogo del Delfino. Fino al recente UITP (World Congress & Mobility and City Transport Exhibition) di Ginevra, dove il costruttore di Torino ha esordito col nuovo brand

destinato a raccogliere la gloriosa eredità Iveco nel settore del trasporto passeggeri: Iveco Bus, brand che più Iveco non si può. E che a Ginevra non poteva che coincidere - per dimostrare la volontà del costruttore torinese di portare avanti la tradizione e non fermarsi, anzi, tutt'altro, nell'aggressione al settore dato in crescita nei prossimi dieci anni da tutti gli analisti economici - con la presentazione di un nuovo autobus: Urbanway, primo veicolo Iveco Bus e primo veicolo passeggeri

Euro 6 del costruttore nazionale nella versione da 12 metri.

Ma cominciamo dal brand, che a distanza di neanche tre lustri succede a Irisbus. Fino al 2000 di proprietà italo-francese, controllata in modo paritetico da Fiat-Iveco e Renault Véhicules Industriels (tant'è che la sede principale dell'azienda è a Lione, in Francia), dal 2001 Irisbus è controllata al cento per cento da Iveco, e quindi dal Gruppo Fiat Industrial. L'azienda si è formata nel 1999 per fusione della divisione autobus di

Renault con la divisione autobus europea dell'Iveco e con l'acquisizione di Ikarus-bus sul finire dello stesso anno. Secondo produttore mondiale di autobus dopo Daimler, Irisbus ha acquisito la ceca Karosa e ha l'intera proprietà della francese Heuliez. Oltre alla sede di Lione e Annonay, ci sono gli uffici della sede italiana di Torino e Magonza. L'anno scorso Fiat Industrial ha annunciato la chiusura dello stabilimento di Valle Ufita, in Campania, e la produzione è stata spostata nel-

lo stabilimento francese di Annonay. Quest'anno la nascita di Iveco Bus, brand dedicato al trasporto persone che sostituisce Irisbus, confermando l'impegno dell'azienda nel settore del trasporto collettivo. Un cambiamento che segna l'inizio di una nuova fase per le attività di Iveco nel settore degli autobus, con un obiettivo chiaro: crescere a livello globale. Si tratta quindi dell'ultimo passo di un lungo processo di consolidamento che ha radici profonde nella storia della società ed è il

## ELEGANZA E DESIGN

### LIMITATO IL COSTO DI GESTIONE COMPLESSIVO

Per consentire un costo di gestione ridotto, Iveco Bus ha progettato Urbanway tenendo in particolare conto prestazioni, resistenza e semplificata attività di manutenzione. Urbanway combina sistemi tecnologici avanzati con un nuovo design che ne esalta leggerezza, sicurezza e flessibilità, per facilitare le operazioni quotidiane del veicolo.

Il suo stile unico è elegante, coerente con la nuova identità del marchio, condivisa da tutta la gamma di veicoli passeggeri urbani, interurbani e da turismo. I nuovi fari che integrano una serie di luci diurne (DRL) a LED e un nuovo modulo

di illuminazione posteriore con LED integrati per luci stop, indicatore di direzione, luci di posizione e retromarcia, sono segnali evidenti del nuovo stile Iveco Bus.

Inoltre i fendinebbia dispongono della funzione "Cornering Light" per fornire illuminazione laterale nelle curve strette e nelle manovre difficili. L'intero sistema di illuminazione è stato studiato per migliorare la sicurezza del veicolo e per ridurre il costo del ciclo di vita attraverso l'utilizzo diffuso di LED. Il veicolo adotta tutte le dotazioni di successo già presenti nella gamma di prodotto del marchio, per limitare il costo di gestione complessivo. Alcuni esempi di queste dotazioni: linea di cintura facilmente rimovibile, con i paraurti anteriori e posteriori formati da tre elementi singoli; luci anteriori e posteriori separate da pannelli per evitare una sostituzione in caso di incidenti stradali non gravi; calandra del veicolo e portellone posteriore che offrono spazio aggiuntivo per la pubblicità, che rappresenta un valore aggiunto per gli operatori di trasporto urbano.

## DIESEL EURO 6

### VIBRAZIONI RIDOTTE E BASSO LIVELLO DI RUMOROSITÀ

Il nuovo Urbanway è alimentato da motori Euro 6 che utilizzano il sistema Hi-eSCR brevettato da FPT Industrial. Questa tecnologia all'avanguardia riduce le emissioni di NOx senza l'uso di EGR (ricircolo gas di scarico) e non compromette l'efficienza del combustibile. Questa soluzione esclusiva semplifica il post-trattamento dei gas di scarico offrendo al contempo numerosi altri vantaggi per i fornitori di servizi di trasporto, come riduzione del peso, limitato consumo di combustibile, combustione ottimizzata, meno polveri (rigenerazione passiva filtro antiparticolato e manutenzione ridotta) e longevità dovuta

alla tecnologia meno complessa e più efficiente.

