Agenzia Stampa
IL MONDO DEI TRASPORTI IN DIRETTA
www.ilmondodeitrasporti.com
VEGA EDITRICE - MONZA

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATO E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXIV - N. 231 - LUGLIO/AGOSTO 2014

€ 5,00

VOITH

Silvio Dughera (Opel)

"Parte con il nuovo Vivaro una forte offensiva nel mercato dei leggeri"

Sinari a pagina **28**

Ultim'ora

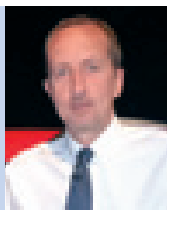
"Pierre Lahutte nuovo Brand President Iveco al posto di Sistino"

A pagina **34**

Andrea Ciucci (Ford)

"La rinnovata famiglia Transit attenta a tutte le esigenze di lavoro"

Altieri a pagina **26**



Il principe Iveco dei veicoli commerciali parte con una nuova vita

Daily rafforza la leadership

Tutti i segreti che sono alla base della terza generazione

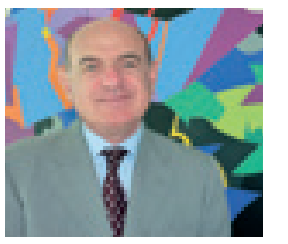
Sinonimo di soluzione per la mobilità urbana per piccole e medie imprese che necessitano di veicoli con la migliore efficienza e il più ampio volume di carico, il nuovo Iveco Daily prosegue la tradizione all'insegna di quelli che da sempre sono i suoi punti di forza: efficienza, robustezza e versatilità. Accanto a questi, la terza generazione compie un ulteriore step evolutivo che per Iveco rappresenta il superamento di nuovi importanti traguardi per la migliore soddisfazione della clientela.

Altieri da pagina **33** a **36**

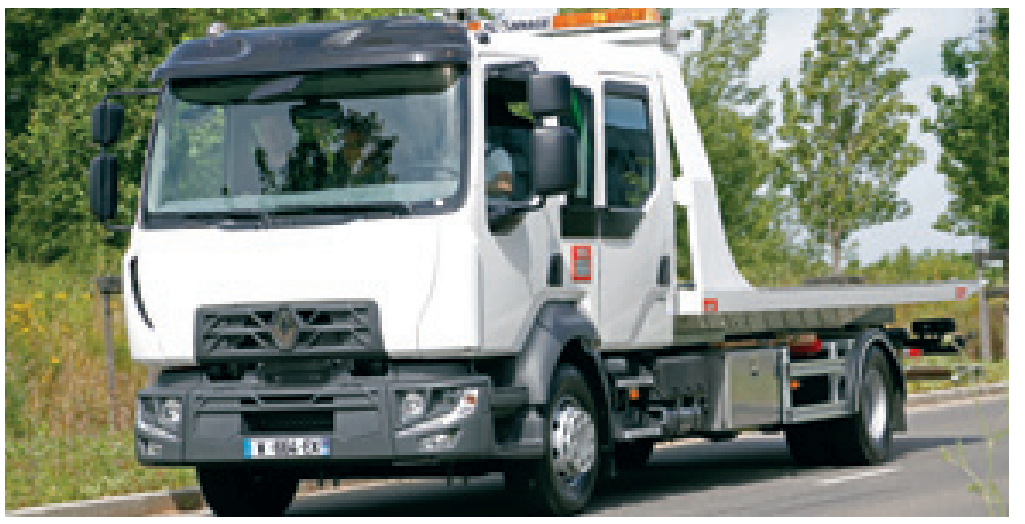
Presente e futuro secondo Franco Fenoglio

"Scania in Italia soddisfatta ma non appagata"

A pagina **2**



PROVATI TUTTI I MODELLI DELLA NUOVA GAMMA VOTATI ALLA DISTRIBUZIONE



Renault Trucks: risposte positive e puntuali

Lunga distanza, cava/cantiere e distribuzione. La nuova gamma Renault Trucks abbraccia tutte le mission di trasporto. In particolare, per quanto riguarda la distribuzione, la Losanga ha organizzato a Lione una due giorni dedicata ai veicoli specifici per questo impiego. I Distribution Days organizzati presso la ex base militare di Saint-Priest, alla periferia di Lione, hanno quindi offerto ai molti giornalisti intervenuti la possibilità di prendere contatto diretto con i veicoli della famiglia, a cominciare dal Master (da 2,8 a 4,5 t) per passare poi al Maxity (da 3,5 a 4,5 t) e alla nuova gamma D con il D Cab 2m (da 3,5 a 7,5 tonnellate), il D Cab 2.1m (da 10 a 18 t), il D Wide (da 18 a 26 t) e il D Access (da 18 a 26 t).

La nuova gamma D di Renault Trucks è parte di un ambizioso progetto di rinnovamento dell'intera gamma del costruttore francese che ha richiesto un investimento complessivo di 2 miliardi di euro. Una cifra imponente che è chiara dimostrazione non solo del forte impegno manifestato dal Gruppo Volvo di espandere ulteriormente la presenza sui mercati del brand Renault ma anche della cura meticolosa che gli uomini e le donne della Losanga hanno messo nel creare una famiglia di modelli di assoluta avanguardia. Di questo processo fanno parte i modelli della grande famiglia Distribution. 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, a cui si aggiungono le versioni realizzabili con Master e Maxity.

Basilico da pagina **4**

Man Truck

Trattori TGX nella flotta Nicolosi Trasporti

L'azienda catanese ne ha acquistate 14 unità puntando sui bassi consumi e sulle elevate prestazioni.

Basilico a pagina **16**

MERCEDES-BENZ

ACTROS E AROCS IN FORMATO DA PESI MASSIMI

Il suggestivo Driving Event organizzato a Münsingen ha offerto la possibilità di vedere all'opera i nuovi giganti del trasporto stradale pesante "Made in Stoccarda". Duri e puri, Actros e Arocs SLT hanno dimostrato tutta la loro grande potenza e assoluta efficienza.

Da pagina **10**

Roberto Caldini

"Scania punta forte anche con gli autobus"

Altieri a pagina **42**

Franco Pedrotti

Lion's City festeggia il decennale

Galimberti a pagina **44**

Riccardo Cornetto

"Unica l'offerta City firmata dalla Stella"

Basilico da pagina **46**

L'importanza della climatizzazione nel mondo dei truck e dei bus

Ecco chi si preoccupa di comfort e efficienza

Sono molte le aziende specializzate nella progettazione e produzione di impianti di climatizzazione che, nel mondo dei truck e dei bus, non sono solo importanti per garantire comfort e sicurezza a conducente e passeggeri ma anche soprattutto per la migliore tutela delle merci deperibili.

Campanella da pagina **18**

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

Intervista

Franco Fenoglio, Amministratore delegato Italscania

"Soddisfatti ma non paghi"

PAOLO ALTIERI
TRENTO

Non smette di guardare con attenzione al futuro prossimo venturo Franco Fenoglio, Amministratore delegato Italscania. La crisi del mercato che continua e non dà alcun chiaro segnale della ripresa tanto attesa da tutti gli operatori dell'autotrasporto, costringe a essere cauti ma senza rinunciare all'ottimismo e alla speranza. Almeno è quello che intende fare Franco Fenoglio, che, partendo dai buoni risultati conseguiti da Scania in un primo semestre 2014 ancora frenato dalla morsa della recessione, guarda ai restanti sei mesi dell'anno con ragionevole fiducia, consapevole che, per ciò che riguarda il Grifone, nuove occasioni per dimostrare ai clienti la validità e la forza dei prodotti e dei servizi del costruttore svedese non mancheranno di certo.

Dottor Fenoglio, può farci un bilancio del primo semestre 2014?

"Partiamo dal 2013, anno in cui avevamo detto di avere buone speranze per quest'anno perché sembrava che il mercato potesse leggermente ripartire con quelli che sembravano deboli segnali di ripresa. Onestamente, in realtà non si intravedono i presupposti di quello che poteva essere un cambiamento. I primi mesi di quest'anno dal punto di vista del mercato dei pesanti sono stati ancora meno rispetto all'anno scorso. Strutturalmente questo mercato non è nelle condizioni di essere competitivo rispetto agli altri. Sicuramente, una parte è dovuta al fatto che molte migliaia di aziende non del nostro settore hanno chiuso o sono andate via, delocalizzando la produzione e creando una minor capacità di trasporto. Poi va considerato l'esodo delle aziende del nostro settore: una situazione che ci vede perdenti. Alcune aziende preferiscono andare in Austria o in Germania per motivi burocratici, amministrativi e di competitività. Il 20-25 per cento del potenziale in termini di volumi di mercato in Italia è finito da altre parti. Terzo aspetto: quello dei finanziamenti. Le aziende clienti hanno bilanci 'stanchi', non dico che siano negativi, ma otto anni di crisi comporta bilanci non particolarmente brillanti. È molto difficile per il sistema bancario e finanziario capire quale sia oggi un'azienda solida e mentre l'indagine va avanti si stringono i cordoni della borsa e molti clienti che hanno necessità di rinnovare il parco mezzi non lo fanno perché non hanno accesso a soluzioni finanziarie. Sto parlando anche di aziende buone, solide, che a cui però manca il fiato per continuare".

I costruttori si sono organizzati nel dare un contributo per risollevare la situazione?

"Come costruttori ci siamo organizzati tutti e abbiamo fatto quello che potevamo. Si cerca sempre di aiutare i clienti ma oggi la situazione è diventata assai confusa. Tempo fa si capiva immediatamente che un'azienda aveva un futuro di solidità pluriennale su cui pianificare un intervento di finanziamento, che solitamente interessa più anni. Oggi invece è assai difficile capire la solidità delle aziende e procedere con il finanziamento. Senza contare che viviamo in un clima di incertezza totale. Non c'è certezza di nulla. E un'azienda che è già in difficoltà e deve investire denaro per sostituire i veicoli, aspetta e non li cambia. Gli autotrasportatori vivono una situazione difficile, per via dell'incertezza, di una burocrazia che non esito a definire vergognosa. Il mondo del trasporto sembra un mondo non capito e mi chiedo perché non fare leva su questo importante settore dell'economia che può essere potenzialmente molto competitivo, anche all'estero.

Come dunque reagire?

"In questo scenario bisogna aumentare la nostra professionalità, lavorare di più, cercare di essere un po' creativi, cioè capire dove devi andare, che è la cosa più difficile. Come azienda abbiamo portato avanti le nostre strategie, lavoriamo molto sul prodotto, siamo molto contenti del nostro programma Euro 6 sul quale Scania ha fatto un lavoro incredibile su consumi, prestazioni, gamma. Nessuno ha la gamma completa di motori Euro 6 che abbiamo noi, con consumi buoni e affidabili. Avevamo già 6mila veicoli sul campo per i test prima del lancio ufficiale del prodotto, siamo partiti ben due anni prima e siamo già alla seconda generazione di motorizzazioni. Abbiamo lavorato tanto sia sulla cabina che sotto di essa. I clienti che provano il nostro veicolo ci danno riscontri molto positivi".

Oggi Scania fa leva su prodotti e servizi di elevata qualità... Siamo all'avanguardia. Solo per fare un esempio, abbiamo di recente consegnato alla Havi Logistics di Bomporto (Mo), partner logistico dei maggiori brand della ristorazione collettiva, tra cui McDonald's, tre trattori P340 Euro 6 alimentati a gas naturale, i primi a essere disponibili in Europa. La nostra strategia è chiara: essere presenti su tutti i segmenti. La stiamo portando avanti con assoluta dedizione, lavorando a largo raggio su tutte le mission. Scania è sempre stata forte in Italia sulla lunga distanza ed è sempre stata forte in tutti i settori nel resto del mondo. Oggi le cose si stanno riequilibrando anche in Italia".

> NEL PRIMO SEMESTRE 2014, DA UN PUNTO DI VISTA GENERALE, SIAMO ANDATI MOLTO BENE. OSSERVIAMO CHE IL MARCHIO SCANIA STA CRESCENDO. LA NOSTRA MAGGIORE PREOCCUPAZIONE È IL NON ESSERE CONFORTATI DA UN MERCATO CHE NEL SUO COMPLESSO È ANCORA PESANTEMENTE DEPRESSO.

Come vede l'attuale situazione di mercato e quali potrebbero essere le prospettive future?

"Nel primo semestre, da un punto di vista generale, siamo andati molto bene. Scania sta crescendo. La nostra maggiore preoccupazione è il non essere confortati da un mercato ancora pesantemente depresso. Nel contempo, la nostra speranza è che una maggiore stabilità ci consenta di arrivare a raggiungere quei risultati che è giusto raggiungere e aumentare i volumi che attualmente sono quelli che sono. Se parliamo dal punto di vista dei costi operativi del veicolo, Scania è il costruttore che ha oggi i più bassi costi di possesso, sui consumi, sulla velocità di crociera, sull'affidabilità. Lavoriamo su ciò che ci rende estremamente competitivi".

Franco Fenoglio, Amministratore delegato **Italscania**

La rete cosa sta affrontando la situazione?

"La nostra rete è molto matura e molto attenta all'evolversi della situazione e nell'affrontare le problematiche. Possiamo vantare il fatto che non abbiamo avuto nessun fallimento, anzi parlerei piuttosto di un allargamento della rete con nuove realtà imprenditoriali. La nostra politica è non avere dealer multibrand e partendo da questo possiamo ben dire che in Italia ci sono ancora imprenditori che hanno piacere a investire in Scania".

Ci dica i suoi motivi di soddisfazione da quando è al timone di Italscania?

"In Italscania ho trovato una squadra molto forte nella quale mi sono bene integrato. C'è volontà di lavorare focalizzati sul mercato, non c'è competizione sfrenata per le carriere, sono tutti giovani con una forte professionalità. C'è poi l'azienda che ho trovato: quando ho scoperto il mondo Scania ne sono rimasto pienamente soddisfatto. Sue caratteristiche vincenti sono la continuità nelle cose che si fanno, un lavoro molto importante di focalizzazione sui problemi per risolverli il più velocemente possibile, il lavoro di squadra, le persone viste come patrimonio aziendale. Ovviamente ho portato le mie idee e la mia esperienza derivante da molti anni trascorsi nel settore ma c'è stata perfetta integrazione con il bagaglio di esperienze e il know-how presente in azienda. Sono poi molto contento del lavoro che stiamo facendo nel settore autobus, anche grazie al responsabile Roberto Caldini, una persona molto preparata e professionale".

La sua fiducia nei confronti del mondo Scania e dei suoi clienti è dunque inattaccabile?

"Certo. Sono molto contento di essere in Scania. Quando sono arrivato ho trovato un gruppo di persone molto motivate e un'azienda che ti fa appassionare. Ci sono due modi di far lavorare le persone: con la paura, ma a lungo andare non vai da nessuna parte, oppure con la motivazione, trasmettendo loro l'importanza di ottenere risultati ma anche confortandoli nei momenti di difficoltà, ricordando loro che fanno parte di una squadra. Le aziende vanno avanti con la continuità delle persone e lasciando loro la possibilità di esprimersi".

Il 2014 come finirà?

"Ho speranza che finisca almeno come l'anno scorso, che vuol dire avere un recupero nel secondo semestre. Perché più basso di così non si può proprio andare. Spero veramente di poter dire che siamo alla fine di un momento di crisi importante per il mercato italiano, nel quale non vedremo cose importanti ma almeno uno spirito positivo per riportare fiducia nel nostro paese. Oggi l'Italia ha un'immagine più cattiva di quella che ci meritiamo. Invece vanno messe in risalto anche le cose positive, le intelligenze e le esperienze che ci sono in giro. Spero che si faccia di tutto per trovare quell'unità d'intenti che porti al bene comune. Sono cose scontate è vero, ma è del resto quello che ci vuole, che la gente torni ad avere fiducia, ripartano gli investimenti pubblici e privati e ci sia una visione di crescita".

Un veicolo della famiglia **Scania Streamline**, punta di diamante dell'offensiva del costruttore svedese.

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
sito: www.ilmondodeitrasporti.com
SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano
EDITORE Vega Editrice
PRESIDENTE Luisella Crobu
DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri
CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia
PUBBLICITÀ
Vega Editrice srl: Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103
PROMOZIONE Piero Ferrari
IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)
STAMPA
Eurgraf, Cesano Boscone (MI)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 130,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia 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).

I conti li facciamo sulla strada.

adpress.it

Uno Scania non è un'opinione.

Perché il costo totale di possesso è quello che conta.

COSTO TOTALE DI POSSESSO

CONSUMI

Scania Streamline anche con motori Euro 6 di seconda generazione: per un ulteriore risparmio fino all'8%

PRODUTTIVITÀ

Affidabilità, servizi efficienti e una rete capillare, per mantenere sempre in movimento il vostro business

VALORE NEL TEMPO

Il valore di un mezzo sicuro ed instancabile si riconosce sempre

Prenota la prova del veicolo presso il tuo concessionario di zona.

Scania. Leader per vocazione.

SCANIA
www.scania.it

FABIO BASILICO
LIONE

RENAULT TRUCKS DISTRIBUTION DAYS

AL SERVIZIO COMPLETO DELLE CITTÀ

Lunga distanza, cava/cantiere e distribuzione. La nuova gamma Renault Trucks abbraccia tutte le mission di trasporto. In particolare, per quanto riguarda la distribuzione, la Losanga ha organizzato a Lione una due giorni dedicata ai veicoli specifici per questo impiego. I Distribution Days organizzati presso la ex base militare di Saint-Priest, alla periferia di Lione, hanno quindi offerto ai molti giornalisti intervenuti la possibilità di prendere contatto diretto con i veicoli della famiglia, a cominciare dal Master (da 2,8 a 4,5 t) per passare poi al Maxity (da 3,5 a 4,5 t) e alla nuova gamma D con il D Cab 2m (da 3,5 a 7,5 tonnellate), il D Cab 2.1m (da 10 a 18 t), il D Wide (da 18 a 26 t) e il D Access (da 18 a 26 t).