Il sistema Hi-eSCR non richiede un raffreddamento supplementare e comporta in questo modo un minore spreco di energia per ridurre la temperatura del motore. I nuovi motori Diesel Euro 6 FPT Industrial forniscono potenza e semplicità. Sono disponibili in due allestimenti per Urbanway: Tector 7 e Cursor 9, rispettivamente con cilindrata da 6,7 e 8,7 litri. I motori sono dotati di iniezione Common Rail, hanno un livello di rumorosità inferiore, con vibrazioni ridotte e sono disponibili con uscite di scarico posizionate sia verso l'alto, sia posteriore bassa.

Tector 7 è disponibile per gli allestimenti Urbanway da 10,5 e 12 m. Eroga 286 cv combinando efficienza e consumo ridotto. È caratterizzato dalla leggerezza e da un'architettura longitudinale che permette una maggiore capacità di passeggeri, fino a 40 sedili di serie. Cursor 9 è disponibile per le lunghezze Urbanway da 12 e 18 m. Fornisce un livello di prestazioni elevatissimo con potenze sino a 400 cv grazie a un turbocompressore a geometria variabile.



UNA LOUNGE PER I PASSEGGERI



Potente, versatile, efficiente ed elegante, il nuovissimo **Urbanway** è il primo dei veicoli **Iveco Bus** equipaggiato con motore Euro 6.

risultato di oltre un secolo di esperienza: Iveco Bus si fonda su una prestigiosa eredità europea che ha permesso all'azienda di diventare uno dei principali protagonisti nel trasporto passeggeri in Europa.

Il nuovo brand Iveco Bus rafforza l'identificazione di questo business con le altre attività internazionali dell'azienda, favorendo lo sviluppo e la riconoscibilità dei prodotti della gamma Bus soprattutto in quei mercati in cui Iveco ha già un'importante presenza consolidata, come in Sud America e in Cina. Sostenibilità, tecnologia e riduzione del costo totale d'esercizio sono i punti di forza di Iveco Bus, in totale coerenza con il resto della gamma prodotto di Iveco.

Questa nuova identità coincide con il lancio di un nuovo autobus urbano Euro 6 al debutto alla 60esima edizione dell'UITP, divenuto un importante appuntamento internazionale per i professionisti del settore. Organizzato dall'UITP (International Association of Public Transportation), rete internazionale per le autorità e gli opera-

tori del settore del trasporto pubblico, gli organi decisionali, gli istituti scientifici e i fornitori del settore del trasporto pubbli-

**A DISTANZA DI 13 ANNI IL COSTRUTTORE TORINESE SOSTITUISCE IRISBUS E CONFERMA L'AGGRESSIONE AL SETTORE DATO IN CRESCITA NEL PROSSIMO DECENNIO: IL PRIMO VEICOLO PASSEGGERI EURO 6 NELLA VERSIONE 12 M SEGNA L'INIZIO DEL CAMBIAMENTO.**

co e dell'industria dei servizi. L'evento dedicato alla mobilità urbana ha accolto i rappresentanti della comunità della mobilità sostenibile globale che hanno partecipato a cinque giorni di lavori con esposizioni sulla mobilità e sul trasporto urbano e forum di discussione sul futuro modello di business del settore.

Iveco Bus era presente alla manifestazione con uno stand di 450 mq a fianco di FPT Industrial, in un'atmosfera di comfort e design, valori sui quali punta il nuovo brand. Le linee e le curve sinuose dell'allestimento dello stand si ispiravano alla forma arrotondata della "I" del logo Iveco, tra-

smettendo l'idea di un ambiente accogliente.

Tra le principali novità espone il nuovissimo autobus urba-

e una sezione dedicata alla tecnologia ibrida, in cui erano esposti un motore ibrido Tector 7 da 286 cv insieme al generatore e al motore elettrico della linea di trasmissione ibrida serie Iveco Bus. Completavano la presenza di Iveco Bus alla manifestazione un punto informativo e di assistenza clienti.

Potente, versatile, efficiente ed elegante, il nuovissimo Urbanway è il primo dei veicoli del marchio con motore Euro 6. Diverse le motivazioni che hanno condotto alla scelta del nome. Urbanway racchiude in sé le numerose caratteristiche innovative che Iveco Bus ha svi-

no Urbanway, primo veicolo passeggeri Euro 6 presentato da Iveco Bus nella versione da 12 m. Al suo fianco un'area FPT Industrial con un gruppo completo di post-trattamento Euro 6



CARATTERISTICHE PERSONALIZZATE

AREA CONDUCENTE CONFORME AGLI STANDARD EBSF

Urbanway è disponibile in una gamma completa di versioni differenti, nelle lunghezze 10,5, 12 e 18 m. Il veicolo può essere equipaggiato con due, tre o quattro porte. Il cliente può scegliere tra trasmissioni alternative Diesel, CNG o ibride. Le versioni del telaio Euro 6 di Urbanway si prestano a differenti tipi di allestimento. In qualità di veicolo BHNS (autobus ad alto livello di servizio), Urbanway permette un'ampia gamma di configurazioni, da base a premium, con oltre 3.500 combinazioni di stile, dagli ampi finestrini laterali sottocintura all'aerodinamicità del padiglione, ai sedili e alle finiture interne personalizzati.

I conducenti di autobus devono trascorrere una parte significativa della loro giornata al volante, per questo Iveco Bus sviluppa nuove soluzioni per una postazione di lavoro ideale per il guidatore, che favorisca comfort e produttività. La zona di guida, completamente nuova, è progettata in conformità agli standard EBSF (European Bus System of the Future), garantendo il meglio in termini di ergonomia, spazio e comfort. Il risultato è racchiuso in una serie di caratteristiche che rappresentano il meglio della categoria: la posizione di guida rialzata offre un'eccellente visibilità della strada e una guida senza stress, fornendo contemporaneamente all'autista una migliore protezione da potenziali minacce esterne; l'accessibilità all'area conducente è migliorata grazie ai gradini di accesso, che sono stati riprogettati con un piano intermedio di forma rettangolare e con una superficie aumentata del 25 per cento.

Una volta seduto, il conducente è a suo agio in uno spazio più ampio e grazie al sedile girevole; altre caratteristiche che aumentano il comfort della guida sono il pedale dell'acceleratore sospeso, la posizione del freno di stazionamento e dei vani DIN facilmente raggiungibili.



Dettagli raffinati di stile e interni particolarmente curati caratterizzano la nuova proposta **Urbanway**.

SILENZIOSITÀ INTERNA PER IL MASSIMO COMFORT

Urbanway è arredato con dettagli ricercati, volti a migliorare l'accoglienza dei passeggeri con una serie di elementi. Le finiture interne del veicolo presentano un concept completamente nuovo in termini di leggerezza e prestazioni. La nuova illuminazione interna con due fasce continue di LED può essere personalizzata con diverse opzioni: doppia illuminazione a LED, su entrambi i lati per tutta la lunghezza del veicolo, e faretto LED incassati nella parte superiore del supporto del montante in alluminio fuso.

Il centro del padiglione è retroilluminato a LED, regalando un luminoso effetto alone. Il nuovo posizionamento della porta centrale, spostata ulteriormente verso la parte posteriore, garantisce maggiore produttività (1,5 m<sup>2</sup> di spazio in piedi in più per i passeggeri) e un'ampia piattaforma centrale per il posizionamento di due sedili a rotelle. La nuova gamma di sedili per i passeggeri si contraddistingue per le sue caratteristiche di riduzione del peso, modularità e facilità di manutenzione. Il nuovo sistema di distribuzione dell'aria integrato nel padiglione è caratterizzato da condotte di ventilazione dedicate per il riscaldamento e la climatizzazione.

La silenziosità interna è garantita da un solido fissaggio su staffa e dall'indipendenza dai pannelli interni. Il risultato è un flusso dell'aria radicalmente migliorato in una cabina silenziosa, senza compromessi in termini di comfort.

luppato per rispondere alle esigenze del mercato, con un focus particolare su innovazione, reattività, qualità, attenzione per il passeggero e il conducente. In secondo luogo Urbanway condivide i suoi punti di forza con il Crossway, veicolo di Iveco Bus che opera in contesti suburbani e interurbani.

Massima efficienza grazie alla possibilità di utilizzare le stesse due driveline su entrambe le gamme, basso LCC (Life Cycle Cost) e costante attenzione alle esigenze del cliente: questi sono alcuni dei valori

che i due veicoli hanno in comune e che li rendono leader nei rispettivi mercati di riferimento. Crossway e Urbanway sono entrambi dotati dell'esclusiva motorizzazione Euro 6 e di diversi componenti e caratteristiche, come i fari e le luci posteriori, elementi che assicurano massimo valore in termini di efficienza, affidabilità e facilità di manutenzione e riparazione. Infine la nuova identità di Urbanway rafforza la presenza internazionale di Iveco Bus e la sua vocazione a competere sui mercati europei.

Una "lounge in città", disponibile in una vasta serie di configurazioni: Urbanway rispetta tutte le soluzioni efficienti, sostenibili e con un ottimo rapporto costi-benefici che Iveco Bus offre al settore del trasporto europeo. Il veicolo integra l'esclusiva tecnologia Hi-eSCR per Euro 6 e i nuovi motori Tector 7 e Cursor 9 su una struttura completamente riprogettata, che combina i benefici di una resistenza superiore e di una riduzione del peso.

Tutta la struttura in acciaio beneficia del trattamento catodico integrale che protegge dagli agenti corrosivi. Caratterizzano il veicolo un nuovo design, un ambiente passeggeri completamente riprogettato e una nuova area conducente che punta a fornire i migliori standard della categoria in termini di comfort ed ergonomia, nel rispetto delle prerogative EBSF (European Bus System of the Future).



IRIZAR i6

# Toccato il primo grande traguardo

LINO SINARI  
ORMAIZTEGI

Pullman polivalente di alto livello, ideale per servizi regolari e occasionali, Irizar i6 a distanza di poco più di due anni dalla presentazione varca il traguardo della consegna numero mille. In occasione dell'evento che si è tenuto presso i propri stabilimenti, il costruttore basco ha consegnato l'unità 1.000 del modello di pullman Irizar i6 di propria produzione, realizzato nello stabilimento di Ormaiztegi, in Spagna. Un traguardo importante per il modello basco che ha acquisito un ruolo di sempre maggiore prestigio sui

mercati internazionali.