La nuova gamma D di Renault Trucks è parte di un ambizioso progetto di rinnovamento dell'intera gamma del costruttore francese che ha richiesto un investimento complessivo di 2 miliardi di euro. Una cifra imponente che è chiara dimostrazione non solo del forte impegno manifestato dal Gruppo Volvo di espandere ulteriormente la presenza sui mercati del brand Renault ma anche della cura meticolosa che gli uomini e le donne della Losanga hanno messo nel creare una famiglia di modelli di assoluta avanguardia. Di questo processo fanno parte i modelli della grande famiglia Distribution. 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, a cui si aggiungono le versioni realizzabili con Master e Maxity. La filosofia che sottende a questa straripante proposta di mercato è la personalizzazione da parte del cliente ma anche la maggiore semplicità di allestimento. Non a caso, grazie a un sito web specifico, i carrozzieri hanno accesso a tutti i disegni del veicolo che gli interessa: possono quindi anticipare il proprio lavoro e ridurre i tempi di allestimento di circa il 20 per cento. L'estrema varietà di gamma risponde concretamente e in modo più che mai appropriato alle richieste di un settore variegato come quello distributivo, che comprende attività e servizi in ambito urbano, regionale e relativi ai servizi pubblici. Infatti, accanto alle attività della distribuzione vera e propria, come le consegne o il trasporto a temperatura controllata, ci sono le attività ambientali, che includono la raccolta rifiuti, e quelle d'emergenza, come gli interventi di soccorso. Efficienza, versatilità e funzionalità caratterizzano i veicoli della gamma Distribuzione del costruttore di Lione. Al centro della proposta francese ci sono i propulsori Euro 6

EFFICIENZA NELLE CONSEGNE DOOR-TO-DOOR

MASTER E MAXITY: IL TRASPORTO DI PROSSIMITÀ FINO A 4,5 T

Distinguibile dalla targhetta rossa posta sul fianco della cabina e che distingue i veicoli venduti da Renault Trucks da quelli commercializzati da Renault, il nuovo Master rappresenta l'entry level della gamma distribuzione del costruttore francese. Disponibile in versioni che vanno da 2,8 a 4,5 tonnellate, Master è proposto come furgone, chassis, crew cab, combi e bus. Inoltre, con Master è possibile optare sia per la trazione anteriore che posteriore, a ruote singole o gemellate nonché per una trasmissione manuale o automatizzata. A trazione anteriore con ruote singole sono disponibili le versioni da 2,8, 3,3, 3,5 e 3,9 t mentre con trazione posteriore e ruote singole o gemellate vengono offerti i Master da 3,5 e 4,5 t.

Master è equipaggiato con un'unità Dxi 2.3 litri Euro 5b+ che eroga le seguenti potenze: 110, 125, 135, 150 e 165 cv. Particolarmente attento ai consumi, Master offre agli utilizzatori la possibilità di risparmiare carburante utilizzando la modalità Eco-Mode, che è standard per le versioni da 135 e 165 cv. Inoltre, sempre su queste versioni, è di serie lo Stop & Start che, utile specialmente in ambito urbano. Combinati con la tecnologia biturbo del motore, questi sistemi consentono di risparmiare sui consumi fino al 10 per cento.

Nella classe di peso da 3,5 a 4,5 tonnellate la soluzione proposta da Renault Trucks è il Maxity, compatto veicolo che si presta con ottimale adattamento alle mission urbane che includono le consegne door-to-door o, ancora più specificatamente, i servizi di raccolta e smaltimento rifiuti. Maxity è equipaggiato con motorizzazioni Dxi 2.5 litri Euro 5 da 120 e 140 cv e Dxi 3 litri EEV Euro 5 da 150 cv. A Lione abbiamo provato su strada anche il Maxity Elettrico, gioiello tecnologico di cui Renault Trucks va giustamente fiera. Con le sue 2 tonnellate di carico utile e le sue dimensioni compatte, il Maxity Elettrico presenta le stesse qualità intrinseche dell'omologa versione a gasolio, riconosciuta per la sua efficienza negli ambienti urbani. Il motore elettrico non produce né emissioni inquinanti né CO2 e presenta anche il vantaggio di raggiungere la coppia massima in fase di avvio. Tutto ciò rende il veicolo particolarmente piacevole da guidare anche in strade strette e congestionate dal traffico.

Il **Renault Trucks Maxity** durante la prova di Lione. In basso a sinistra, il **Master** e a destra il **Maxity Elettrico**.

VERSATILI E FUNZIONALI E DALLA TECNOLOGIA AVANZATA

D WIDE E D ACCESS: ELEVATO TONNELLAGGIO A TUTTO VANTAGGIO DELLA COLLETTIVITÀ

A sinistra, un **D Access** per raccolta rifiuti. Sopra, il **D Wide**.

Per gli utilizzi che rientrano nella fascia che va dalle 18 alle 26 tonnellate, Renault Trucks propone due modelli D con ampie caratteristiche di versatilità e funzionalità: il D Wide e il D Access. D Wide propone una cabina di 2,3 metri e configurazioni 4x2 (18/19 t) e 6x2 (26 t). Adatto per le operazioni di distribuzione più svariate, D Wide è dotato di propulsori che fanno riferimento all'unità 7.7 litri DTI 8 con tre livelli di potenza: 250, 280 e 320 cv. I cambi sono di quattro tipi: manuale a sei o nove marce, automatico a 6 rapporti e automatizzato a 12 velocità. Due caratteristiche di rilievo del nuovo veicolo Renault Trucks: la prima riguarda il fatto che D Wide si muove con grande riservatezza, a vantaggio del comfort dell'autista: i livelli di rumore all'interno della cabina sono stati infatti ridotti del 35 per cento, che equivale a quasi 2 dB in meno. La seconda caratteristica è che la combinazione di sospensioni meccaniche e pneumatiche sul telaio, anteriormente e posteriormente, offre un'estesa gamma di opzioni a seconda dell'utilizzo a cui il veicolo viene destinato. Il D Access (da 18 a 26 t), il solo veicolo del mercato con cabina a pianale ribassato che disponga di una larghezza fuori tutto di 2,29 metri. Ciò gli permette per esempio di effettuare in modo ottimale la raccolta rifiuti in aree ristrette a limitato spazio di manovra, limitando al tempo stesso gli sforzi per accedere alla cabina. Un particolare non di poco conto se consideriamo i continui stop and go con conseguenti discese e risalite in cabina a cui sono sottoposti gli operatori della raccolta rifiuti urbana. La gamma Access prevede anche una cabina di 2,5 metri nonché configurazioni 4x2 e 6x2, nel primo caso relativa alle versioni 18/19 t, nel secondo alla versione da 26 t. La motorizzazione di riferimento è il DTI 8 da 280 e 320 cv, abbinabili al cambio manuale a 9 marce oppure all'automatizzato Allison 3000 a 12 rapporti, particolarmente adatto per le applicazioni di raccolta e trasporto rifiuti urbani e che ha tra le sue caratteristiche vincenti quella di passare automaticamente alla marcia neutra ogni qual volta il veicolo si ferma senza ulteriori azioni da parte del conducente. Con l'introduzione delle motorizzazioni Euro 6, D Access beneficia anche di un altro elemento tecnologicamente avanzato: un asse posteriore sterzante controllato elettronicamente che garantisce un'ottimale manovrabilità del mezzo alle basse velocità e una maggiore stabilità direzionale alle alte.

LA DUE GIORNI LIONESE HA PERMESSO DI TOCCARE CON MANO E PROVARE SU STRADA TUTTI I VEICOLI CHE FANNO PARTE DELL'OFFERTA DELLA LOSANGA NELLO STRATEGICO SETTORE DELLA DISTRIBUZIONE, DAL MASTER AL MAXITY FINO ALLA NUOVA GAMMA D CON D CAB 2M, D CAB 2.1M, D WIDE E D ACCESS.

che si basano su tecnologie riconosciute, adatte alle applicazioni urbane. Per esempio, Renault Trucks propone un sistema di post-trattamento che permette di ottenere un motore conforme alla normativa Euro 6, economo in termini di consumo di carburante. Il ricircolo dei gas di scarico (EGR) raffreddati permette di diminuire meglio le emissioni quando il motore è usato a basso regime. E nella stragrande maggioranza dei casi, la rigenerazione del filtro antiparticolato è automatica ed è ininfluente per il conducente che non deve quindi occuparsene. Dal punto di vista del design, il nuovo stile della gamma D è in linea con tutti i nuovi modelli Renault Trucks. E affinché i conducenti siano fieri di guidare il loro camion, la Casa francese propone loro anche un veicolo confortevole. Ne sono esempio i nuovi sedili ergonomici che beneficiano di nuovi rivestimenti in tessuto. In tutta la gamma D, i comandi utili sono situati a portata di mano e grazie alle numerose zone disponibili per sistemare gli effetti personali o altri oggetti utili per svolgere il lavoro, il conducente può organizzarsi al meglio. Inoltre, il cruscotto ergonomico, il volante pneumatico regolabile bidimensionale, il display digitale di grandi dimensioni e altri particolari hanno la precisa finalità di semplificare al massimo la vita dell'autista. Per quanto riguarda la sicurezza, Renault Trucks propone dispositivi importanti come il controllo di traiettoria ESC, il frenaggio a comando elettrico EBS, l'anti pattinamento ASR, l'aiuto per le frenate d'emergenza e quello per la partenza in salita Hill Start Aid e persino la sorveglianza dell'usura precoce delle pastiglie dei freni. 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.

In definitiva, il grande investimento effettuato per creare la nuova gamma D ha consentito a Renault Trucks di presentarsi sul mercato della distribuzione in una posizione di forza, potendo contare su prodotti di qualità nonché completi e puntuali servizi e soluzioni post-vendita. Con la consapevolezza di poter soddisfare la stragrande maggioranza delle esigenze espresse dai professionisti del settore.

AGILI E COMPATTI PER OTTIMIZZARE IL LAVORO

D CAB 2M E 2.1M: DUE NUOVE PROPOSTE CON IL PREGIO DELLA SPECIALIZZAZIONE

All'interno della nuova gamma distribuzione di Renault Trucks spiccano due modelli che delle dimensioni fanno un prezioso elemento di distinzione. Si tratta del D Cab 2m e del D Cab 2.1m. Specificamente pensato per le applicazioni urbane di medio tonnellaggio, il D Cab 2m, sviluppato in partnership con Nissan, è proposto nella classe di peso da 3,5 a 7,5 tonnellate. Il veicolo è proposto in configurazione 4x2. Grazie alle sue dimensioni compatte, combinate con la configurazione della cabina avanzata, D Cab 2m è facilmente manovrabile sulle strade e i vicoli cittadini e sulla versione da 7,5 t è anche possibile adottare la trasmissione automatizzata che rende la guidabilità ancora più facile.

Al pari di tutti i protagonisti delle nuove gamme della Losanga, l'allestimento interno del D Cab 2m è stato pensato per il comfort del conducente, con un cruscotto che propone tutti i comandi a portata di mano. Inoltre, la spaziosa cabina dispone di numerosi alloggiamenti che facilitano la vita del conducente a bordo. I motori Euro 6 DTI 3 da 150 e 180 cv, abbinati a una trasmissione manuale a sei marce o automatizzata a sei rapporti, offrono prestazioni di alto livello con una coppia elevata disponibile a partire da 1.200 giri/min. Altre caratteristiche di rilievo del modello sono il telaio del D Cab 2m derivato dai veicoli pesanti, la MTC di 11 tonnellate e la lunghezza carrozzabile che si estende da 2.900 a 6.400 mm. Per adattarsi a utilizzi molto diversi il D con cabina di 2 metri dispone di una larga gamma di passi, predisposizioni per l'allestimento e prese di forza. Senza dimenticare che la cabina può essere ribaltata a 45° per facilitare l'accesso al motore nel momento della manutenzione.

Particolarmente indicato per svolgere al meglio le attività della distribuzione vera e propria, quindi consegne, trasporto a temperatura controllata, cisterne e trasporto di materiali per l'edilizia, il D Cab 2.1m amplifica le potenzialità del fratello da 2 metri offrendo innanzitutto due configurazioni 4x2 e 4x4 con un tonnellaggio decisamente da truck (da 10 a 18 t) e più ampie alternative in termini di motorizzazioni. Il modello può infatti essere equipaggiato con il DTI 5 da 210 e 240 cv oppure con il DTI 8 da 250 e 280 cv. La scelta delle trasmissioni spazia dal manuale a sei o nove marce all'automatizzato a sei rapporti fino all'automatico a cinque o sei rapporti.

INTERVISTA

JEAN-MARC LANGE: "CELEBRIAMO IL FORTE LEGAME ESISTENTE TRA RENAULT TRUCKS E I SERVIZI PUBBLICI"

C'era anche Jean-Marc Lange, Vicepresidente divisione partnerships di Renault Trucks, ai Distribution Days di Lione. Il manager che si occupa dei prodotti sviluppati da Renault Trucks con partner - come non pensare al D Cab 2m nato dalla collaborazione con Nissan - ha parlato dell'importanza del settore della distribuzione e della necessità, per un costruttore di primo piano come Renault Trucks, di offrire una famiglia di modelli capaci di intercettare le molteplici esigenze degli utilizzatori professionali.

In cosa si distingue la gamma distribuzione di Renault Trucks dalla concorrenza?

"Con i Distribution Days vogliamo celebrare il legame profondo tra Renault Trucks e i servizi pubblici. Sin dalle origini, infatti, la Losanga propone soluzioni per le attività della distribuzione. Un anno fa abbiamo presentato la nuova gamma e con questo evento vogliamo nello specifico far testare sul campo i veicoli della distribuzione, un settore per noi strategico".

Qual è la caratteristica più importante che distingue la vostra gamma distribuzione?

"È una gamma adeguata per tutte le attività del settore. Attività che sono quanto mai vaste e disparate e comprendono sia gli interventi in ambito urbano che quelli regionali e quelli relativi ai servizi pubblici. Possiamo dividerle in tre categorie: le attività della distribuzione vera e propria, quindi consegne, trasporto a temperatura controllata, cisterne e trasporto di materiali per l'edilizia; le attività ambientali, che includono la raccolta rifiuti urbani e industriali e il relativo trasporto, la pulizia urbana, la manutenzione strade.

In questo ambito di intervento si segnalano i veicoli alimentati con carburanti alternativi; infine le attività di emergenza, che comprendono i veicoli antincendio, quelli per il trasporto di sostanze pericolose e i veicoli adibiti agli interventi di soccorso e per la sicurezza stradale".

Quanto è strategico il settore della distribuzione nei piani di sviluppo di Renault Trucks?

"Altamente strategico. Contiamo infatti di raddoppiare il fatturato relativo nei prossimi due anni. Senza contare che nei nostri piani c'è l'ampliamento della rete di vendita e assistenza del 30-40 per cento con conseguente forte potenziamento della forza lavoro e vendita dedicata al settore. Lavorare sulla gamma distribuzione e i servizi relativi per la clientela vuol dire non solo approcciare le problematiche connesse alle attività svolte dai veicoli e dai loro utilizzatori ma affrontare aspetti importanti come la riduzione della rumorosità di impiego dei mezzi, specie in ambito residenziale urbano, oppure la sostenibilità ambientale e le energie alternative. A questo proposito voglio ricordare che all'interno della gamma D viene offerta la possibilità di avere motorizzazioni Euro 6 compatibili con alimentazione biodiesel".

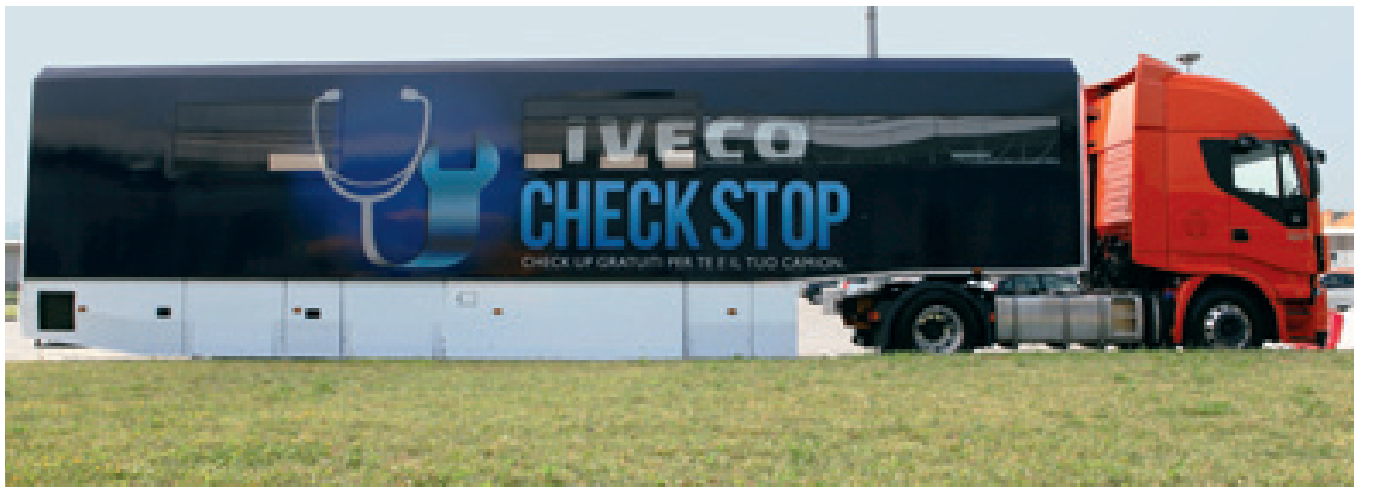
MAURO VEGLIA SPIEGA LO SPIRITO DELL'INIZIATIVA

CNH Industrial Village
VERSO IL TERZO COMPLEANNO

L'iniziativa Iveco Check Stop ha preso il via dal piazzale del CNH Industrial Village, che a settembre festeggerà il terzo anno dalla sua apertura. A fare gli onori di casa alla presentazione del progetto Mauro Veglia, padrone di casa come responsabile del Village nonché EMEA Commercial Services & Customer Care.

"CNH Industrial - ha spiegato Mauro Veglia - rappresenta 12 brand, è ramificato in ben 48 R&D Centres, numero che dimostra quanta gente sia impegnata a migliorare tecnologicamente i nostri veicoli anche sotto il profilo della sicurezza. Il Gruppo è nato da poco, nel settembre 2013, ma unendo brand storici; conta oltre 71.100 dipendenti e ha una dimensione mondiale: le sue attività per il 42 per cento si svolgono nel territorio EMEA (Europa, Middle East e Africa), per il 28 per cento in Nord America, per il 19 in Sud America e per la restante quota in Asia. Il nostro valore è determinato da come vengono condotte le attività come contributo a migliorare il presente e costruire il futuro".