Irizar i6 è stato presentato in occasione della FIAA (Fiera internazionale di autobus e pullman), tenutasi a Madrid nel novembre del 2010. Trascorsi due anni, il bilancio è più che positivo: il pullman è stato accolto con soddisfazione dai clienti dei vari mercati nei quali è stato venduto. Clienti che ne apprezzano le qualità insite nel Dna progettuale proprio di un modello top di gamma.

All'unità numero mille vanno sommate le oltre 800 vendute nel resto degli stabilimenti di produzione Irizar, dal momento che l'anno scorso Irizar i6 è stato introdotto in Bra-

sile, Sudamerica, Sudafrica e Messico. In Australia, la presentazione ufficiale è avvenuta a Melbourne nel giugno 2010 con i prototipi delle versioni da 13,4 e 14,5 metri, nel rispetto delle esigenti normative au-

**DALL'ESORDIO DI MADRID, NEL NOVEMBRE 2010, IL NUOVO AUTOBUS HA RISCOSSO GRANDE SUCCESSO SU DIVERSI MERCATI INTERNAZIONALI.**

straliane di omologazione ADR. Successivamente alla presentazione australiana, si è tenuta quella sudafricana. L'evento ha avuto luogo nell'agosto 2012 nella città di Centurion, con due unità da 14

metri importate direttamente dal Brasile.

L'adattamento del prodotto alle specifiche brasiliane e di altri paesi sudamericani ha richiesto un grande impiego di energie. La presentazione uffi-

ziale ha avuto luogo a ottobre dell'anno scorso al centro espositivo "Riocentro" di Rio de Janeiro, dove sono stati esposti quattro nuovi mezzi Irizar i6 in versioni differenti. Nel caso del Messico, il lancio ufficiale del

## PB, UN DECENNIO AL VERTICE

### IL FRATELLO MAGGIORE CONTINUA A MIETERE SUCCESSI

A distanza di due lustri da quel 3 dicembre 2002 quando, al Teatro Regina di Cattolica, venne presentato ufficialmente in Italia, nuovo Irizar PB o PB 21 – che sta per Produktu Berria, dal basco "Prodotto nuovo per il 21esimo secolo" – continua a essere un autobus all'avanguardia per design e contenuti, al punto che è diventato, poco più di due anni fa, fonte ispiratrice del fratello minore i6. I buoni auspici che accompagnarono la presentazione del PB furono sottolineati dall'esposizione pubblica che seguì la presentazione ufficiale: nella splendida cornice di Piazza 1° Maggio, nel centro di Cattolica, cinque unità del PB, già acquistate da importanti clienti, sfilarono nella loro invidiabile livrea suscitando l'interesse di tutti i partecipanti all'evento.

Da allora PB si è fatto apprezzare da diverse aziende italiane del settore trasporto passeggeri che lo hanno scelto come portabandiera della loro flotta. L'utenza ha sempre manifestato piena soddisfazione sotto ogni punto di vista: estetico, contenutistico, tecnico e, ultimo ma non meno importante, per l'elevato valore dell'usato che testimonia, tra l'altro, la qualità del progetto ingegneristico complessivo che ha portato alla nascita del modello basco. Per celebrare degnamente il decennale di trionfi, Irizar ha consegnato un nuovo PB a Eurobooking, azienda di Salerno del Gruppo Buonocore che vanta una proficua relazione commerciale con Irizar Italia da oltre 15 anni, avendo acquistato in questo lasso di tempo ben 15 autobus nuovi del costruttore basco.

nuovo i6 ha avuto luogo a novembre al Polyforum Siqueiros di Città del Messico, al quale hanno partecipato i dirigenti delle più importanti aziende del settore dell'autotrasporto pubblico e da turismo. Attualmente, Irizar i6 viene prodotto in diverse configurazioni che vanno dai 10,7 ai 15 metri di lunghezza, alle tre larghezze comprese tra 2,5 e 2,6 m e alle due altezze di 3,5 e 3,7 metri, con un'ampia gamma di optional per adattarsi alle più esigenti richieste da parte dei clienti e dei mercati.

Pullman polivalente di alto livello, che si presta sia a servizi di linea sia a servizi privati,

Irizar i6 si distingue per le sue prestazioni, il design, l'aerodinamica, l'attenzione per i dettagli e il comfort. Con i6, Irizar ha lanciato il suo guanto di sfida nel segmento dei pullman dalla tecnologia più avanzata, dimostrando sul campo doti di sicurezza, affidabilità e redditività che lo rendono altamente competitivo. Inconfondibilmente Irizar, a bordo i passeggeri vengono accolti da un ambiente piacevole e sicuro. La struttura di Irizar i6 è progettata tenendo conto della resistenza allo scontro frontale e al ribaltamento, in conformità alla futura normativa di sicurezza R66.01. Nel design è stata migliorata la rigidità alla flessione e torsione e la distribuzione di carichi e pesi per una migliore stabilità nella guida.

Ma il costruttore basco non ha trascurato i dettagli per una guida più agevole per il conducente: posto guida più ampio e ergonomico, con integrazione di schermo nel cruscotto per tutte e funzioni del conducente; tecnologie più avanzate per migliorare al massimo la visibilità; tecnologia LED di illuminazione anteriore e posteriore con luce giorno e luce di curva; specchietti retrovisori con design esclusivo Irizar conforme a tutte le esigenze delle direttive europee, compreso il servizio scolastico con due soli vetri. Irizar i6 è stato concepito secondo i parametri più esigenti: oltre a importanti componenti e materiali più avanzati nella produzione, e a disporre di una maggiore automazione e personalizzazione nel processo di fabbricazione, Irizar i6 è stato sottoposto alle prove più esigenti, presso Istituti e aziende di engineering indipendenti e prestigiosi, ottenendo un eccellente comportamento e ottimi risultati.

## CON i6 AUTENTICO PIACERE DI VIAGGIARE ALL'INSEGNA DEL GRAN TURISMO

### UN PULLMAN AD ALTO RENDIMENTO PER PASSEGGERI ESIGENTI

Pullman ad alto rendimento, Irizar i6 è frutto di una progettazione che ha cercato ogni possibile miglioramento in materia di affidabilità: tecnologia di pultrusione in pannelli laterali; linee pulite e diritte all'esterno; robustezza dei sistemi delle porte; nuovo meccanismo di apertura sportelli; ampi e robusti bagagliai; luci di tecnologia LED all'esterno e interno del pullman (tetto e corridoio); sportelli tipo aereo leggeri e ammortizzati con materiale SMC; targhe in acciaio inossidabile; ottimo rendimento dell'apparecchiatura di climatizzazione.

Irizar ritiene prioritario ridurre sempre al minimo il consumo di combustibile e le emissioni di CO<sub>2</sub>, elemento del quale si è tenuto conto nella progettazione del nuovo pullman Irizar i6. Inoltre, i progettisti di Ormaiztegi hanno tenuto conto di diversi aspetti cercando il massimo rendimento dell'Irizar i6: aerodinamica, forme arro-



tondate per la resistenza al vento laterale e la riduzione dei consumi; accessibilità ai punti di manutenzione; standardizzazione di componenti; tecnologia di illuminazione LED, minore consumo, maggiore vita; garanzia Irizar. Il design dell'interno dell'Irizar i6 offre un ambiente gradevole e una sensazione di ampiezza pensata per il benessere del conducente e dei passeggeri. I progettisti hanno cercato il massimo comfort all'interno del pullman: poltrone a design esclusivo Irizar, che risaltano per design, ergonomia, durevolezza, accessibilità e ottimizzazione del peso; climatizzazione bizona; più silenziosità con nuovo sistema di incapsulamento della zona motore; illuminazione interna con tecnologia LED; monitor a schermo piatto. Irizar i6 offre la massima capacità di adattamento, consentendo al cliente di configurare "su misura" il pullman e gli altri optional relativi alle attrezzature.



**Massima affidabilità**  
**Miglior servizio**

**Irizar Italia Srl** Via Varisco angolo Via Macanno | 47924 Rimini (RN)  
Tel. 0541/392920 | Fax 0541/392921 | E-mail [info@irizaritalia.com](mailto:info@irizaritalia.com)

[www.irizaritalia.com](http://www.irizaritalia.com)



BOMBARDIER

# Con Primove più leggeri e veloci

MAX CAMPANELLA  
GINEVRA

Bombardier Transportation, leader nella tecnologia ferroviaria, ha annunciato al Salone UITP (International Association of Public Transport), tenutosi a Ginevra, l'ingresso in un nuovo segmento di mercato con la rivoluzionaria soluzione Bombardier Primove, sistema di propulsione e controllo sviluppato per il settore degli autobus elettrici. Il sistema Primove per la mobilità elettrica senza fili è stato già testato con successo sui tram. Bombardier ha sviluppato ulteriormente questa tecnologia per offrire gli stessi benefici al settore dei bus elettrici: i passeggeri europei potenzialmente potranno go-

dere di viaggi in autobus senza emissioni inquinanti già dal 2014. All'UITP i visitatori hanno avuto l'opportunità di provare un viaggio tranquillo e silenzioso su un

L'AZIENDA CANADESE HA PRESENTATO ALL'UITP LA NUOVA BATTERIA E L'INNOVATIVO SISTEMA DI PROPULSIONE PER BUS ELETTRICI. IN ANTEPRIMA MONDIALE LA MONOROTAIA AD ALTA CAPACITÀ INNOVIA 300 PER LA CITTÀ DI SAN PAOLO E LA NUOVA METROPOLITANA SENZA CONDUCENTE MOVIA.

e-bus equipaggiato con Primove, proposta che include batterie ultraleggere e sistema di propulsione e controllo che ottimizza l'efficienza energetica per i veicoli stradali. Secondo gli analisti eco-

nomici il mercato degli autobus elettrici è destinato a crescere notevolmente nei prossimi 10 anni: la tecnologia Bombardier ambisce a essere un driver di questa crescita.