In sostanza, i brand si rivolgono a soggetti differenti ma hanno in comune gli stessi valori. "Un esempio concreto - ha aggiunto il manager del costruttore torinese - è il bilancio di sostenibilità che definisce quanto un gruppo è sostenibile per attrarre investimenti: è il Global Reporting Initiative. Sul fronte dell'impegno sociale, va ricordato come il trasporto sia il secondo settore per morti in incidenti sul lavoro. Su quest'ambito il Gruppo ha investito molto sulla tecnologia che aiuta chi guida per ridurre la percentuale di incidenti, nei veicoli industriali così come negli autobus, dove la necessità è avvertita maggiormente, poiché l'autista trasporta vite umane. Ma in tutti i brand si è investito, anche in New Holland: tutti i mezzi sono dotati di ABS e la differenza si vede. Con l'iniziativa Iveco Check Stop proseguiamo su questa strada: aderiamo alla campagna FIA (Action for road safety) World Touring Car Championship per la sua potenza in fatto di comunicazione: riusciamo a raggiungere 500 milioni di persone attraverso la tivù, abbiamo personalmente invitato oltre 1.080 clienti e utilizzeremo i circa 800mila contatti della nostra pagina facebook".



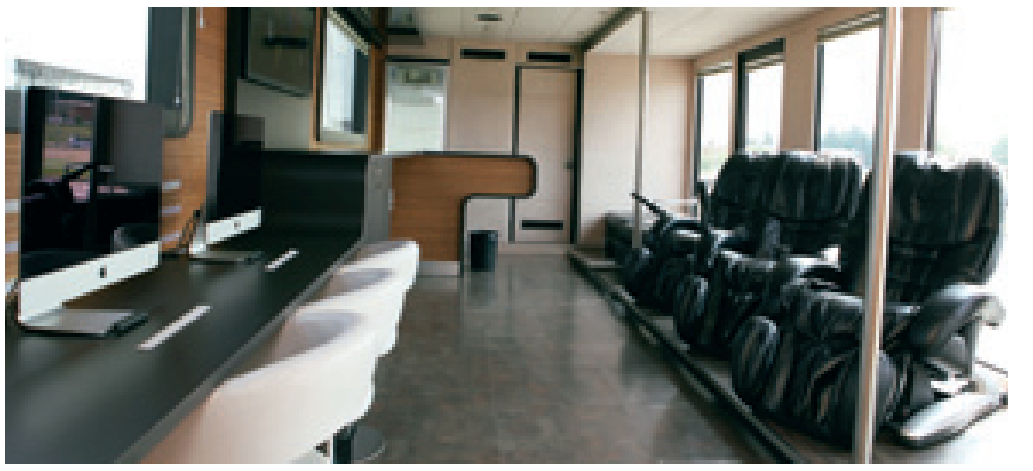
IVECO

Salute sotto controllo per camion e autista

MAX CAMPANELLA
TORINO

"Obiettivo di Iveco è giocare un ruolo da leader investendo risorse, attenzione e progetti. Tra questi rientrano iniziative sulla sicurezza: sui prodotti la sicurezza è garantita dai più avanzati sistemi che equipaggiano tutta la nostra gamma. Con la campagna Iveco Check Stop vogliamo prenderci cura della sicurezza di chi guida oltre che dei loro mezzi". In queste parole di Giuliano Giovannini, EMEA Product Marketing, è sintetizzato lo spirito dell'iniziativa che, partita da Torino, prevede la presenza in cinque tappe, distribuite su tutto il territorio nazionale, di un semirimorchio agganciato a un Iveco Stralis Hi-Way e attrezzato ad hoc per un servizio gratuito di controllo sullo stato di vigilanza, sonnolenza e fatica dell'autista e, nel contempo, di verifica delle funzionalità primarie del veicolo. A bordo dello Stralis, l'autista viene accolto in una relax hall, dotata di poltrone massaggianti e personal computer con connessione wi-fi. Una sala accanto è invece attrezzata di poltrona da visita, con impianto medico idoneo, e in ultimo una sala con scrivania per fornire la diagnosi e utili suggerimenti di prevenzione. Attivata in collaborazione con il Dinomgi (Dipartimento di Neuroscienze) dell'Università degli Studi di Genova e patrocinata da Ministero dei Trasporti, Aims (Associazione italiana medici del sonno), Dissal (Dipartimento di scienze della salute) dell'Università di Genova e da Uir (Unione interporti riuniti), Iveco Check-Stop viaggerà fino a fine luglio da Novara a Nola passando da Verona, Bologna e Roma, in sei interporti, tra i principali punti di traffico, laddove i camionisti hanno tempo sufficiente per fermarsi un attimo e prendersi cura di sé e del proprio compagno di viaggio. "Non necessariamente - ha precisato Giovannini - deve trattarsi di un camion Iveco: i trasportatori di ogni nazionalità e qualunque sia la marca del veicolo che guidano possono usufruire dei controlli previsti: sarà una visita veloce, per la verifica dei principali parametri, ma utile per il controllo di tutti i sintomi e i segni che contribuiscono a identificare un disturbo del sonno o della vigilanza che comportano sonnolenza alla guida. I morti sulle nostre strade sono tantissimi, troppi: siamo a oltre 2mila morti all'anno solo in Italia. Un brand come il nostro che intende impegnarsi a 360 gradi nell'ambito della società in cui opera, sotto il profilo dell'area economica, ambientale e sociale, non può restare a guardare. Questo è un modo, un tentativo di provarci: sulla base dei risultati che otterremo decideremo come proseguire e implementare l'iniziativa, allargandola ad altri Paesi europei o estendendola in altri punti di ritrovo dei trasportatori, quali possono essere ad esempio gli autogrill sulle autostrade. Sarà la Casa costruttrice ad andare dai conducenti e non il contrario come sempre avviene". Mentre gli autotrasportatori si sottoporranno a un test, completamente anonimo e gratuito, sulle problematiche legate al sonno, come eccessiva sonnolenza diurna, insonnia e apnee notturne, che verrà effettuato da personale medico del Dinomgi, nell'area esterna un'officina mobile si prenderà cura del mezzo occupandosi di due sottosistemi importanti: i sistemi d'illuminazione e segnalazione e gli pneumatici, con l'eventuale cambio gratuito di componenti non funzionanti. In caso di usura del battistrada, all'autista sarà segnalata la necessità di cambiarli. "L'obiettivo - ha concluso Giuliano Giovannini - è incontrare il maggior numero di autisti. Iveco è oggi in prima linea sulla sicurezza e lo stesso Stralis Hi-Way, cui è agganciato il semirimorchio, è un concentrato degli investimenti attuati sui sistemi di sicurezza: frenatura elettronica, adaptive cruise control che richiama automaticamente la frenatura con avviso acustico per allarmare l'autista, supporto al driver perché recuperi con una pausa quando necessario. A questi, affianchiamo un check up sul veicolo e uno sullo stesso driver mirato a individuare sintomi di affaticamento e disturbi relativi alla sonnolenza. Come nel caso del truck, l'autista viene visitato e dopo riceve informazioni e consigli per una corretta gestione dei tempi di riposo o su come ottimizzare il sonno, con la diagnosi di eventuali disturbi rilevati".

Mentre addetti specializzati misurano pressione dei pneumatici e verificano il funzionamento dei sistemi di segnalazione, il trasportatore viene invitato a una visita gratuita. Obiettivo: controllare e prevenire i disturbi del sonno. Un'iniziativa per i veicoli di ogni marca.



L'interno del semirimorchio per il servizio gratuito di controllo delle condizioni fisiche dell'autista.

La presentazione di **Iveco Check-Stop**. Da sinistra: **Mauro Veglia**, Responsabile del **CNH Industrial Village** nonché EMEA Commercial Services & Customer Care; **Giuliano Giovannini**, EMEA Product Marketing; **Mauro Chiotasso**, Amministratore Delegato del **Centro interportuale Merci** di Novara e membro del Consiglio Direttivo dell'**UIR** (Unione Interporti riuniti).

GLI INTERVENTI DI SERGIO GAMBARINO E MAURO CHIOTASSO

"Troppi i morti sulle strade: se ne parli"

Alla presentazione dell'iniziativa Iveco Check Stop è intervenuto Sergio Gambarino, docente del Dipartimento di Neuroscienze dell'Università di Genova. "Siamo di fronte - ha dichiarato il professor Gambarino - a una rivoluzione copernicana: sulla strada muoiono troppe persone e finalmente se ne parla anche in Italia. Su questo dato influiscono fattori umani per l'80 per cento, condizioni di veicolo e strada per il restante 20. Resta quindi lo zoccolo duro della cultura, del comportamento. Si stima che tra il 26 e il 50 per cento degli autisti soffre di OSAS, sindrome da apnea da sonno ostruttiva, i cui effetti sul cervello sono molto più pericolosi rispetto a droga e alcool. Si guarisce in una settimana ma bisogna saperlo: non basta un caffè. Occorre prestare più attenzione al nostro sonno: dormiamo per un terzo della vita e lì ci giochiamo un terzo della salute".

A rappresentare l'UIR (Unione Interporti riuniti) è intervenuto Mauro Chiotasso, Amministratore Delegato del Centro interportuale Merci di Novara che ospiterà l'iniziativa. "Gran parte della nostra attività - ha detto Chiotasso - si svolge in contatto con operatori del trasporto su gomma: ogni settimana passano da noi 200 treni e ogni giorno tra 500 e mille camion. Abbiamo aderito a questa iniziativa di alto livello proprio perché rivolta direttamente agli utenti. 13 su 24 interporti si sono dichiarati disponibili ad ospitare lo Stralis Hi-Way: non resta che attendere che i trasportatori colgano quest'opportunità"

NUOVO STRALIS E6

- Hi-Technology & Telematics - touch screen con sistema di navigazione IVECONNECT e valutazione dello stile di guida (DSE), lo strumento per la riduzione dei consumi.
- Hi-Performance & Efficiency - prestazioni eccellenti senza perdere di vista i consumi e l'ecologia.
- Hi-Comfort & Ergonomics - cabina progettata sulle esigenze del cliente per rendere ogni viaggio più piacevole e confortevole.

Nuovo Stralis Euro 6: Campione di produttività.

Numero verde
800-800288

IVECO
WWW.IVECO.IT

Iveco con
EXPO MILANO 2015

Offerta valida fino al 31/07/2014, salvo esaurimento scorte, presso le concessionarie Iveco aderenti. Modello di riferimento Iveco Stralis Hi-Road AT440S46T/P. Valore di fornitura 80.000€. Leasing a 60 mesi: primi 12 canoni da 999€; successivi 48 canoni 1.375,2€; Tan 6,95%; anticipo 15%; riscatto 5%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Capital, per le condizioni contrattuali fare riferimento ai Fogli Informativi disponibili presso le Concessionarie. Garanzia 3 anni sulla catena cinematica: dettagli della copertura disponibili presso le concessionarie Iveco aderenti. Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. L'immagine è a solo scopo illustrativo.

VOLVO TRUCKS

Sulla cresta dell'onda

IL 4 OTTOBRE PRENDE IL VIA LA REGATA VOLVO OCEAN RACE E PER CELEBRARE L'EDIZIONE 2014-2015 LA CASA SVEDESE PRESENTA UNA VERSIONE SPECIALE DELL'FH E DELL'FH16 ISPIRATA ALLA COMPETIZIONE. IL MODELLO VOLVO OCEAN RACE SPECIAL EDITION PUÒ ESSERE GIÀ ORDINATO.

GUIDO PRINA
GÖTEBORG

Volvo sfida le correnti oceaniche e si piega alla dura legge del mare per dimostrare il valore del brand e dei suoi prodotti. Il prossimo 4 ottobre prenderà il via la regata più dura al mondo, la Volvo Ocean Race, e per celebrare degnamente l'edizione 2014-2015, la dodicesima, il costruttore svedese presenta una versione speciale dell'FH e dell'FH16 ispirata proprio alla competizione marittima. L'ammiraglia del trasporto a lungo raggio si misura dunque con una competizione velica celebre per le sue caratteristiche impegnative.

"Si tratta di camion esclusivi con una 'marcia in più' - ha spiegato Nigel Atterbury, designer in Volvo Trucks - destinati a quei trasportatori per i quali il proprio camion è motivo di orgoglio e che vogliono partecipare al fermento e alla competitività che la Volvo Ocean Race rappresenta. Abbiamo integrato il dinamico design a onde di Volvo Ocean Race con le linee originali del camion per dare vita a un'espressione di forza e armonia".

I Volvo FH e FH16 nell'edizione speciale Volvo Ocean Race sono caratterizzati da "The Splash", la particolare grafica Volvo Ocean Race, posta sui lati della cabina, nonché dal logo Globetrotter Volvo Ocean Race, dai simboli Volvo Ocean Race all'interno e all'esterno e dagli speciali tappetini. Per la cabina, è possibile scegliere tra due colori appositamente selezionati: il blu scuro Dark Knight Pearl e il grigio Millennium Silver Metallic. Dettaglio non secondario: il modello Volvo Ocean Race Special Edition può già essere ordinato. A disposizione dei clienti che vorranno aggiudicarsi l'edizione speciale ci sono le cabine Globetrotter e Globetrotter XL.

La regata prenderà il via il 4 ottobre 2014 da Alicante, in Spagna, per concludersi il 27 giugno 2015 a Göteborg, in Svezia, quartier generale di Volvo. Sono previste tappe nei porti di Città del Capo (Sudafrica), Abu Dhabi (Emirati Arabi Uniti), Sanya (Cina), Auckland (Nuova Zelanda), Itajaí (Brasile), Newport (USA), Lisbona (Portogallo), Lorient (Francia) e L'Aja (Paesi Bassi). La distanza totale coperta dalle imbarcazioni e dai loro coraggiosi equipaggi lungo le rotte dei mari del mondo è di 38.729 miglia nautiche.

VOLVO TRUCKS

La specializzata offerta motoristica Euro 6 è ora completa

G. TOSCANO
GÖTEBORG

Volvo Trucks archivia con successo il capitolo Euro 6. Con l'avvio delle vendite del nuovo FH16 Euro 6, confermatosi con la versione da 750 cv il motore da camion più potente al mondo, si completa l'offerta motoristica della casa svedese per l'Euro 6. Sono in tutto cinque i motori proposti sul mercato, con molte soluzioni in comune ma con peculiarità costruttive specifiche che ne specializzano l'applicazione e ne identificano il carattere. La disponibilità in produzione dei motori Euro 6 per Volvo era già iniziata nel dicembre 2012 con la versione da 460 cv del D13K, proposto con largo anticipo rispetto a quanto stabilito dalla normativa per tutti quei paesi europei nei quali l'adozione preventiva era stata incentivata da iniziative locali di supporto oppure spinta da tariffazioni favorevoli sui pedaggi autostradali per i veicoli già corrispondenti alla nuova norma.

La parte più consistente dell'evoluzione in Euro 6 è avvenuta però tra l'estate e l'autunno dello scorso anno con la presentazione delle motorizzazioni D8K e D5K per le gamme medio-leggere FE-FL e il D11K e il D13K per i pesanti.

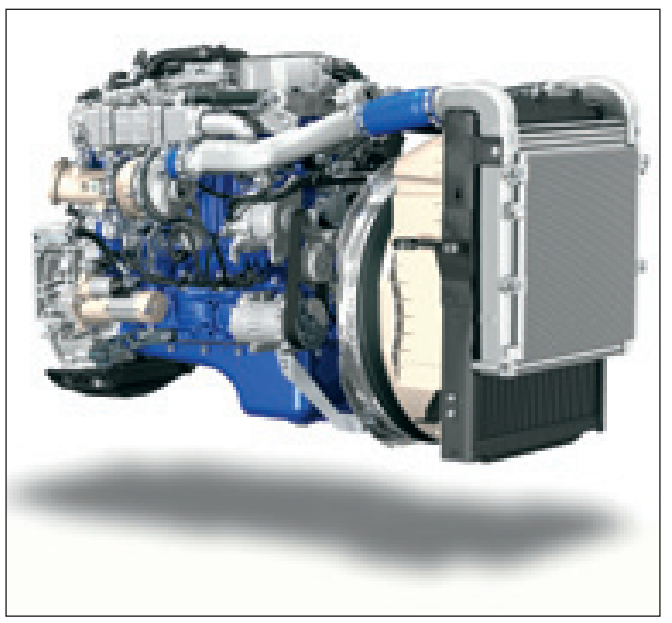
Pur a fronte di una comune impostazione a 6 cilindri in linea (con l'unica eccezione del 4 cilindri per i modelli della famiglia FL) con albero a camme in testa e distribuzione nella parte posteriore del motore, ciascuno dei propulsori proposti presenta delle peculiarità, adottate per combinare in ogni ambito le prestazioni richieste dai clienti nel rispetto dei limiti imposti dalla normativa Euro 6.

Per questi motivi, Volvo Trucks non si è affidata a un'unica soluzione da declinare univocamente su tutte le piattaforme motore ma, al contrario, ha scelto differenti soluzioni per quanto riguarda la sovralimentazione, i sistemi di iniezione e di controllo delle emissioni.

Ne sono nati 5 motori con caratteristiche specifiche che, di fatto, ne caratterizzano nell'uso il comportamento e le prestazioni. Due esempi su tutti riguardano il sistema di controllo delle emissioni e il sistema di iniezione. Nel primo caso, 3 motori dei 5 proposti, ossia il D5K, il D8K e il D16K, abbinano una fase di riduzione degli inquinanti direttamente nel motore tramite un circuito EGR raffreddato con un sistema di post-trattamento SCR affiancato dal filtro particolato, mentre i rimanenti due motori, il D11K e il D13K, utilizzano la cosiddetta tecnologia eSCR (SCR esteso) che effettua il controllo e trattamento dei gas di scarico a valle direttamente nel gruppo catalizzatore.

Il secondo esempio è la scelta del sistema di iniezione, con il common rail presente su tutti i motori eccetto il D13K, sul quale Volvo ha confermato l'impiego degli iniettori pompa a controllo elettronico, soluzione fino a ora adottata con ottimi risultati in termini di affidabilità, durata, prestazioni e consumi.

In coerenza con queste scelte, lo studio della sovralimentazione ha tenuto conto anche del potenziale ambito di impiego dei motori per coniugare prestazioni all'altezza delle attese, contenimento dei consumi e rispetto dei limiti sulle emissioni.



Sono state avviate le vendite del nuovo **Volvo FH16 Euro 6**: la versione da 750 cv certifica il motore da camion più potente al mondo.

FERRARESI PUNTA A ULTERIORI INVESTIMENTI

Dopo il metano un'altra scelta coraggiosa di Niinivirta

Lungo quasi 9 metri e alto più di 3 metri e mezzo, a propulsione completamente elettrica, Newton è dotato di batterie agli ioni di litio e capace di un'autonomia di 200 km. È la soluzione ideale per le consegne voluminose nella famosa "zona C", l'area del centro di Milano in cui ha la piena facoltà di accedere senza alcuna restrizione in qualsiasi ora del giorno e della notte. Nasce negli Usa, nel sito della Casa inglese Smith dalla quale Niinivirta Transport l'ha acquistato con un investimento di 160mila euro, a fronte dei circa 70mila che, a parità di portata, sarebbero occorsi per l'acquisto di un veicolo a gasolio. "Abbiamo fatto una scelta coraggiosa - afferma Paolo Ferraresi, Presidente e Amministratore delegato di Niinivirta Transport - e all'avanguardia nel mondo del trasporto pesante, investendo in un settore tecnologico completamente nuovo per ciò che riguarda il mondo dei trasporti. È una sfida, ma noi ci crediamo e siamo convinti che il settore delle consegne in città, soprattutto nei centri storici, sarà sempre più appannaggio dei mezzi a emissioni zero. Oggi apriamo una strada, che è quella del trasporto visto sotto l'ottica della tutela ambientale: confidiamo nell'emulazione della concorrenza per dimostrare che anche i trasportatori possono fare la loro importante parte nella salvaguardia dell'ambiente". Newton va ad affiancare un omologo, per portata, che viaggia a gas metano, propulsione che Niinivirta sceglie per le lunghe percorrenze. Ne acquisteranno altri totalmente elettrici? "Certamente! L'obiettivo è implementare la flotta con veicoli di questo tipo, non intendo fermarmi qui", ha risposto determinato Ferraresi.

CONTINENTAL

Con il truck Newton trasporto eco-friendly

Niinivirta Transport ha inserito nella flotta uno Smith da 10 t. Il progetto gode del patrocinio della Provincia di Milano che ha promesso colonnine di ricarica in ogni casa cantoniera e scuola superiore. Gainza: "Un veicolo all'avanguardia nel segmento dei medio-pesanti".

MAX CAMPANELLA
MILANO

Circolare da San Babila a piazza Duomo per allungarsi fino a Porta Venezia e poi tornare verso il castello Sforzesco: un'impresa per una vettura figurarsi per un camion. Poi c'è l'Area C. "Tutti problemi superati se ci fossero più camion come Newton", ha dichiarato Giovanni De Nicola, Assessore ai Trasporti della Provincia di Milano, nel presentare il primo autocarro completamente elettrico in viaggio sulle strade italiane. Frutto di una strategia pubblico-privato, Newton è stato acquistato da Niinivirta Transport, player nazionale nel trasporto merci tra Italia e Scandinavia, dal costruttore inglese Smith, specializzato nella produzione di truck medio-pesanti. Con il supporto della Provincia di Milano, che sta lanciando un progetto di mobilità della logistica teso a favorire le trazioni eco sostenibili con l'arrivo - in tutte le case cantoniere e nelle scuole superiori - di una rete di colonnine per la ricarica elettrica, Paolo Ferraresi, Presidente di Niinivirta Transport, società che ha sede a Tribiano, nel milanese, si è fatto promotore dell'acquisto di un autocarro da 10 t a propulsione al cento per cento elettrica. Il veicolo ha subito preso servizio per le consegne nei negozi del centro del capoluogo lombardo e lo si vedrà presto in altri capoluoghi di provincia del Nord Italia, centri tutti off-limits nelle ore diurne per i normali veicoli a motore termico. All'evento Newton, insieme a Ferraresi e De Nicola sono intervenuti Novo Umberto Maerna, vicepresidente della Provincia di Milano, Daniel Gainza, Direttore Commerciale Continental CVT Italia, ed Ettore Fusco, Sindaco di Opera, una delle città che vedranno passare Newton e in prima linea nella realizzazione di una rete infrastrutturale per la ricarica dei veicoli elettrici. "In Newton - ci ha spiegato Daniel Gainza - c'è tanta Continental: non ci siamo lasciati sfuggire l'occasione di equipaggiare un autocarro all'avanguardia nel mondo del trasporto medio-pesante, intervenendo su componenti essenziali per la sua gestione". L'aspetto più evidente della cooperazione sono gli pneumatici: Continental LSR 1+ di misura 225/75R17.5 (129/127M), montati allround su tutti gli assi. LSR 1+ è il più moderno degli pneumatici destinati agli autocarri medio-pesanti e, rispetto al suo predecessore, guadagna in scorrevolezza grazie alla riduzione di oltre il 10 per cento della resistenza al rotolamento. "Ciò è tanto più importante nell'impiego su veicoli elettrici - ha detto il manager Continental - in quanto il ridotto assorbimento di energia prodotto dalla scarsa resistenza al rotolamento consente cicli di utilizzo più lunghi della carica degli accumulatori, e di conseguenza più chilometraggio fruibile". Le moderne mescole messe a punto dai tecnici della Casa di Hannover, in abbinamento con una raffinata struttura della carcassa, dotata di rivestimento interno AirKeep a elevata tenuta d'aria, e a un disegno del battistrada estremamente lineare, a spalle robuste con cordonature continue dotate di ridotte scanalature oblique rispetto al senso di rotolamento, contribuiscono a rendere LSR 1+ una delle coperture più ecologiche nel proprio settore di impiego. "Newton LSR 1+ viene utilizzato anche sull'asse trattivo - ha precisato Daniel Gainza - nonostante lo pneumatico nasca per utilizzo prevalente su assi liberi o sterzanti. Questo perché, in considerazione dell'utilizzo urbano, va a migliorare ancor più le performance riferite alla rolling del veicolo rispetto all'uso classico sugli equi-portata autocarri a gasolio, equipaggiati generalmente con disegno lineare sull'asse direzionale e disegno trattivo sull'asse motore. Senza controindicazioni in termini di aderenza e trazione, si guadagna in silenziosità e resistenza al rotolamento: l'unico rumore è quello dello pneumatico sull'asfalto". Newton è anche equipaggiato con il sistema di monitoraggio della pressione di gonfiaggio degli pneumatici: il ContiPressureCheck con il quale praticamente la gomma "parla di sé". "Si tratta - ha detto ancora Gainza - di un sistema di misurazione montato all'interno del pneumatico. Tramite un sensore, collegato via wireless al ricevitore centrale, il sistema elabora i dati su pressione e temperatura, memorizza le segnalazioni e le invia in tempo reale alla centralina e al display posizionato nella cabina di guida. In questo modo il conducente può adottare subito misure correttive per impedire danni al pneumatico".

Da sinistra: **Paolo Ferraresi**, Presidente e Amministratore delegato di **Niinivirta Transport**; **Daniel Gainza**, Direttore Commerciale **Continental CVT Italia**; **Ettore Fusco**, Sindaco di Opera.

DALLA GOMMA "CHE PARLA" AL TACHIGRAFO DIGITALE VDO

Nell'equipaggiamento c'è tanta Continental

Da sempre attenta al discorso ambientale, Continental ha messo in Newton tutto il suo know-how non solo in relazione ai pneumatici ma anche alla componentistica di cui la Casa di Hannover è produttore globale. Oltre al ContiPressureCheck, un ruolo importante è giocato dalla strumentazione di ultima generazione VDO, marchio del Gruppo Continental. "Sul mezzo - ha spiegato Daniel Gainza, Direttore Commerciale Continental CVT Italia - è installata l'ultima versione del tachigrafo digitale VDO, il DTCO 2.1 Active, completo del modulo GeoLoc, che registra i dati sulla posizione del mezzo. Il tachigrafo installato permette all'autista di ricevere messaggi di avviso che riguardano, ad esempio, la fine della sosta o l'approssimarsi del momento in cui scaricare i dati della Carta Conducente. La nuova versione include inoltre la funzione VDO Counter, che permette di visualizzare in tempo reale ore di guida e di riposo". Dopo Gran Bretagna, Stati Uniti e Germania è ora la volta dell'Italia: un autocarro completamente elettrico in servizio per le consegne e Continental fa parte del progetto di sviluppo di un trasporto che ha l'obiettivo del rispetto dell'ambiente. Prevede una crescita di mercato per i veicoli elettrici? "Da qui al 2020 - ci ha risposto Gainza - sicuramente sì. Molto dipenderà da quanto riusciremo a convincere i trasportatori che non c'è nulla di aleatorio: il camion è qui, è pronto, funziona e lavora. Non possiamo delegare al mercato delle vetture l'opportunità della trazione elettrica: l'immissione di CO2 nell'atmosfera è chiaramente maggiore da parte di veicoli industriali e autobus. Le merci nei centri ci devono arrivare e un camion come questo, anche per le sue dimensioni, risolve il problema dell'inquinamento e della congestione viabilistica".

FABIO BASILICO
MÜNSINGEN

MERCEDES-BENZ

RING PER PESI MASSIMI

IL SUGGESTIVO DRIVING EVENT ORGANIZZATO A MÜNSINGEN HA OFFERTO LA POSSIBILITÀ DI VEDERE ALL'OPERA I NUOVI GIGANTI DEL TRASPORTO STRADALE PESANTE "MADE IN STOCCARDA". DURI E PURI, ACTROS E AROCS SLT HANNO DIMOSTRATO TUTTA LA LORO POTENZA ED EFFICIENZA GRAZIE A UNA DOTAZIONE TECNOLOGICA DI ASSOLUTA AVANGUARDIA. MERCEDES-BENZ HA COSÌ PROGETTATO DUE VERI SPECIALISTI DI ALTO LIVELLO PER QUESTO SEGMENTO DI APPLICAZIONI ESTREMAMENTE IMPEGNATIVO.

Sull'ampio piazzale dell'area test drive scelta da Mercedes-Benz all'interno della vasta area delimitata dall'ex base militare di Münsingen, Actros e Arocs SLT fanno la loro impressione come autoarticolati con semirimorchi lunghissimi e dal peso di centinaia di tonnellate. Non è una prova qualunque quella organizzata dalla Stella. A Münsingen vanno in scena i veicoli della gamma SLT, ovvero i grossi calibri per i trasporti stradali più pesanti e gravosi. In una parola: eccezionali. Ecco per esempio l'Actros 4163 LS 8x4 con massa complessiva dell'autoarticolato di 170 t, lunghezza complessiva di 21 m: qui il perno di accoppiamento per carichi pesanti è tirato e sostenuto dall'Actros più pesante e grande tra quelli prodotti in serie. Con una potenza di 625 cv e una coppia di 3.000 Nm messe a disposizione dal nuovo sei cilindri in linea da 15.6 litri OM 473 Euro 6, il "bestione" con la Stella ha tutta l'aria di sapere il fatto suo. Alla trasmissione provvede il cambio a innesti frontali a 16 marce G 280-16 con Powershift Mercedes 3. Della regolazione integrata di motore e trazione si occupa inoltre la frizione idraulica con Turbo Retarder che permette di eseguire con l'Actros SLT del peso di 250 t partenze e manovre con facilità e precisione quasi millimetrica.

SLT è appunto l'abbreviazione di Schwer-Last-Transporter, ovvero veicolo per trasporti pesanti.

Mercedes-Benz ha così progettato un vero specialista di alto livello per questo segmento estremamente impegnativo, e senza dubbio suggestivo, degli autotrasporti.

Il design degli SLT è particolare e nei dettagli denota che non ci troviamo davanti ad Actros e Arocs "tradizionali". Incisivi dal punto di vista estetico e tecnicamente funzionali risultano per esempio i rivestimenti laterali della torre di raffreddamento dietro la cabina di guida, con grandi prese d'aria sul lato

INTERVISTA

ULRICH BASTERT: "I CLIENTI POSSONO RIPORRE PIENA FIDUCIA NEL LORO SLT"

Nel suo intervento alla presentazione ufficiale del Driving Event 2014 di Actros SLT e Arocs SLT, Ulrich Bastert, Head of Sales & Marketing di Mercedes-Benz Trucks, ha sottolineato i numerosi vantaggi pratici che gli acquirenti di questo genere di veicoli possono trarne.

Cosa si devono aspettare gli acquirenti dalla gamma SLT?

"Gli acquirenti del nuovo SLT potranno trarre vantaggio da una gamma di veicoli altamente specializzati prodotta da un unico fornitore, con componenti perfettamente armonizzati tra loro: motore, cambio e assali portano tutti la Stella. Il veicolo base dell'SLT viene prodotto nella fabbrica di veicoli industriali di Wörth e completato a Molsheim (Francia) presso la società affiliata CTT (Custom Tailored Trucks)".

Come è strutturata la gamma?

"Mercedes-Benz produce il nuovo SLT in una vasta gamma di versioni. Quella di maggiore spicco, sotto ogni aspetto, è l'Actros SLT con sospensioni pneumatiche dotato delle spaziose cabine GigaSpace e BigSpace da 2,5 m di larghezza. L'Arocs SLT con sospensioni meccaniche, realizzato sulla base del robustissimo Arocs Grounder, è disponibile oltre che con la cabina BigSpace anche con la cabina StreamSpace da 2,3 m di larghezza. Il cliente può contare su una vasta scelta di prodotti in termini di configurazione e numero degli assali, nonché di versioni di passo (distanza tra il primo asse anteriore e il primo asse posteriore traente). Al centro della gamma figurano le versioni a quattro assi. In questa configurazione, il peso complessivo tecnicamente ammesso per il veicolo si aggira sulle 41 t, mentre il carico singolo sugli assi anteriori e posteriori corrisponde rispettivamente a 9, 8 e 2x13 t. Nei mercati di esportazione è consentito un incremento del peso complessivo del trattore stradale fino a un massimo di 48 t per l'Arocs 8x8. Il peso complessivo ammesso dell'autoarticolato, per tutti i modelli, equivale a 250 t".

Cosa ci può dire sulla scelta delle motorizzazioni?

"Il modello SLT è spinto dal sei cilindri in linea OM 473 Mercedes-Benz. Il propulsore BlueTec 6 si distingue per 15.6 litri di cilindrata, potenza massima di 625 cv e coppia fino a 3.000 Nm. Massime prestazioni e capacità di resistenza sono le caratteristiche di maggiore spicco di questo motore. Già poco al di sopra del regime minimo, in tutte le versioni si può disporre di circa 2.500 Nm. Il suo regime nominale pari a 1.600 giri/min si presenta straordinariamente basso, traducendosi in un'eccezionale potenza nella fascia di esercizio principale. Ne risultano un'elasticità e una capacità di ripresa straordinarie che rappresentano un notevole vantaggio, soprattutto nei trasporti pesanti. Lo stesso vale per la risposta tanto spontanea quanto vigorosa del motore ai movimenti del pedale dell'acceleratore. L'OM 473 è complessivamente disponibile in tre livelli di potenza: 517 cv con coppia massima di 2.600 Nm, 578 cv e 2.800 Nm e 625 cv e 3.000 Nm".

Ci sono alternative per chi trasporto pesi non eccessivi?

"L'SLT, come trattore stradale pesante tecnologicamente avanzato ed estremamente robusto, è predisposto per resistere alle massime sollecitazioni possibili. Per chi può rinunciare a questa caratteristica e trasporta pesi complessivi non superiori a 120 t, oppure viaggia in prevalenza su strade dal profilo topografico poco impegnativo, l'SLT può anche essere ordinato nella versione 'Semi-SLT' priva di frizione con Turbo Retarder e dell'impianto di raffreddamento supplementare. In caso di omologazioni individuali, a seconda dell'equipaggiamento e del settore d'impiego, è possibile raggiungere un peso complessivo dell'autoarticolato pari a 150 t, anche se con determinate limitazioni".

A BORDO DI UN AROCS 4145 8X4 TRK IN AZIONE NELLO STERRATO

L'OFF ROAD NON SCENDE MAI A COMPROMESSI

Il Driving Event di Münsingen ha anche offerto ai giornalisti la possibilità di testare su un percorso sterrato particolarmente impegnative le qualità di un Arocs 4145 8x4 TRK, cioè dotato di frizione con Turbo Retarder. Questo vuol dire che in aggiunta al cambio PowerShift totalmente automatico di serie, a richiesta è disponibile per Arocs anche la frizione con Turbo Retarder TRK. Così come sempre a richiesta è ancora disponibile la versione con comando del cambio manuale. La TRK dell'Arocs è abbinata ai motori a sei cilindri in linea delle Serie Heavy Duty OM 471 e OM 473. Gli Arocs equipaggiati con la nuova TRK e il cambio PowerShift a 16 marce per svolgere i trasporti più pesanti provengono di norma dalla robusta famiglia Grounder del modello della famiglia Mercedes specializzato nell'off road.

Proprio accanto alla Panzeringstraße su cui circolano i nuovissimi SLT per i trasporti pesanti con una massa complessiva di ben 170 t, sono pronti per la prova off road anche i ribaltabili Arocs a pieno carico (ghiaia). Il quattro assi da 41 tonnellate ha una potenza massima di 450 cv. Al centro dell'attenzione c'è il test della frizione con Turbo Retarder. Il driver spinge il selettore in avanti, rilascia il freno di stazionamento e aspetta: l'Arocs non si muove di un millimetro. Questo perché la frizione turbo non è un convertitore di coppia. Di conseguenza, l'autocarro non tende neanche a muoversi lentamente. Soltanto premendo lievemente sul pedale dell'acceleratore la frizione turbo si riempie d'olio e subito la potenza del motore si trasmette al cambio. La spia di controllo verde si accende e l'Arocs comincia a muoversi. Ben presto finisce la fase di avviamento puramente idraulica: già alla sesta di 16 marce in piano, dopo un percorso di pochi metri, viene raggiunto il numero di giri necessario per l'innesto, dopodiché la frizione ad attrito si assume il compito della trasmissione della coppia motrice senza perdite di potenza.