Sotto il tema "Camminando verso il futuro", oltre a Primove Bombardier ha dimostrato la sua leadership tecnologica nel settore del trasporto di massa. In primo piano le soluzioni che in con-

segna che vanno ad aumentare la capacità di alcuni dei progetti più impegnativi al mondo e incoraggiano il passaggio dall'auto alla ferrovia. Questi includono la nuova monorotaia ad alta capacità Bombardier Innovia 300, in consegna alla città di San Paolo, che trasporterà mezzo milione di passeggeri al giorno, e il sistema Bombardier CityFlo CBTC 650, in consegna alla metropolitana di Londra per il più grande aggiornamento del sistema di segnalamento mai realizzato, che interessa il 40 per cento della rete e quattro linee che trasportano 1,3 milioni di passeggeri al giorno. Inoltre, in esposizione all'UITP la metropolitana senza conducente Bombardier Movia,

con le prime unità già in prova per Singapore Land Transport Authority: la flotta di 73 treni automatizzati opererà sulla Singapore Downtown Line, la più lunga metropolitana automatizzata al mondo, trasportando circa mezzo milione di passeggeri al giorno.

Bombardier continua a consolidare la sua posizione di leader di mercato nel settore delle metropolitane leggere. I più recenti modelli della famiglia Bombardier Flexity sono entrati in servizio nell'aprile 2012 a Blackpool, nel Regno Unito, mentre sono in corso la produzione e la consegna di convogli in Svizzera per la BVB di Basilea, in Germania per la BVG di Berlino e in Canada e Australia.

A oggi nel mondo sono stati venduti 1.236 tram a pianale ribassato Flexity 100. "Sono convinto - ha dichiarato Jürg Baumgartner, Managing Director di Basel Transport Authority - che la città di Basilea riceverà i mezzi migliori per la propria rete tramviaria, e il tram Flexity supera tutti gli altri veicoli con un grande margine. Tradizionalmente, i tram di Basilea hanno plasmato l'identità della città. Credo che questa regione meriti una flotta di tram in grado di riflettere il nostro moderno stile di vita

urbano e non vedo l'ora che i nuovi tram entrino in servizio".

L'industria ferroviaria mondiale è in una posizione unica per fornire mobilità a basso consumo energetico a milioni di persone, oggi e in futuro, secondo uno studio realizzato per l'UNIFE (Unione delle industrie ferroviarie europee). Con i global trend come l'urbanizzazione (si stima che entro il 2050 otto persone su 10 vivranno nelle città), la volatilità dell'energia e le preoccupazioni di carattere ambientale, è possibile immaginare che nel futuro lo sviluppo del trasporto di massa sarà basato sulla ferrovia.

Stando alle ultime analisi dello sviluppo economico globale, è prevista una crescita del mercato del trasporto urbano di massa a un tasso del 6 per cento annuo raggiungendo 24,3 miliardi di dollari nel 2017, rispetto ai 16,6 miliardi di dollari del 2011. Inoltre, nei prossimi cinque anni è attesa una costante crescita del mercato delle forniture ferroviarie. Il volume totale del mercato dovrebbe aumentare del 2,6 per cento, per un valore pari a poco più di 227 miliardi di dollari nel 2017. Anche nel futuro, dunque, le società evolute investiranno ingenti risorse nella mobilità.

## TRASMISSIONI SOFISTICATE

## PREMIÈRE MONDIALE DELLA BATTERIA E DEL SISTEMA DI PROPULSIONE

Il primo e-bus a ricarica induttiva equipaggiato con il conveniente sistema di ricarica senza fili Primove è stato testato con successo nel servizio passeggeri a Mannheim, in Germania, e Bombardier ha annunciato l'ampliamento dell'offerta Primove con il lancio di due nuove soluzioni per la mobilità elettrica. La nuova batteria Pri-

move, più leggera, può ricaricarsi tre volte più velocemente e pesare la metà di qualunque altro modello presente sul mercato. La seconda soluzione è il nuovo sistema di propulsione e controllo Primove, che integra sofisticate trasmissioni elettriche con interfacce intelligenti così da migliorare sensibilmente l'efficienza complessiva dei bus elettrici.

Con l'ampliamento delle soluzioni Primove, Bombardier sta presentando un pacchetto completo che consente alle città e all'industria del trasporto di passare facilmente alla mobilità elettrica. Attraverso questa ampia offerta di soluzioni Bombardier è pronta a soddisfare le esigenze del mercato globale degli autobus elettrici, che attualmente ha un volume annuo di 64mila esemplari, destinato a crescere costantemente nei prossimi anni fino a raggiungere un volume di 100mila bus elettrici all'anno entro il 2020. All'UITP, nell'area espositiva all'aperto, i visitatori hanno potuto effettuare viaggi prova sui bus elettrici equipaggiati con il sistema di propulsione Bombardier Mitrac.