Se ripetiamo tutta la procedura dall'inizio ma con la funzione di manovra inserita ci si accorge che con una potenza chiaramente udibile e percepibile, la coppia del motore spingendo avanti si oppone al freno di stazionamento ancora inserito. Una volta rilasciato il freno, l'Arocs parte subito lentamente, richiedendo adesso l'intervento del freno di esercizio. Questa funzione va incontro ai desideri di tutti quei conducenti che, avendo guidato in passato un autocarro dotato di convertitore di coppia con frizione meccanica, non vogliono perdere la sensazione dello spunto lento in contrasto con l'azione del freno a cui sono abituati. La frizione turbo svolge in modo egregio la funzione di partenza senza alcun arretramento del veicolo anche nelle condizioni più avverse: dopo essersi fermato su una pendenza dichiarata del 27 percento, il ribaltabile 8x4 padroneggia la ripartenza con grande disinvoltura. Il secondo rapporto è stato da tempo inserito come marcia di spunto più idonea dal PowerShift, naturalmente preselezionato con il programma di innesto "Off-Road".

Il freno di stazionamento non viene neanche utilizzato, perché la breve sosta sulla ripida pendenza viene gestita molto meglio dal sistema di ausilio alla partenza del freno di esercizio che agisce su tutte le ruote. Con il passaggio dal pedale del freno all'acceleratore, la spia verde della frizione turbo segnala quasi contemporaneamente l'inizio della fase di riempimento. A questa fase segue una partenza completamente senza alcun arretramento. E se a questo punto, si toglie lievemente il piede dall'acceleratore, è possibile facilmente far scivolare lentamente all'indietro il pesante Arocs lungo la pendenza.

In definitiva, un Arocs dotato di TRK non potrebbe mai impedire a qualcuno di procedere con sicurezza sui terreni più impervi e di effettuare manovre ad altissima precisione.

destro. Questi flap in materiale sintetico rinforzato con fibre di vetro riprendono il profilo della cabina, prolungandolo visivamente. Oltre all'impianto di raffreddamento per il motore e la frizione con Turbo Retarder, la torre di raffreddamento contiene anche l'impianto idraulico, il serbatoio dell'aria compressa e quello del carburante.

Pur basandosi inconfondibilmente sui modelli Actros e Arocs, SLT possiede come tratto distintivo un elemento centrale del paraurti (disponibile però a richiesta) con un supporto anteriore per il gancio di traino rinforzato da utilizzare negli interventi di spinta. A tale scopo, in questo punto sono previsti appositi raccordi dell'impianto frenante e idraulico, nonché gradini d'accesso integrati per le attività di manutenzione. In cabina, la filosofia Mercedes-Benz associata alla funzionalità e al comfort trova piena conferma. Del resto, i progettisti di SLT hanno attinto alla vasta gamma di cabine dei modelli Actros e Arocs, scegliendo tre spaziose varianti per i trasporti di linea. L'Actros SLT è proposto con sospensioni pneumatiche in abbinamento alle cabine GigaSpace e BigSpace da 2,5 m di larghezza. La GigaSpace sorprende per la sua abbondanza di spazio e garantisce un'altezza interna fino a 2,13 m, un'ampia libertà di movimento e uno straordinario volume di stivaggio. L'Arocs SLT con sospensioni meccaniche è disponibile con la spaziosa cabina BigSpace da 1,99 m di altezza interna. La superficie del letto è larga 750 mm e può arrivare fino a 2.200 mm di lunghezza. A richiesta, SLT può essere dotato anche di un secondo letto superiore con uguali caratteristiche.

L'Actros SLT con sospensioni pneumatiche è disponibile nelle seguenti varianti: 6x4, passo 3.400 mm o 4.000 mm; 8x4, passo 4.000 mm. L'Arocs SLT con sospensioni meccaniche è proposto nelle varianti: 6x4, passo 3.300 mm o 3.900 mm; 6x6, passo 3.900 mm; 8x4, passo 3.900 mm; 8x6, passo 4.200 mm; 8x8, passo 4.850 mm. Per quanto riguarda le motorizzazioni, la scelta di Mercedes-Benz è stata l'OM 473, sei cilindri in linea BlueTEC da 15.6 litri Euro 6 disponibile in tre livelli di potenza: 380 kW/517 cv a 1.600 giri/min con coppia massima di 2.600 Nm a 1.100 giri/min; 425 kW/578 cv a 1.600 giri/min e 2.800 Nm a 1.100 giri/min; 460 kW/625 cv a 1.600 giri/min e 3.000 Nm a 1.100 giri/min. Tra le particolari caratteristiche del motore figura la raffinata tecnologia Turbocompound, uno dei fattori che più contribuiscono a garantire le sue elevate prestazioni. Il termine Turbocompound indica una seconda turbina, collocata a valle del turbocompressore a gas di scarico. Essa sfrutta la temperatura residua dei gas di scarico dopo che hanno attraversato il turbocompressore per incrementare ulteriormente l'efficienza del motore. La potenza recuperata dall'energia dei gas caldi viene trasmessa attraverso un albero e una frizione idrodinamica a un treno di ingranaggi, per poi arrivare direttamente all'albero motore. Il conducente percepisce direttamente gli effetti della tecnologia Turbocompound attraverso una ripresa ancora più spontanea del motore già ai bassi regimi. Contemporaneamente, in presenza di carichi elevati - tipici per l'impiego dei trattori stradali pesanti - si registra una riduzione dei consumi. Un elemento di grande importanza per i trasporti pesanti è rappresentato dal potentissimo freno motore a decompressione sovralimentato "High Performance Engine Brake" dell'OM 473. L'attivazione del freno motore avviene in due stadi tramite il comando a destra del piantone dello sterzo. La straordinaria potenza del freno motore arriva fino a 475 kW/646 cv. In questo modo, il conducente dell'SLT, nelle discese, può tenere a bada anche le masse più voluminose con sicurezza e senza usura dei componenti.

Pur basandosi sui modelli **Actros** e **Arocs** di serie, i modelli **SLT** posseggono dei tratti distintivi che li qualificano e li rendono unici.

Altro particolare interessante è che la trasmissione è affidata al cambio G 280-16 Mercedes con comando automatico del cambio PowerShift Mercedes 3 di ultima generazione, l'unico gruppo automatizzato a 16 marce adottato su un trattore stradale pesante. Per l'impiego a bordo dell'SLT, i progettisti hanno rinforzato il cambio, permettendogli di trasmettere pienamente la coppia massima di 3.000 Nm anche alle marce più basse. Il PowerShift 3 riconosce anche la fase di rilascio in discesa, mantenendo la marcia innestata per favorire la massima potenza frenante del motore e della frizione con Turbo Retarder.

Per le esigenze di impiego dell'SLT sono stati messi a punto diversi programmi con varie modalità di marcia. In questo modo, chi acquista un SLT può scegliere tra i programmi di marcia "power" (processi di innesto eseguiti a regimi più elevati) o "heavy" (cambi marcia veloci a regimi ancora più alti). All'interno di ciascun programma sono disponibili diverse modalità di marcia.

Appositamente per l'SLT, Mercedes-Benz ha anche progettato la modalità di marcia "heavy". In questo caso, rispetto alla modalità "power", i punti d'innesto sono spostati ancora più in alto, i cambi marcia hanno luogo con estrema rapidità secondo la coppia richiesta al momento, mentre le marce di norma non vengono saltate.

In questo modo l'SLT è in grado di superare anche le situazioni di guida più difficili, come ad esempio la partenza con un peso complessivo dell'autoarticolato pari a 250 t su pendenze del dieci percento. La modalità "standard" nel programma di marcia "heavy" consente uno stile di guida particolarmente attento ai consumi, ad esempio durante i viaggi a veicolo vuoto o con carichi leggeri.

Comunque questa modalità di marcia è già ideale per i tonnellaggi elevati di un trattore stradale pesante. Nella modalità "manuale", invece, il conducente può scegliere personalmente le marce. La funzione EcoRoll del cambio di serie può essere disattivata dal conducente.

SLT è l'abbreviazione di Schwer-Last-Transporter, ovvero veicolo per trasporti pesanti. Nella foto, una fase del test drive su circuito.

CON TRK FRIZIONE DI AVVIAMENTO IDRAULICA E RETARDER IN UN UNICO COMPONENTE

SPUNTO E FRENATA SEMPRE AI MASSIMI LIVELLI

Mercedes-Benz ne va giustamente orgogliosa. La frizione con Turbo Retarder (TRK) è presentata come un sistema unico nel suo genere in fase di spunto e frenata. Si tratta di un dispositivo che coniuga le funzioni di una frizione di avviamento idraulica e di un retarder in un unico componente. La struttura della frizione con Turbo Retarder è più compatta rispetto a quella degli altri sistemi di avviamento, oltre ad avere il vantaggio di risultare più leggera e di fungere al tempo stesso da freno continuo particolarmente efficiente. La frizione con Turbo Retarder permette anche uno spunto preciso ed esente da usura, come pure manovre a bassissime velocità: due doti di grande importanza per un trattore stradale pesante come l'SLT. La partenza a pieno carico con un trattore stradale pesante richiede regimi equivalenti al massimo della potenza del motore, e quindi compresi fra circa 1.100 e 1.300 giri/min.

Premendo il pedale dell'acceleratore, nella frizione con Turbo Retarder viene pompato olio ad aria compressa, ottenendo un accoppiamento dinamico tra il motore e l'albero di entrata del cambio. Il vantaggio di questo sistema di trasmissione è un accoppiamento dinamico contemporaneamente più morbido ed esente da usura, con uno slittamento elevato e una coppia massima del motore che può arrivare fino a 3.000 Nm. La portata d'olio viene regolata in modo tale che il conducente possa adeguare la trasmissione della coppia alla situazione di marcia attuale e alla potenza richiesta. Subito dopo la fase di spunto, la frizione con Turbo Retarder viene esclusa e l'olio convogliato fuori dal corpo della frizione per mezzo della forza centrifuga; a questo punto l'accoppiamento dinamico tra motore e cambio avviene in modo convenzionale e con il massimo rendimento, tramite una frizione ad attrito di tipo tradizionale. A seconda delle condizioni di carico, della pendenza e del programma selezionato, il trattore stradale pesante carico può partire in prima o seconda marcia. Avendo rinunciato alla partenza con frizione ad attrito, nel caso dell'SLT questo componente è configurato come frizione monodisco a secco. Nel Semi-SLT senza frizione con Turbo Retarder, viene adottata invece una frizione bidisco a secco.

Va comunque precisato che nel nuovo SLT è stata adottata la frizione con Turbo Retarder di seconda generazione che convince per una dinamicità ancora maggiore e una resistenza all'usura più elevata. In fase di frenata, la girante della turbina viene bloccata e nel corpo della frizione viene pompato nuovamente olio: in questo caso, la frizione con Turbo Retarder assume la funzione di un potente retarder primario. L'SLT si avvale innanzi tutto della straordinaria potenza frenante del suo motore che, con l'High Performance Engine Brake, può arrivare fino a 475 kW/646 cv. Il retarder primario integrato della frizione con Turbo Retarder eroga un massimo di altri 350 kW/476 cv. Per proteggere il cambio, la potenza totale di sistema dei due freni ad alte prestazioni dell'SLT è limitata a 720 kW/979 cv.

ITALSCANIA

Gorent lavora eco-sostenibile

INSERITI NEL PARCO MEZZI SEI NUOVI COMPATTATORI: L'AZIENDA FIORENTINA SPECIALIZZATA NEL NOLEGGIO DI COMPATTATORI HA TROVATO IN ITALSCANIA UN VALIDO ALLEATO NEL RINNOVAMENTO DELLA FLOTTA CHE CONTA OLTRE 500 UNITÀ E GIÀ NEL 2013 È STATA IMPLEMENTATA CON GLI EURO 6 DELLA CASA DI SÖDERTÄLJE.

PAOLO ALTIERI
TRENTO

Un meccanismo di compattazione economico, robusto e affidabile, mezzi caratterizzati da lunga durata e elevata affidabilità, in grado di offrire alte prestazioni di compattazione con risultati affidabili e omogenei anche con ingenti pesi operativi nella compattazione di materiali granulari e semicoesivi così come per pressare rifiuti all'interno di sacchi di plastica con ingombri ridottissimi e una procedura sicura e silenziosa. Sono le caratteristiche che Gorent richiede ai suoi compattatori affinché, inseriti in una flotta di oltre 500 veicoli, contribuiscano a mantenere l'azienda fiorentina al primo posto in Italia nel noleggio di automezzi attrezzati per l'espletamento dei servizi d'igiene urbana. Al suo fianco, nel processo di rimodernamento della flotta all'insegna dell'ecosostenibilità, trova Italscania, leader nazionale nella commercializzazione di veicoli a marchio Scania, con cui condivide filosofia e modus operandi. Sei i compattatori del costruttore svedese consegnati a Trento nell'ambito di una cerimonia che ha visto la presenza del management delle due aziende, a cominciare dai numeri uno Franco Fenoglio, Amministratore Delegato di Italscania, e Furio Fabbri, Amministratore Delegato di Gorent.

Apparentemente due aziende che operano nel settore degli automezzi pesanti sembrerebbero aver poco a che fare con l'ecosostenibilità e con i temi della green economy. Invece in entrambi i casi il rispetto ambientale fa parte del DNA delle aziende, che hanno scelto, non senza aggravio di costi, di perseguire l'unica strada che, dati alla mano, consenta di creare un futuro per l'economia e per il pianeta sul quale viviamo. Subito dopo la cerimonia di consegna ufficiale delle chiavi dei sei nuovi compattatori acquistati da Gorent, si è aperta una tavola rotonda dal titolo emblematico "Eco sostenibilità: un valore comune". Se da un lato Scania cerca sempre più di fornire agli operatori del trasporto soluzioni perfettamente integrate, finalizzate a garantire affidabilità operativa, contenimento dei costi d'esercizio, controllo delle performance e dell'impatto ambientale, Gorent, azienda che fin dalla sua nascita non ha mai rinunciato all'ecosostenibilità, ha trovato un fornitore che viaggia sulla sua stessa lunghezza d'onda. Il parco mezzi dell'azienda fiorentina dispone di un impianto d'ingrassaggio biodegradabile, grazie al quale è possibile isolare il grasso dal contatto con l'aria; di un sistema di ottimizzazione dell'olio motore, che permette una riduzione del 30 per cento nel consumo di lubrificante e una diminuzione dell'impatto ambientale della combustione; del rallentatore elettromagnetico di frenata, che limita l'usura dei freni a vantaggio di una minor dispersione di polveri nell'aria. Il 2013 è stato l'anno in cui la flotta Gorent è stata implementata, grazie a Italscania, con i nuovissimi mezzi Euro 6, con i quali il livello di attenzione all'ambiente ha raggiunto quote altissime: il NOx si riduce dell'80 per cento, il particolato si abbatte del 50 per cento e i gas di scarico sono rimessi in circolo con ulteriore riduzione di emissioni. Ma la notizia più importante è che

Franco Fenoglio, Ad **Italscania**, con **Cinzia Caserotti**, Direttore vendite, e **Furio Fabbri**, Ad di **Gorent**.

GORENT E ITALSCANIA LEGATI DA VALORI COMUNI

DUE AZIENDE CHE GIOCANO D'ANTICIPO

Oltre a credere nel valore dell'ecosostenibilità, Italscania e Gorent hanno un'altra caratteristica comune: giocare d'anticipo rispetto ai tempi dettati dalle vigenti normative. A Italscania va il primato del lancio dei motori Euro 6 di prima generazione già dal 2011: adesso l'azienda è operativa per la seconda generazione di Euro 6 per un totale di 13 motorizzazioni. Scania è, inoltre, l'unica Casa di veicoli industriali a includere nella gamma motori Euro 6 funzionanti al 100 per cento a biodiesel, cui si aggiungono una serie di motori alimentati con diverse tipologie di carburanti alternativi.

Gorent, da parte sua, dopo aver ottenuto le certificazioni di qualità ISO 9001 e ambientale ISO 14001 e aver aderito al progetto Azzero-CO2 - compensazione di CO2 associata a 160.500 km percorsi da veicoli leggeri dati a noleggio e adesione al progetto di forestazione in Italia, che ha contribuito a contrastare l'effetto serra, con ben sette anni di anticipo sulle normative europee, che hanno fissato al 2020 il termine per ridurre del 20 per cento le emissioni di gas a effetto serra - ha deciso, già dallo scorso anno, di monitorare il proprio impatto ambientale, iniziando il percorso verso la certificazione Carbon Footprint, ovvero valutazione dell'ammontare complessivo di emissione di CO2 degli automezzi, che permette di misurare l'impatto che tali emissioni hanno sui cambiamenti climatici causati dall'intervento dell'uomo, per apportare dei correttivi nei comportamenti.

"Da sempre la nostra azienda - ha dichiarato Furio Fabbri, Amministratore Delegato di Gorent - lega il concetto di ecosostenibilità a quell'ideale patto di solidarietà stretto con le generazioni future. Per questo a noi, oggi più che mai, spetta il compito di rappresentare il concetto moderno d'imprenditoria: quella tesa al raggiungimento del successo economico ma che abbia forti ricadute culturali e sociali sul territorio circostante".

Gorent è stata la prima in tutta Italia a essersi dotata di veicoli con questa tipologia di telaio, attrezzato per la raccolta rifiuti. Durante l'incontro il concetto di eco-sostenibilità è stato declinato, nelle rispettive aziende, dai due Amministratori Delegati, che hanno espresso parere unanime sulle buone pratiche ambientali. "Eco sostenibilità - ha affermato Fenoglio - significa efficienza, efficacia e controllo dei consumi, quindi maggior sostenibilità a costi minori senza mai scordare che, al centro di tutto, c'è attenzione e rispetto verso l'individuo".