## PAROLA D'ORDINE: INNOVAZIONE NEL TRASPORTO

F. BASILICO  
ROMA

Bombardier Transportation ha il suo quartiere generale a Berlino ed è presente in più di 60 Paesi. Ha all'attivo 100mila veicoli di sua produzione circolanti in tutto il mondo. Il Gruppo offre il più vasto portafoglio prodotti ed è riconosciuto come leader mondiale del settore ferroviario. La tecnologia innovativa ECO4 per il risparmio energetico e la riduzione dei costi di gestione e dell'impatto ambientale si basa su quattro principi: Energia, Efficienza, Economicità, Ecologia. Bombardier Transportation in Italia è una delle più importanti realtà manifatturiere nel settore del materiale rotabile ed è coinvolta nei più importanti progetti ferroviari del Paese.



Ecco alcuni esempi: la locomotiva Traxx F 140 DC, presentata a Vado Ligure, sede esclusiva di produzione di questa ultima nata della grande famiglia Traxx; i diversi tipi di locomotive elettriche di Trenitalia; il treno ad alta velocità ETR500 (come membro del Consorzio Trevi); la navetta per il movimento passeggeri dell'Aeroporto di Fiumicino; i tram di Milano e Palermo; il sistema pro-

pulsivo dei nuovi veicoli della metropolitana di Roma e il sistema per la gestione del traffico presenti in varie parti del sistema ferroviario italiano (SCMT). Il gruppo impiega circa 800 persone nel nostro Paese. Di queste, 600 sono impiegate nello stabilimento di Vado Ligure, fondato nel 1905 e dove a oggi sono state costruite più di 1.800 locomotive. Le restanti 200 persone lavorano nel centro di ingegneria di Roma, dedicato allo sviluppo dei sistemi di controllo ferroviario, strumenti di segnalazione e sistemi di gestione del traffico ferroviario.

In tema di alta velocità, Bombardier è presente nel 95 per cento dei consorzi europei produttori di treni ad alta velocità e sta realizzando con AnsaldoBreda il Frecciarossa 1000, il treno ad altissima velocità di Trenitalia. La Divisione Services in Italia ha oltre 200 locomotive in Full Maintenance. Oltre 400 veicoli di Trenitalia e altri operatori pubblici e privati sono stati ammodernati per sicurezza, comfort e rinnovamento tecnologico. Leader mondiale nelle soluzioni innovative per il trasporto, dall'aereo per il trasporto regionale all'aereo da turismo, agli strumenti per il trasporto ferroviario, sistemi e servizi, Bombardier è una multinazionale che ha sede in Canada. Le entrate per l'anno fiscale al 31 dicembre 2012 sono state di 16,8 miliardi di dollari

## BOMBARDIER

# Locomotive per Deutsche Bahn

FABIO BASILICO  
ROMA

Un contratto di 1,5 miliardi di euro non è cosa da poco in tempi di magra come questi. Non è solo la concreta constatazione della possibilità di concretizzare progetti economici importanti ma anche preziosa testimonianza di speranza per un futuro migliore.

Protagonisti dell'impresa sono Bombardier e Deutsche Bahn. Bombardier Transportation e Deutsche Bahn hanno infatti sottoscritto un contratto quadro per la fornitura di loco-

motori elettrici. Il valore totale potenziale del contratto è appunto di circa 1,5 miliardi di euro e include ulteriori opzioni fino a 450 locomotive, da esercitare entro il 2020. La consegna dei mezzi si svolgerà a partire dal 2015 e fino al 2023.

La prima richiesta di 110 locomotive per DB Shenker Rail e di altre 20 per DB Regio è stata effettuata il 17 giugno scorso. Sulla base dei prezzi di listino, il valore delle 130 locomotive dovrebbe essere di 430 milioni di euro. L'accordo quadro consente numerose variazioni e opzioni tecniche.

La flotta Deutsche Bahn include già più di 700 locomotori Traxx che per oltre dieci anni hanno trasportato con successo merci e passeggeri. I locomotori cui fa riferimento il contratto quadro rappresentano una ulteriore evoluzione della piattaforma Traxx, già utilizzata per effettuare il servizio ferroviario. Queste locomotive soddisfano appieno le nuove norme europee e gli standard tecnici. Grazie alla costruzione modulare e alla possibilità di avere equipaggiamento specifico modificato per ciascun paese, il concetto di piattaforma Traxx con-



sente l'effettuazione del servizio anche nei paesi europei confinanti. Le locomotive sono caratterizzate da bassi costi del ciclo di vita e alta efficienza energetica.

Le locomotive sono progettate per velocità fino a 160 km/h. Su richiesta, possono essere equipaggiate con la funzionalità "Ultimo Miglio" che

consente a un locomotore elettrico di poter viaggiare anche su linee non elettrificate, incrementando l'efficienza del traffico ferroviario e rendendo possibile una nuova visione della logistica.

Le sfide del prossimo futuro impongono a tutti gli attori protagonisti della filiera della mobilità di merci e persone scelte

oculate, improntate a criteri di efficienza, riduzione dei costi operativi e salvaguardia di diversi interessi, da quelli ambientali a quelli della soddisfazione della clientela che accede con sempre maggiore consapevolezza ai servizi di trasporto. Bombardier e Deutsche Bahn si muovono su questa lunghezza d'onda.



La flotta Deutsche Bahn include già più di 700 locomotori Traxx che per oltre 10 anni hanno trasportato con successo merci e passeggeri.

## DEUTSCHE BAHN



## LE FERROVIE PIÙ IMPORTANTI IN EUROPA

La sigla DB identifica le più importanti ferrovie in Europa: Deutsche Bahn, con sede a Berlino, sono le ferrovie tedesche, entrate in funzione il 1° gennaio 1994 dall'unione delle ferrovie della Repubblica Federale Tedesca DB (Deutsche Bundesbahn) e quelle della Repubblica Democratica Tedesca DR (Deutsche Reichsbahn).

La struttura dell'azienda comprende varie società controllate le cui competenze specifiche sono riconducibili a tre gruppi specifici di interesse: il primo dedicato soprattutto alla gestione del traffico ferroviario passeggeri (DB Bahn), il secondo destinato alle infrastrutture e alla manutenzione (DB Netze) e il terzo dedicato alla logistica e al trasporto di merci sia in ambito ferroviario che stradale (DB Schenker). DB Regio è una sussidiaria di Deutsche Bahn.

# IL MIO CAMION È UN CENTRO DI PROFITTO

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

LUNGA DISTANZA  
GAMMA T



[renault-trucks.it](http://renault-trucks.it)



# ...E ADESSO: AVANTI TUTTA!

DAL 1/06 AL 31/07/2013 **€ 25 DI SCONTO\***



*Gli pneumatici Autocarro MICHELIN, affidabili per sicurezza, durata e risparmio di carburante ti offrono una **marcia in più** per ridurre ulteriormente i costi!*

\* per ogni pneumatico acquistato.  
Offerta valida per l'acquisto minimo di 2 pneumatici MICHELIN Autocarro

I.P.



## AVANTI TUTTA!

### ESTRATTO DEL REGOLAMENTO

Coupon nominativo per l'acquisto di almeno 2 pneumatici MICHELIN nelle misure sotto indicate, valido dal 1 giugno al 31 luglio 2013 incluso, presso tutti i Rivenditori di pneumatici Autocarro MICHELIN che partecipano all'iniziativa.

Non può essere scambiato, rivenduto, rimborsato (neanche parzialmente) e portato a credito.

Non è sostituibile in caso di smarrimento, furto o fine validità.

Il contributo verrà erogato da MICHELIN a mezzo bonifico bancario dopo presentazione del coupon e della relativa fattura d'acquisto, tramite l'agenzia incaricata.

### ISTRUZIONI PER IL RIMBORSO

- Se non fatto in precedenza, accedere al sito [www.promoautocarro.it](http://www.promoautocarro.it)
- Procedere all'iscrizione compilando tutti i dati anagrafici e bancari indispensabili per l'erogazione del bonifico. Verranno forniti i dati di accesso riservati per gli accessi successivi (user e password).

• Inoltare il coupon con indicato il numero degli pneumatici e copia della fattura di acquisto degli pneumatici interessati entro e non oltre 45 giorni dalla data della fattura con una delle seguenti modalità:

via mail: [michelin@promoautocarro.it](mailto:michelin@promoautocarro.it)

OPPURE: via fax al n: 02 45503346

OPPURE: per posta all'indirizzo: SPAZIOCREATIVO snc  
C.P. 49 Trezzano Rosa  
20060 TREZZANO ROSA MI

**Non saranno ritenuti validi ai fini del rimborso i coupon illeggibili o privi della fattura accompagnatoria.**

Il regolamento completo e la normativa scaricabile per il trattamento della privacy sono su: [www.promoautocarro.it](http://www.promoautocarro.it)

Per ogni chiarimento sulle procedure di rimborso contattare Spaziocreativo - tel. 02 47950600

Il coupon è compilabile o scaricabile anche online sul sito [www.promoautocarro.it](http://www.promoautocarro.it)

N°	MISURA	SCULTURA	CAI
	13R22.5	XZY 2	110814
		X WORKS XDY	724534
	295/80R22.5	X MultiWay 3D XZE	768950
		X COACH XD	528007
	315/70R22.5	X Line Energy Z	952734
		X Line Energy D	112867
		X MultiWay 3D XZE VG	017976
		X MultiWay 3D XDE	654313
	315/80R22.5	X Energy Savergreen XZ	210428
		X Energy Savergreen XD	495754
		XZA 2 ENERGY	110980
		XDA 2+ ENERGY	123549
		X MultiWay 3D XZE	942658
		X MultiWay 3D XDE	196211
		XDE 2+	558012
	385/55R22.5	XFA 2 Energy AS	341097
		X Line Energy T	940464
		X Multi T	668793
	385/65R22.5	X Multi F	367019
		X Energy Savergreen XT	292665
		XTE 3	833312

REGIONE SOCIALE TRASPORTATORE

P.IVA/CODICE FISCALE

VIA

CIVICO

CAP

LOCALITÀ

PROVINCIA

E-MAIL

IBAN

TEL.

I.P.