ITALSCANIA

L'olio Carli a bordo dell'R520 Euro 6

LA CELEBRE AZIENDA LIGURE LEADER NELLA PRODUZIONE DI OLIO DI OLIVA DI ALTA QUALITÀ HA OPTATO PER L'AMMIRAGLIA DEL GRIFONE PER CONSEGNARE I PROPRI PRODOTTI. "ABBIAMO SCELTO DI AFFIDARCI A UN VEICOLO SCANIA PERCHÉ PER NOI LA QUALITÀ E SOPRATTUTTO LA PUNTUALITÀ NELLA CONSEGNA SONO DEI FATTORI IMPRESCINDIBILI NELLA NOSTRA ATTIVITÀ QUOTIDIANA E CON IL BRAND SVEDESE SIAMO CERTI DI POTER CONTARE SU UN MEZZO ASSOLUTAMENTE AFFIDABILE E DAI CONSUMI MOLTO CONTENUTI", HA DICHIARATO L'AD GIAN FRANCO CARLI.

FABIO BASILICO
IMPERIA

L'olio è in mani sicure, quelle di un potente R520 Euro 6. Il prezioso "nettare", cuore dell'alimentazione mediterranea, viaggia a bordo dell'ammiraglia Scania per giungere sulle tavole dei clienti che ne apprezzano qualità e potere nutrizionale. Non stiamo parlando di un olio qualsiasi, ma di quello prodotto da una delle aziende alimentari più rappresentative del settore e del made in Italy, la Fratelli Carli Spa di Imperia.

La società ligure ha scelto Scania per il trasporto dei propri prodotti. Il veicolo R520 Euro 6 è stato consegnato presso la sede della Carli di Imperia, abbinato al semirimorchio isotermico Rolfo.

L'Amministratore delegato della Fratelli Carli, Gian Franco Carli, ha ricevuto le chiavi del veicolo direttamente dall'Amministratore delegato di Italscania, Franco Fenoglio, e dei rappresentanti della concessionaria Scania Milano. La cerimonia di consegna ha visto la partecipazione anche dei vertici di Rolfo Plastic Gall, l'azienda che ha fornito il semirimorchio isotermico Zhero.

"Siamo onorati di poter annoverare tra i nostri clienti un'azienda come Fratelli Carli, che con i propri rinomati prodotti è presente da oltre un secolo sulle tavole di tante famiglie – ha dichiarato Fenoglio - Serietà, competenza e qualità sono caratteristiche che accomunano Scania e Fratelli Carli e che rendono ancora più solido il sodalizio recentemente suggellato". Dal canto suo Gian Franco Carli, ha ribadito: "Abbiamo scelto di affidarci a un veicolo Scania perché per noi la qualità e soprattutto la puntualità nella consegna sono dei fattori imprescindibili nella nostra attività quotidiana e con il brand svedese siamo certi di poter contare su un mezzo assolutamente affidabile e dai consumi molto contenuti. La partnership con Scania, inoltre, ci permette anche di condividere una particolare attenzione all'ecologia, potendo contare sulla nuova motorizzazione Euro 6 che consente di ridurre ulteriormente l'impatto ambientale".

I nuovi motori Euro 6 di Scania hanno caratteristiche che incrementano ulteriormente l'efficienza operativa dei mezzi di trasporto. In particolare, i nuovi V8 Euro 6 da 16 litri con potenze di 520 e 580 cv vantano prestazioni di rilievo. Il 16.4 litri DC16 eroga 427 kW/580 cv a 1.900 giri/min e una coppia massima di 2.950 Nm a 1.000-1.350 giri/min. Il propulsore sfrutta le competenze di Scania nei processi di combustione e post-trattamento unendo le tecnologie EGR e SCR. Dotato delle tipiche caratteristiche dei V8 Scania, il motore da 580 cv vanta una capacità di trazione eccezionale fin da un basso numero di giri. E al pari dei motori in linea da 13 litri, i V8 vantano un rapporto coppia-potenza superiore a 5. Le prestazioni del nuovo V8 Euro 6 da 580 cv sono simili a quelle dell'Euro 5 da 620 cv grazie al mantenimento della coppia massima in una più ampia fascia di regimi e alla generosa curva di potenza. Il consumo di carburante di un V8 Euro 6 è equivalente a quello di un Euro 5. Gli otto cilindri Euro 6 del Grifone sono inoltre dotati di iniezione common rail Scania XPI e turbocompressore a geometria variabile VGT montato posteriormente.

I rappresentanti **Italscania**, **fratelli Carli** e della concessionaria **Scania Milano**. Quarto da sinistra **Franco Fenoglio**, Ad di **Italscania**.

DAL 1911 PRODUZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI UN COMPONENTE BASE DELLA DIETA MEDITERRANEA

LA LUNGA TRADIZIONE DELL'OLIO DI ALTA QUALITÀ

Con serietà, competenza e passione, da oltre 100 anni la Fratelli Carli di Imperia porta ogni giorno sulle tavole di tante famiglie il suo prezioso olio. Indispensabile in cucina, fondamentalmente per le sue proprietà nutritive, l'olio di oliva ci ricorda che alimentarsi è anche storia, cultura, tradizione, convivialità. La storia della Fratelli Carli inizia nel lontano 1911 quando la famiglia, proprietaria di un'avviata tipografia, ottiene, dal proprio oliveto, in località Costa Rossa, un raccolto eccezionale che si trasforma in tanto e ottimo olio, troppo per le necessità familiari. Questa disponibilità fa nascere nella mente di uno dei figli, Giovanni Carli, una felice intuizione: non vendere l'olio ai negozianti di Oneglia, ma collocarlo, consegnandolo personalmente, a singole famiglie con le quali instaurare un rapporto di fiducia. Lasciata quindi la tipografia alle cure dei fratelli, Giovanni Carli si dedica al necessario esercizio di propaganda; in bicicletta prima, in motocicletta dopo, percorre le strade della Liguria e del basso Piemonte alla ricerca dei primi preziosissimi clienti. Essendo l'olio eccellente non è difficile venderlo tutto; c'è bisogno però di tenersi in contatto con questi nuovi amici consumatori e, per farlo, si rivela utilissima la tipografia di famiglia che inizia così a stampare i primi listini, le prime lettere e gli inviti a procurare nuovi clienti.

RENAULT TRUCKS

LE AMBIZIONI DI CAB LOG

LINO SINARI
NOALE

ALLA GRANDE E MODERNA AZIENDA CON SEDE A NOALE, SPECIALIZZATA NEL SETTORE DELLA LOGISTICA DISTRIBUTIVA E DELLA LOGISTICA INDUSTRIALE INTEGRATA, SONO STATI CONSEGNATI 15 T 460 EURO 6, PRELUDIO ALL'ARRIVO PROSSIMO VENTURO DI ALTRE 15 MACCHINE. UN ORDINE CONSISTENTE CHE PREMIA LA NUOVA GAMMA RENAULT TRUCKS, SEMPRE PIÙ APPREZZATA DAGLI AUTOTRASPORTATORI ITALIANI.

La nuova gamma Renault Trucks T continua la sua avanzata anche sul mercato italiano. L'ultimo step fa tappa a Noale, in provincia di Venezia, nella storica sede della Cab Log, una delle aziende di trasporti e logistica più importanti e attive del Veneto e che addirittura si è classificata al 66° posto nella classifica delle aziende logistiche al mondo. Capitanata dai fratelli Bortolato, che hanno ereditato azienda e passione dal fondatore, il padre Bruno, alla Cab Log sono stati consegnati 15 veicoli T 460 T4x2 Euro 6 con Mtt 18 tonnellate e Mtc di 44 tonnellate. Altri 15 veicoli uguali saranno consegnati nel prossimo futuro. Un ordine di 30 macchine è un evento che non passa inosservato, soprattutto se di mezzo ci sono un'azienda moderna e all'avanguardia e una gamma di veicoli completamente rinnovata capace di suscitare crescenti interessi tra gli autotrasportatori italiani. "Sono veicoli sostanzialmente standard, nel senso che agganciano semirimorchi e hanno impiego prettamente logistico e autostradale - precisa Stefano Ciccone, Amministratore unico di Renault Trucks Italia - Sono tutti T 460, con in dotazione un solo letto e cabina intermedia, dal momento che non prevedono il doppio turno. Diciamo che sono adatti ai servizi di Cab Log". Anche per l'assistenza, tutto è stato pianificato nei minimi particolari: "L'assistenza esterna - spiega Ciccone - viene gestita tramite la concessionaria autorizzata Pesce di Mogliano Veneto (Ve) e le officine autorizzate Renault Trucks del territorio che sono ancora floride a non hanno subito i contraccolpi della crisi". Cab Log è dotata infatti di un'officina interna, a disposizione anche delle ditte consorziate a Cab Log, che opera principalmente sui semirimorchi, facendo però anche manutenzioni sui trattori. Per questi ultimi l'azienda si avvale anche di officine esterne quando la capacità di esecuzione interna non è sufficiente. I veicoli sono equipaggiati con il sei cilindri in linea DTI 11 Euro 6 da 10.8 litri, con potenza massima di 338 kW a 1.800 giri/min e coppia massima di 2.200 Nm da 1.000 a 1.400 giri/min. L'unità è sovralimentata tramite turbo compressore e prevede un sistema di post-trattamento dei gas di scarico compatto (7° iniettore, catalizzatore, FAP e SCR). Il cambio è l'Optidriver con frizione automatizzata e selezione della modalità di marcia (automatica/ manuale) e selettore marce al volante. Nella dotazione figura anche il rallentatore Optibrake da 303 kW a 2.300 giri/min e il rallentatore idraulico Voith da 450 kW e 3.250 Nm.

Foto di gruppo dei fratelli **Bortolato** davanti a uno dei 15 **Renault Trucks T 460 Euro 6** che sono entrati a far parte della flotta **Cab Log**.

Cab Log Srl, con sede storica a Noale (Ve), è specializzata nel settore della logistica distributiva e della logistica industriale integrata. L'utilizzo di tecnologie all'avanguardia e il rispetto di standard qualitativi ai più alti livelli, hanno portato la Cab Log ad affermarsi come partner affidabile, capace di proporsi in partnership su progetti di outsourcing logistico. Cab Log, inizialmente conosciuta come Cab, nasce ufficialmente nel 1983 come azienda di trasporti industriali. Motore dell'iniziativa imprenditoriale di successo è stato Bruno Bortolato che ha poi coinvolto in azienda i figli Giuliano, che si occupa di ser-

vizi generali e acquisti, Renzo, Amministratore delegato e Direttore commerciale, Ennio, Direttore Operations, e Giuseppe, che si occupa di gestione traffico. “Mio padre - racconta Giuliano Bortolato - è partito a Noale nell’immediato dopoguerra facendo trasporto con cavalli di materia prima per l’edilizia. Il passo successivo è stato l’acquisto di camion e l’avvio delle attività di trasporto. Papà ha coinvolto noi figli nell’azienda e nella passione per il trasporto. Abbiamo iniziato a lavorare in azienda e insieme a lui l’abbiamo fatta crescere. Nel 1984 abbiamo costituito il consorzio Cab, al quale hanno aderito anche diversi padroncini. Siamo partiti con circa una decina di mezzi”.

Nel 1990, per rispondere in modo sempre più efficiente e professionale alle esigenze del mercato, Cab Log decide di implementare il proprio business occupandosi anche di magazzinaggio e di stoccaggio. “Nel 1990 - continua Renzo Bortolato - abbiamo inaugurato il nostro primo magazzino a Noale di 4mila mq per fare stoccaggio industriale. Poi nel 1995 siamo entrati nel mondo della distribuzione. Piano piano ci siamo espansi e i 4mila mq di Noale sono diventati 10mila, a cui si sono aggiunti nel 1996 i 20mila mq di Dolo (Ve). Così abbiamo iniziato l’attività intensiva di logistica, stoccaggio e distribuzione in tutta Italia che abbiamo sempre affiancato al trasporto. Dal 2010 ci occupiamo anche del settore isotermico e a temperatura controllata”. Attenta all’evoluzione del mercato e anticipando le esigenze dei clienti, negli anni Cab Log si è specializza nel settore alimentare, nei servizi per la grande distribuzione e per la distribuzione organizzata, offrendo ai suoi clienti tecnologie all’avanguardia e standard qualitativi ai più alti livelli. L’attività è focalizzata sull’Italia, in tre segmenti di mercato: beverage, food e ricorrenze natalizie e pasquali. Cab Log ha continuato rapidamente a crescere fino ad affermarsi nel settore della distribuzione e dei trasporti. Lo provano i sempre più numerosi brand che si affidano ai suoi servizi per la logistica e la distribuzione, come, solo per citare alcuni nomi, Nestlé, Bauli, San Benedetto, Colussi, Melegatti. Il Gruppo Cab Log ha dimensioni da “grande”: come spiega Giuseppe Bortolato, “abbiamo oltre 100 trattori di proprietà, 600 semirimorchi, 200 padroncini trazionisti fissi che fanno parte delle nostra flotta e poi ci appoggiamo a trasportatori esterni. I nostri dipendenti sono oggi 280 e il fatturato è di circa 100 milioni, il 50 per cento derivante dal trasporto e il 50 per cento dalla logistica. Inoltre, Cab Log utilizza circa 300mila mq di spazi disponibili, ubicati principalmente nell’area del Veneto (Noale) ma anche a Castiglione delle Stiviere (Mn), poi in provincia di Milano, ad Albairate, e nel pavese, a Landriano, una piattaforma a Roma (Pomezia). Stiamo pensando ad altri transit point su cui costruire un network più articolato per seguire le esigenze dei clienti. A Pomezia siamo entrati nell’interporto e abbiamo creato una prima nostra struttura intermodale. Stiamo anche valutando di espanderci nel territorio campano”. Su 300 trattori complessivi del consorzio, un’ottantina sono Renault Trucks e di questi 30 della nuova gamma della Losanga. In media i mezzi Cab Log percorrono circa 10-12mila km al mese, pari a circa 120-140mila all’anno. Alla domanda su cosa in particolare ha convinto della nuova gamma Renault Trucks, Giuliano Bortolato, a nome di tutto il management di Cab Log, risponde: “È stato valutato l’aspetto tecnico del mezzo. Quello che più ci ha convinto è che Renault Trucks aveva già testato ampiamente e in anticipo l’Euro 6. Questo ci ha confortato. C’erano altri soggetti, magari anche con prezzi più interessanti, ma che non avevano ancora testato completamente le macchine o non ci avevano dimostrato test affidabili. Abbiamo quindi fatto una scelta di sicurezza. Va poi tenuto conto dell’ottima presentazione del nuovo mezzo, con la nuova cabina e la nuova meccanica che ci hanno convinto”. Così come sono stati convincenti le proposte formative di Renault Trucks dedicate agli autisti Cab Log. “In passato - dice Renzo Bortolato - sono stati fatti corsi di formazione con la vecchia gamma Renault. Con i nuovi veicoli c’è un piano formativo apposito. La formazione del resto rientra nella nostra logica di società di servizi, è molto sentita in Cab Log e vogliamo perseguire su questa strada”. “La crescita di Cab Log - conclude Giuliano Bortolato - è guidata da precise direttrici, in primis l’aumento dei servizi offerti: dobbiamo differenziarci, cioè iniziare a lavorare su servizi completamente nuovi e stiamo anche valutando l’espanderci su nuovi segmenti di mercato e il passare a un livello internazionale

Su 300 trattori complessivi del consorzio che fa capo a **Cab Log**, un’ottantina sono **Renault Trucks**, di cui 30 della nuova gamma.

NEL SEGNO T

INTERVISTA

Stefano Ciccone: “Orgogliosi di essere partner di Cab Log”

Alla consegna dei primi 15 T 460 T4x2 Euro 6 alla Cab Log di Noale non poteva non essere presente Stefano Ciccone, Amministratore unico di Renault Trucks Italia. La flotta dell’affermata azienda veneta si è arricchita con un bel numero di veicoli della nuova gamma della Losanga, 30 in totale, di cui 15 veicoli consegnati subito e altri 15 di prossima fornitura. Un risultato che riempie d’orgoglio il management di Renault Trucks Italia e che è di buon auspicio per i futuri successi commerciali.

Dottor Ciccone, qual è il suo commento su questa importante commessa?

“Intanto noi di Renault Trucks non possiamo nascondere l’orgoglio di essere partner strategici di un’azienda che non solo è tra le più attive del Veneto ma si è classificata al 66° posto nella classifica delle aziende logistiche al mondo. Siamo quindi partner strategici di un’azienda che mira nei prossimi due anni a essere tra le prime cinquanta del mondo. I

15+15 veicoli dell’ordine ci auguriamo siano i primi di una lunga serie, nell’ambito di un accordo quadro che prevede la consegna anche di altri veicoli quest’anno. A oggi ci siamo trovati molto bene con Cab Log, abbiamo rispettato le nostre promesse e consegnato i camion in tempo, con le specifiche desiderate. Partiamo dunque con il piede giusto”.

Come è nato il rapporto con questa azienda?

“Un rapporto di collaborazione che continuiamo. Renault Trucks è sempre stata partner di Cab Log; erano soddisfatti delle prestazioni del Premium che hanno utilizzato negli scorsi dieci anni e quando si è trattato di avere una nuova cabina hanno optato per continuare la tradizione, sia perché erano molto fiduciosi nel marchio e come li seguiamo sia perché hanno capito che con il passaggio da Euro 5 a Euro 6 avrebbero anche risparmiato qualcosina in consumi”.

Cosa hanno trovato nella nuova gamma Renault Trucks di stimolante per proseguire la collaborazione?

“Hanno trovato le conferme di un prodotto di cui erano già molto contenti. Inoltre, una flessibilità nell’accordare le condizioni finanziarie, che non si tratta solo di prezzi ma di modalità di finanziamento dei veicoli, perché i signori hanno uno schema sofisticato per la gestione della flotta e dei padroncini che girano intorno al sistema. Abbiamo così stabilito tramite un accordo quadro di trattare i loro partner come trattiamo loro stessi. Questo dimostra che con Cab Log è in atto una partnership piuttosto che una fornitura. Poi hanno trovato nella nuova gamma quello che ci trovano tutti: nuovo design, un consumo migliorato, uno spazio nella cabina migliorato, un’aerodinamica al top di gamma, quello di cui tutto parlano in questo momento”.

Ci sono altre consegne di questa entità in programma?

“A stretto giro no, anche perché oggi una consegna di 30 veicoli è una mosca bianca nel mercato italiano. C’è qualche azienda che sta trattando per numeri analoghi. La cosa che ci rende orgogliosi di lavorare con Cab Log è che si tratta di un’azienda che non solo ordina i veicoli ma che qualsiasi banca e istituzione finanziaria è contenta di finanziare. E questo un requisito che non sempre si trova oggi nelle aziende di trasporto italiane”.

MAN TRUCK

Anche TGX nella flotta di Nicolosi Trasporti

IMPORTANTE FORNITURA DI MAN TRUCK ITALIA A UNA DELLE SOCIETÀ DI TRASPORTO PIÙ DINAMICHE DELLA SICILIA. L'AZIENDA CATANESE DELLA FAMIGLIA NICOLOSI HA ACQUISTATO 14 NUOVI TRATTORI TGX 18.440 EFFICIENTLINE EURO 5 CHE AMPLIANO IL PARCO MEZZI IMPIEGATO CON SUCCESSO NEI TRASPORTI NAZIONALI E INTERNAZIONALI A TEMPERATURA CONTROLLATA E NON.

FABIO BASILICO
CATANIA

Il Leone sempre più a suo agio in terra di Sicilia. Ammontano a ben 14 i nuovi trattori MAN TGX EfficientLine Euro 5 consegnati alla Nicolosi Trasporti Srl, azienda catanese tra le più importanti e dinamiche dell'isola, leader nel trasporto con mezzi a temperatura controllata e non, che ha scelto l'ammiraglia di Monaco simbolo di efficienza e affidabilità. Due parole chiave che caratterizzano l'attività della Nicolosi Trasporti, che nel corso degli anni è cresciuta fino al punto di diventare un punto di riferimento del settore sia in Italia che all'estero.

Dunque, anche nell'estremo Sud dell'Europa, il MAN TGX EfficientLine conquista il cuore delle aziende di trasporto grazie ai bassi consumi e alle elevate prestazioni che lo contraddistinguono.

Nicolosi Trasporti ha ampliato il suo parco veicolare con i trattori TGX 18.440 Euro 5 in configurazione EfficientLine. L'azienda catanese è stata fondata nel 1962 come ditta individuale da Sebastiano Nicolosi. Dopo la prematura scomparsa del fondatore la società è passata in mano ai tre figli Vera, Gaetano e Giovanni, che fin da subito hanno dimostrato eccellenti capacità di gestione grazie alla loro introduzione in azienda da parte del padre che aveva ritagliato per ognuno di loro un ruolo ben definito.

Attualmente Nicolosi Trasporti è leader nel settore del trasporto nazionale e internazionale con mezzi a temperatura controllata e non: il core business si sviluppa principalmente in Italia e Malta, ma anche in ambito europeo. È anche una delle prime aziende in Italia ad aver fatto uso delle navi per integrare il trasporto su strada. Nicolosi Trasporti dispone di un parco veicolare di ampie dimensioni: 120 trattori stradali e 30 motrici con allestimento frigorifero, oltre a semirimorchi frigo a temperatura controllata, semirimorchi telonati con centina sollevabile e tetto scorrevole, casse mobili montati su pianali porta container.

"Non si finisce mai di investire - dice con orgoglio Gaetano Nicolosi, Amministratore Unico della Nicolosi Trasporti - nell'innovazione, nell'essere pronti a soddisfare qualsiasi richiesta dei clienti, oggi sempre più esigenti e con necessità diverse; di conseguenza, occorrono mezzi moderni, affidabili e performanti che siano in grado di garantire un trasporto puntuale ed efficiente. La nostra decisione di scegliere MAN è scaturita dal voler sperimentare quanto altri trasportatori hanno provato e apprezzato dal punto di vista della tecnologia collaudata, dei consumi ridotti e dell'affidabilità del veicolo. Oltre alle ottime soluzioni finanziare proposte da MAN Finance. La nostra aspettativa - conclude Nicolosi - è quella di avere, nel medio periodo, un tornaconto positivo dall'utilizzo di questi veicoli".

INTERVISTA

ALESSANDRO SMANIA: "EFFICIENTLINE BEST SELLER MAN ANCHE IN ITALIA"

Sull'importante fornitura a Nicolosi Trasporti esprime soddisfazione Alessandro Smania, Direttore marketing MAN Truck & Bus Italia.

Nicolosi Trasporti è un'azienda importante: qual è oggi la presenza MAN Truck in Sicilia?

"Sicuramente la fornitura a Nicolosi rappresenta un importante passo per consolidare ulteriormente la presenza del marchio MAN in Sicilia con l'auspicio che la prova sul campo convinca sempre più aziende di riferimento della qualità e della redditività dei camion con il Leone sulla calandra".

Dopo questa importante fornitura, può fare un bilancio della penetrazione in Italia del TGX EfficientLine?

"L'EfficientLine si conferma il bestseller di MAN non solo in Europa ma anche in Italia. Sono oltre 1.000 i mezzi ad oggi consegnati nella penisola ed il riscontro da parte dei clienti in termini di consumi ed affidabilità dimostrano come le promesse fatte in fase di lancio siano state ampiamente confermate. Una filosofia dunque vincente che è stata traslata anche sulla nuova gamma Euro 6 con altrettanti riscontri positivi".

Quale sarà l'evoluzione del mercato italiano nel secondo semestre 2014 e quale il ruolo di MAN?

"Le previsioni attuali, per quanto in questo periodo sia sempre difficile farne, dipingono un 2014 molto simile nei numeri all'anno precedente. In una situazione di relativa incertezza dovuta ancora a una fase di ripresa debole, MAN punterà a rafforzare la propria quota di mercato grazie sia agli eccellenti riscontri avuti dalla nuova gamma Euro 6 sia a una più capillare presenza sul territorio".

NATA NEGLI ANNI SESSANTA È OGGI PROTAGONISTA DEL TRASPORTO NAZIONALE E INTERNAZIONALE

DALLA SICILIA AL CONTINENTE: L'AVANZATA DI NICOLOSI TRASPORTI

Realtà imprenditoriale tra le più dinamiche della Sicilia, Nicolosi Trasporti è attiva fin dai primi anni Sessanta, precisamente dal 1962, quando venne costituita come ditta individuale da Sebastiano Nicolosi, uomo dalle indubbie capacità imprenditoriali e dalle forte passione per il lavoro che dal nulla ha creato un'azienda oggi leader nel settore del trasporto nazionale e internazionale con mezzi a temperatura controllata e non. Attualmente, Nicolosi Trasporti è capitanata dai tre figli di Sebastiano: Gaetano, Giovanni e Vera. "La nostra sede - spiega Gaetano Nicolosi, Amministratore Unico della società - si trova in una posizione strategica di Catania, accanto alle principali vie di comunicazione, svincoli autostradali e vicino al porto e aeroporto. La Nicolosi Trasporti si vanta di essere una delle prime aziende ad aver fatto uso delle navi per integrare il trasporto su strada; l'utilizzo delle navi ci permette infatti di rispettate le nuove normative del codice della strada che regolano il trasporto su strada e di essere puntuali con i nostri clienti". L'azienda siciliana dispone di una superficie di oltre 100mila metri quadrati per la sosta dei mezzi e di un'officina interna per la loro manutenzione quotidiana, oltre a un lavaggio interno/esterno che assicura una totale efficienza nel rispetto delle normative vigenti sotto il profilo igienico sanitario. Per lo stoccaggio merci, ci sono magazzini coperti di 14.500 mq e 6.000 mq per il settore fashion nonché un magazzino a temperatura controllata di 3.600 mq. "Inoltre - continua Gaetano Nicolosi - abbiamo sedi dislocate in punti per noi strategici come Carini (Pa) con due magazzini, di cui uno di 2.800 mq, dove transita e sosta merce per la distribuzione, e uno di 2.000 mq adibito solo per il fashion, Napoli, Anagni (Fr), Parma, Porto di Genova, Porto di Ravenna e Malta". L'azienda si distingue per puntualità ed efficienza e può presentarsi come qualificata a soddisfare le esigenze dei clienti grazie al fatto che può vantare esperienza, mezzi e risorse umane. Da decenni, uno dei pilastri della politica aziendale della Nicolosi Trasporti è la sostenibilità e la protezione dell'ambiente. "Con una riduzione di CO2 di oltre 25.700 tonnellate all'anno - commenta Gaetano Nicolosi - Nicolosi Trasporti si annovera oggi tra le aziende leader in Europa per le soluzioni di trasporto ecologiche. Impieghiamo massicciamente veicoli ecologici e programmiamo investimenti continui nei più moderni mezzi nel traffico combinato. Inoltre, pianifichiamo l'ampliamento della nostra rete di traffico combinato strada-rotaia e strada-mare come soluzioni di trasporto ecologiche. Senza contare l'ottimizzazione della pianificazione del trasporto con l'ulteriore riduzione dei chilometri a vuoto". Sempre nel quadro di questa politica "green", già da tempo Nicolosi offre ai suoi clienti la possibilità di ricevere la fattura in formato elettronico (Pdf) eliminando così l'utilizzo di tonnellate di carta. "Questa iniziativa - aggiunge Gaetano Nicolosi - ha ottenuto un positivo risconto proprio dai nostri clienti, dal momento che l'invio della fattura eco-sostenibile tramite e-mail certificata ne garantisce la puntualità nella ricezione oltre la facile consultazione e archiviazione". Nicolosi trasporti è socio al 98 per cento della SoleNico Spa che produce energia da fonti rinnovabili, grazie all'istallazione di pannelli fotovoltaici, abbattendo il fabbisogno energetico da fonti fossili e compensando le emissioni di CO2. Tra gli obiettivi ecologici dell'impresa catanese rientra anche il programma di rinnovo di parte del parco mezzi con veicoli a basso impatto ambientale alimentati a metano.

“LA FIDUCIA IN MAN È NATA DAGLI ECCELLENTI RISCONTRI AVUTI CON I TRATTORI EFFICIENTLINE CHE ABBIAMO IN FLOTTA DALLO SCORSO ANNO: GLI AUTISTI SONO MOLTO CONTENTI, I CONSUMI SONO ESTREMAMENTE CONTENUTI E L’AFFIDABILITÀ È OTTIMA.”

SERAFINO DINO TOLFO,
AMMINISTRATORE DELEGATO ALPETRANS

NUOVA GAMMA MAN EURO 6. SEMPLICEMENTE EFFICIENTE.

L‘efficienza è un fattore determinante - sia per noi che per i nostri clienti. Al giorno d‘oggi, se si desidera avere successo nel settore dei trasporti, è necessario avere una marcia in più negli affari e mettere un freno ai costi. Questo è esattamente quello che vi permette di fare la nuova gamma MAN Euro 6, il nuovo termine di paragone per prestazioni ed affidabilità. Con soluzioni tecnologiche volte a farvi risparmiare denaro ed una serie di servizi studiati su misura per voi, raggiungere i vostri obiettivi di profitto sarà più semplice.
Per ulteriori informazioni, visitate il sito **www.tg.mantruckandbus.com/it/**

Engineering the Future – since 1758.

MAN Truck & Bus

AUTOCLIMA

TOTALE GARANZIA DI SICUREZZA E COMFORT

CON IL CONDIZIONATORE PORTATILE "U-GO" L'IMPIANTO È DI PROPRIETÀ DI CHI GUIDA: NIENTE DI MEGLIO PER RENDERE LA CABINA CONFORTEVOLE IN TUTTE LE STAGIONI. MIRELLA SERRA: "DA 12 ANNI PRESTIAMO ATTENZIONE ALLA SALUTE DEL TRASPORTATORE, PERCHÉ UNA PAUSA EFFICACE RENDE PIÙ SICURA LA STRADA PER TUTTI".

MAX CAMPANELLA
CAMBIANO

"L'attenzione all'autista è il punto focale da cui siamo partiti 12 anni fa". Così Mirella Serra, Responsabile Marketing Autoclima, introduce la ragione della partnership con Iveco nell'iniziativa Iveco Check Stop, dedicata a una diagnosi veloce dello stato di salute del veicolo e nel contempo del conducente, in particolare per la prevenzione della sonnolenza alla guida.

"Un riposo efficace - ha spiegato Mirella Serra, presente al CNH Industrial Village nel giorno della presentazione del progetto - è quello al quale puntiamo con i nostri condizionatori da stazionamento, che garantiscono una pausa al fresco, in attesa di tornare sulla strada dopo il tempo di riposo imposto dalle normative e o dai tempi di attesa per carichi e scarichi. Autoclima ha da sempre la massima attenzione alle condizioni di lavoro di chi guida: in questa logica s'inserisce la svolta con la quale, 12 anni fa, siamo entrati sul mercato per sostituire gli evaporativi che polverizzavano acqua per dare una sensazione di benessere, con degli autentici condizionatori tesi a deumidificare la cabina".

Obiettivo: salute dell'autista che vuol dire più sicurezza sulle strade per tutti. "È chiaro - ha proseguito la Responsabile Marketing Autoclima - che se un autista riposa meglio quando riprende a guidare assicura maggiore sicurezza per sé e per gli altri utenti della strada. Per

La pausa per un trasportatore vale molto più del semplice "fermarsi qualche minuto a riposare". Quello che sulla strada è il compagno di viaggio dell'autista, nei momenti di riposo si trasforma nella sua casa, che proprio come questa deve essere accogliente, comoda, fresca d'estate e calda d'inverno. È per questo che un climatizzatore è elemento di elevata preziosità per chi, trascorse lunghe ore alla guida, deve trovare nel riposo il tempo per rigenerarsi, rimettersi al volante riposato e pronto a prestare la massima attenzione. Perché la sicurezza dipende anche e soprattutto da chi guida: dalle sue capacità, dalla sua buona volontà e dal suo stato di salute. In queste pagine abbiamo fatto il punto sullo stato dell'arte della climatizzazione per veicoli industriali, proponendo le novità sviluppate dalle aziende del settore, che puntano soprattutto sulla necessità che la cabina del camion resti fresca anche a veicolo fermo ma con un freno all'aumento dei consumi e delle emissioni nocive.

CARRIER, SOLUZIONI AD ALTO CONTENUTO TECNOLOGICO

Evergreen 23XRV ha superato gli ultimi standard industriali

ROMA

Carrier è il maggior produttore mondiale di soluzioni ad alto contenuto tecnologico per riscaldamento, climatizzazione e refrigerazione. Carrier fornisce applicazioni eco-sostenibili quali sistemi di controllo, soluzioni integrate ad alta efficienza per applicazioni residenziali, commerciali, trasporti e refrigerazione.

Fondata dall'inventore della climatizzazione moderna, Carrier migliora il mondo attraverso una progettazione innovativa a sostegno dell'ambiente.

Carrier è parte di UTC Climate, Controls & Security, società di United Technologies Corporation, uno dei più grandi gruppi tecnologici del

mondo in campo aerospaziale e nei sistemi di gestione degli edifici.

In aggiunta al marchio CE, la sicurezza dei prodotti Carrier è garantita da prestigiosi laboratori indipendenti. Essere un brand "total comfort", creare un ambiente confortevole, salutare e produttivo sempre nel pieno rispetto dell'ambiente appartiene al dna di Carrier.

Carrier è stata la prima ad adottare il refrigerante non dannoso per la fascia dell'ozono. Registrato con il nome commerciale "Puron", il gas refrigerante R410A per le sue caratteristiche termodinamiche esclusive assicura la miglior efficienza energetica nei sistemi destinati sia al settore

DELPHI, UN SECOLO DI INNOVAZIONI A BENEFICIO DI CHI GUIDA

Componenti e strumento diagnostico per tenere controllate le avarie sui truck

MILANO

Delphi in qualità di partner di 25 tra le principali Case del mondo, è un'azienda che produce i componenti con cui i veicoli nascono. Da oltre cent'anni introduce innovazioni a beneficio dei clienti. Il suo motto è "Alta qualità. Sotto la superficie", perché è quello che c'è sotto la superficie che contraddistingue un vero originale. Delphi vanta oltre 50 anni di esperienza di primo equipaggiamento nel settore dei sistemi di gestione carburante, ha inventato il primo radiatore per automobili nel 1911, il primo riscaldamento per automobili nel 1929 e il primo climatizzatore nel 1954? La storia di Delphi inizia nel 1908 con l'introduzione delle candele Champion. Nel 1911 la prima accensione con motorino d'avviamento e il primo radiatore per automobili. Dopo il primo starter elettrico dell'anno successivo, nel 1929 il primo riscaldamento per automobili, nel 1936 la prima radio integrata nel cruscotto. Poi la svolta: nel 1954 il primo climatizzatore alloggiato sotto il cofano. Montati come OE sui più diffusi veicoli europei, i prodotti di Aria Condizionata e Termico Motore di Delphi sono stati concepiti per massimizzare l'efficienza del peso per migliorare le prestazioni e i consumi. Il 15 per cento di riduzione nei consumi di energia significa un risparmio potenziale di carburante fino a 0,5 mpg. L'innovativa tecnologia OE assicura il controllo dell'umidità e la protezione contro la corrosione per una lunga durata dei componenti e il comfort ottimale dei passeggeri.

In qualità di fornitore di sistemi di iniezione carburante scelto da molti dei principali costruttori mondiali di autocarri, Delphi offre inoltre uno strumento diagnostico per veicoli commerciali, progettato per dare alle officine la possibilità di diagnosticare elettronicamente le avarie su autocarri, rimorchi, autobus e veicoli commerciali leggeri.

questo abbiamo deciso di stare accanto a Iveco che usa, sia per il primo impianto sia nella propria gamma accessori, lo stesso condizionatore da stazionamento, per un gemellaggio che ci vede uniti verso lo stesso obiettivo: attenzione all'autista, per la sua salute e per il suo benessere".

Per garantire un sonno decisamente più confortevole Auto-

segue a pagina 20

residenziale che professionale.

Si chiama Carrier Evergreen 23XRV il refrigeratore che ha superato gli ultimi standard industriali di efficienza energetica, con indice IPLV (Integrated Part Load Values) pari a 0.299 kW/t, superando del 44 per cento gli standard americani stabiliti dalla "ASHRAE - American Society of Heating, Refrigerating and Air-conditioning Engineers".

Il refrigeratore, raffreddato ad acqua, è azionato da un compressore Foxfire tri-rotore a inverter ad HFC-134a ed è uno dei modelli disponibili sul mercato più efficienti, affidabili e duraturi.

Tutti i processi Carrier sono certificati secondo lo standard del sistema di gestione per la qualità ISO 9001:2008.

Le prestazioni sono certificate e garantite da Eurovent, testando i prodotti, certifica l'assoluta attendibilità dei dati dichiarati dall'azienda relativi alle prestazioni dei propri prodotti. Con un'esperienza di oltre cent'anni, il marchio Carrier è riconosciuto come partner affidabile per ogni tipo di applicazione.

BOSCH, NUOVI MODELLI DI STAZIONI DI RICARICA

Per lavorare tranquilli su ogni tipo di veicolo

MILANO

La tendenza a dotare i veicoli di un impianto di climatizzazione è in continua crescita anche nei veicoli commerciali. Per consentire alle officine di offrire il miglior servizio possibile, Bosch ha introdotto nella sua gamma di stazioni di ricarica due nuovi modelli: ACS 752 e ACS 652.

A partire dal 2016 le Case costruttrici saranno obbligate ad adottare il nuovo refrigerante R1234yf; fino a quella data continueranno a essere prodotti veicoli con sistemi dotati del vecchio refrigerante R134a, con la conseguenza che ancora per molti anni sarà questo gas il più diffuso nei veicoli circolanti. Proprio per questo motivo, Bosch ha deciso di ampliare la propria offerta per la manutenzione degli impianti di climatizzazione con delle stazioni che lavorano con questo tipo di gas. Si tratta di due apparecchi completamente automatici, privi di valvole manuali e compatibili anche con i più recenti veicoli ibridi ed elettrici, sempre più diffusi anche in Italia.

Le nuove stazioni di ricarica Bosch, grazie alla tecnica di misurazione ad alta precisione e a un processo di servizio completamente automatico, assicurano che il lavoro di manutenzione dei sistemi di climatizzazione sia fatto nel modo più ecologico possibile. Le due unità sono in grado di eseguire automaticamente tutte le operazioni senza la necessità di alcun intervento manuale, a cominciare dalla gestione del refrigerante che viene recuperato, riciclato e quindi re-immesso nell'impianto nella giusta quantità con l'integrazione del gas mancante.

Lo stesso processo viene eseguito anche per il cambio dell'olio. Questo riduce al minimo gli scarti e assicura che il sistema sia sempre efficiente.

Autoclima: totale garanzia di sicurezza e comfort

segue da pagina 19

clima propone oggi un'ampia gamma di prodotti studiati ad-hoc per il settore dei veicoli industriali. L'ultimo prodotto sviluppato è U-GO, che assicura le stesse performance del resto dei prodotti con una differenza sostanziale: è un condizionatore portatile. "Di fatto - ha spiegato Mirella Serra - il camionista diventa egli stesso proprietario del prodotto: anche se, come spesso accade, il truck non è di sua proprietà, una volta acquistato lo porta con sé e, terminato il servizio, può portarselo a casa. Senza dimenticare che gli autisti per loro natura dedicano cura e attenzione al loro compagno di lavoro, seppur gli venga assegnato solo in dotazione: per loro acquistare U-GO vuol dire assicurarsi un riposo al fresco e vivere bene nella cabina del mezzo".

"Un altro vantaggio - ha proseguito Serra - è relativo ai flottisti, che possono far ruotare l'impianto a seconda delle destinazioni dei vari veicoli del proprio parco".

Il condizionatore portatile U-GO non ha costi di montaggio e non necessita di manutenzione. Dotato di due grandi bocchette orientabili per un'ottima diffusione dell'aria, si può collocare sul sedile, tra sedile e cruscotto, tra i due sedili, sulle brandine, sul cruscotto o nel gavone: basta una presa adeguata e l'apposito cavo di collegamento.

Dall'anno scorso è entrato a far parte della gamma Autoclima dei condizionatori per camionisti chiamata Fresco e ha in comune, con gli altri prodotti di tipo fisso da allestirsi sui veicoli industriali, lo slogan "La sicurezza di un buon riposo".

"Autoclima - ci ha detto Mirella Serra - è stata la prima azienda di condizionamento a intuire la richiesta di questo mercato e a sviluppare di conseguenza un autentico condizionatore per la sosta degli autisti : dopo 12 anni abbiamo oggi diverse soluzioni che combinano vantaggi evidenti sia per il fruitore, sia per l'installatore, sia per il proprietario del mezzo".

Oltre a U-GO, della linea Autoclima Fresco fanno parte: RT per distribuire fresco in tutta la cabina con condizionatore monoblocco di semplice e rapido montaggio che utilizza la botola del veicolo; BACK per la zona letto della cabina, con evaporatore posizionato all'interno, in prossimità della cuccetta e condensatore all'esterno, sulla parete retro del veicolo; TOP per garantire fresco nella zona letto ma con condensatore sul tetto del mezzo; ALASKA, combinazione di evaporatore compatto da montarsi in posizione a scelta e condensatore esterno; SPLIT per le grandi cabine dei veicoli industriali extraeuropei, e non solo, senza vincolo di posizionamento dei diversi componenti.

Dal 25 settembre al 2 ottobre Autoclima - azienda che guarda alle domande del mercato, confezionando su misura il prodotto ideale a ogni tipo di cliente - sarà presente al Salone IAA di Hannover, dove porterà in esposizione la sua gamma, in primis il nuovo condizionatore a tetto RT 120 e Fresco 3000.

Proprio in terra di Germania è nata quest'anno la società Autoclima Deutschland. A seguito della decisione del partner commerciale in Germania di concentrarsi sul proprio "core business", Autoclima ha maturato la decisione di avvicinarsi alla propria clientela e migliorare il servizio logistico subentrando direttamente nelle attività di distribuzione e di assistenza pre e post-vendita dei prodotti a proprio marchio sul territorio tedesco. Autoclima Deutschland, con sede a Klein Gerau, vicina a Francoforte e al suo aeroporto internazionale, è risultata essere una località molto attrattiva per gli investitori stranieri. Il personale che si occupa dell'avvio di questa nuova attività conosce da tempo i prodotti e i clienti tedeschi e ha il compito di consolidare il brand sul territorio con una più capillare azione di presenza e iniziative diverse, decise direttamente con la sede di Torino.

U-GO!, il condizionatore da stazionamento portatile **Autoclima** che rientra nella gamma Fresco.

WEBASTO, SISTEMI TETTO E CABRIO

Dalle unità indipendenti a quelle integrate nel circuito

MOLINELLA

Webasto è una società a conduzione familiare dalla fondazione nel 1901. Oggi sviluppa e produce sistemi tetto e cabrio, sistemi di riscaldamento, condizionamento e ventilazione. Webasto offre una gamma di soluzioni per la climatizzazione basate su diverse tecnologie: speciali sistemi caricano degli accumulatori durante la marcia, immagazzinando basse temperature che vengono poi liberate quando il veicolo è in sosta. Cool Top Vario è il potente climatizzatore elettrico a tetto, che raffredda e deumidifica la cabina di guida in modo efficiente durante la sosta a motore spento. Sviluppate da Webasto, le soluzioni basate su accumulatori di freddo BlueCool Truck e Accusphere II rinfrescano a lungo, senza necessità di tenere il motore acceso. Il freddo viene accumulato automaticamente durante la guida e poi liberato durante la sosta. Il sistema a 24 V Accusphere rinfresca il veicolo in sosta fino a 8 ore. Durante il giorno, l'energia accumulata fornisce in media tre ore di aria fresca.

Webasto offre soluzioni di alto livello per il massimo comfort anche per autobus, minibus e veicoli commerciali. L'ampia gamma di prodotti è garanzia di comfort per guidatore e passeggeri, oltre che di massima performance per il veicolo. Webasto offre un vasto portafoglio di soluzioni per la climatizzazione adatte ad ogni tipo di applicazione, dai sistemi a tetto ai sistemi di climatizzazione integrati. Una rete di assistenza capillare a livello mondiale e un sistema completo di accessori quali convettori, front box, ecc. completano la proposta Webasto.

I condizionatori della linea Compact Cooler Webasto sono unità da tetto compatte e installabili in aftermarket, disegnate per il condizionamento della cabina di tutti i veicoli fino ad un volume di 10 m3. A differenza degli altri prodotti della linea, Compact Cooler 4 E è un'unità indipendente con motore elettrico integrato che guida il compressore attraverso una cinghia a V e necessita per il suo funzionamento della sola batteria del veicolo.

Compact Cooler 5, 5 Lite e 8 invece non hanno compressori propri e sono per questo integrati nel circuito di raffreddamento primario del veicolo.

DOMETIC, SOLUZIONI AD HOC PER VEICOLI INDUSTRIALI

Prodotti “must” per camperisti e per chi viaggia per lavoro

FORLÌ

Un veicolo industriale è più di un semplice mezzo di lavoro su ruote. Per molte ore all’anno è il luogo dove vivere, mangiare e dormire. Pur essendo una soluzione provvisoria, la cabina può offrire il comfort di cui ha bisogno l’autista. È il pensiero dei progettisti di Dometic, che ai trasportatori propone una gamma completa di accessori. Innanzitutto una cabina fresca durante la marcia è oggi uno standard, ma in pausa molti conducenti si trovano a sudare in un ambiente surriscaldato oppure fanno una sosta a motore acceso violando il codice stradale. C’è un’alternativa migliore: i climatizzatori per uso in sosta Waeco CoolAir garantiscono le condizioni perfette per pause riposanti e un proseguimento del viaggio in tutta sicurezza. Alte prestazioni di raffreddamento e massimo comfort d’uso, grazie a una tecnologia consolidata a risparmio energetico, è quanto garantiscono i condizionatori da camper Dometic, per esplorare nuovi orizzonti senza rinunciare a una temperatura piacevole in cabina. A disposizione dei camperisti un’ampia gamma di modelli, con regolazione manuale della temperatura o automatici, riscaldamento integrato a resistenza o pompa di calore. E non è tutto. Per non rimanere mai a corto di energia, anche in vacanza, la gamma elettronica Dometic e Waeco propone la nuova generazione di caricabatterie PerfectCharge: caratteristiche di carica in più fasi, capacità di carica configurabile, protezione contro sovraccarico, ulteriore funzione condizionamento-refresh, modalità “sleep”, presa IEC, facile installazione. Perché godersi le vacanze significa non dover rinunciare alle utenze cui si è abituati.

Dometic Waeco è produttore di una vasta gamma di prodotti: frigoriferi ad assorbimento, cucine da viaggio, finestre, porte, toilette-prodotti chimici e altri accessori per il comfort. La filiale di Siegen produce inoltre prodotti specifici per il settore medicale e l’hotellerie.

Dometic, come ditta indipendente, è stata fondata nel 2001 dalla fuoriuscita da Electrolux. Attualmente, vende i suoi prodotti in circa cento paesi in tutto il mondo.

AUTOCLIMA

www.autoclima.com | www.u-gofresco.it

Una buona sosta ha bisogno di *fresco*.
E con *U-GO!* il fresco è a portata di mano.

La linea **Fresco** è la soluzione da parcheggio più completa sul mercato. I vantaggi di una linea di condizionatori che funzionano a motore spento sono evidenti: dal risparmio di carburante, al comfort in cabina. E con **U-GO!** ora è anche possibile portare il fresco da un mezzo all’altro, infatti **U-GO!** è il primo condizionatore trasportabile!
Un’idea di Autoclima, leggero e facile da installare su più mezzi del tuo parco veicoli.

LA LINEA FRESCO: I TUOI CONDIZIONATORI DA PARCHEGGIO.

VOLVO TRUCKS

Premi un pulsante e cambi marcia

SUL MERCATO DEI VEICOLI PESANTI È UN'ASSOLUTA NOVITÀ. IL SISTEMA SELEZIONA DUE MARCE CONTEMPORANEAMENTE. "UN SISTEMA MOLTO UTILE SU PENDII O STRADE CON NUMEROSE CURVE: LA GUIDA DEI CAMION ACQUISTA UNA NUOVA DIMENSIONE", DICHIARA IL CEO DI VOLVO TRUCKS CLAES NILSSON.

CONDUCENTE SODDISFATTO, VEICOLO IN OTTIME CONDIZIONI

RISULTATO FINALE: IL PIACERE DELLA GUIDA

Per I-Shift Dual Clutch il team Transmission di Volvo Trucks si è basato sulla tecnologia sviluppata per il famoso I-Shift. "Questa volta - dichiara Astrid Drewsen, Product Manager Driveline - abbiamo compiuto un ulteriore passo avanti, aggiungendo funzionalità assolutamente uniche, in modo da realizzare una nuova trasmissione e assicurare guidabilità e comfort superiori, oltre a uno strumento per cambi ottimizzati. Poiché sono stati aggiunti solo 120 mm, il design è molto compatto e l'efficienza nei consumi non è stata compromessa. È la stessa di I-Shift. Se si unisce questa innovazione con il più potente motore Euro 6 di Volvo, il D13, si ottiene una combinazione davvero eccellente. Anche a un numero di giri molto basso produce 2.600 Nm di coppia e la trasferisce alle ruote in modo omogeneo e costante. In ogni situazione".

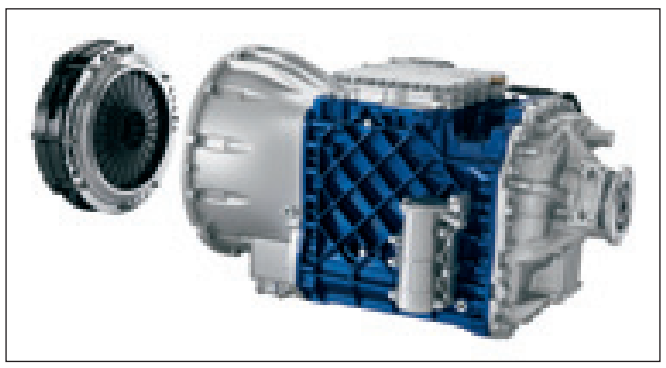
"Nessun problema - aggiunge Björn Lyngsö - in caso di cambi di marcia in curva: la trazione è sempre disponibile. Uno dei collaudatori l'ha paragonata ad avere le ruote motrici incollate alla strada. Trazione e accelerazione sono ulteriormente migliorate, anche con carichi pesanti su rotatorie e ai semafori. È possibile guadagnare velocità rapidamente e mantenerla costante anche in presenza di pendenze, con conseguente aumento della produttività. Chi guida può rilassarsi anche in situazioni difficili, ad esempio in salita o su terreni fuoristrada bagnati. La potenza viene fornita direttamente alle ruote in ogni momento, riducendo al minimo i rischi di slittamento o perdita di presa, evitando così situazioni di stress e preoccupazione del conducente per la sicurezza. Anche la scelta del cambio di marcia più intelligente contribuisce a ridurre lo stress complessivo esercitato sul veicolo"Un funzionamento più omogeneo garantisce vantaggi per camion e catena cinematica, riducendo l'usura del veicolo".

URBANO LANZA
ZINGONIA

Passare da una marcia all'altra immediatamente? È possibile a patto di avere due cambi, uno in funzione e l'altro sempre pronto a prendere istantaneamente il suo posto. A quel punto, al trasportatore non resterebbe che premere un pulsante per cambiare marcia, con la possibilità di scegliere una guida completamente automatica e il risultato di una cambiata oltreché rapidissima. Tutto ciò è oggi possibile con I-Shift Dual Clutch, primo cambio sul mercato con sistema a doppia frizione per veicoli pesanti lanciato da Volvo Trucks. Grazie ai cambi di marcia automatizzati, non si verificano interruzioni nell'erogazione di coppia e il camion non perde velocità durante il cambio di marcia. Per il conducente, tutto questo si traduce in una guida più comoda ed efficiente. "In situazioni che richiedono molti cambi marcia, ad esempio su pendii o strade con molte curve e svolte - spiega Claes Nilsson, Presidente e Ceo di Volvo Trucks - I-Shift a doppia frizione porta la guida dei camion in una dimensione totalmente nuova. Qui in Volvo Trucks siamo molto orgogliosi di poter offrire ai trasportatori questa innovazione".

I-Shift a doppia frizione è una trasmissione composta da due alberi d'ingresso e, appunto, una doppia frizione. Ciò significa che è possibile selezionare due marce contemporaneamente ed è la frizione a determinare la marcia attiva al momento. Pur basandosi su I-Shift, la metà anteriore del cambio I-Shift Dual Clutch è stata riprogettata con componenti completamente nuovi. "Alla guida - spiega Astrid Drewsen, Product Manager Powertrain in Volvo Trucks - si ha l'impressione di avere a disposizione due cambi. Quando una marcia è selezionata in un cambio, nell'altro è già preparata la marcia successiva. Con le doppie frizioni il cambio marcia avviene senza interruzioni nell'erogazione di potenza e, di conseguenza, la coppia motore viene mantenuta invariata e il comfort di guida migliora in modo significativo".

Le trasmissioni a doppia frizione sono già impiegate nelle auto, ma Volvo Trucks è il primo produttore al mondo a offrire una soluzione del genere per veicoli pesanti prodotti in serie. "Per i camion - spiega Drewsen - questo cambio farà davvero una grande differenza in termini di guidabilità. Più pesante è il trasporto e più difficili sono le condizioni operative, maggiori saranno i vantaggi con I-Shift a doppia frizione. Con i cambi marcia automatizzati, in cui non c'è interruzione dell'erogazione di coppia, è più semplice mantenersi al passo con il traffico, specie su tratti di strada difficili. La guida risulta quindi più rilassata e sicura". Ispirato al mondo delle gare, il nuovo I-Shift Dual Clutch definisce un nuovo standard per la guidabilità. È la prima volta che un veicolo per il trasporto di merci pesanti viene dotato di una tecnologia del cambio di questo tipo. "È una sensazione magica - dichiara Björn Lyngsö, Project Manager di I-Shift Dual Clutch - rendersi conto che la massima potenza è sempre disponibile". Una trasmissione a doppia frizione consente cambi di marcia molto più rapidi. Le frizioni lavorano in parallelo, con una marcia sempre innestata. I-Shift Dual Clutch sarà disponibile a partire dall'autunno 2014 su Volvo FH, con motori D13 Euro 6 e con potenze di 460, 500 e 540 cv, come alternativa all'I-Shift e al cambio manuale.



Le trasmissioni a doppia frizione sono già impiegate nelle auto, ma **Volvo Trucks** è il primo produttore a offrirle sui veicoli pesanti di serie.

GUIDA PIÙ EFFICIENTE E MAGGIORE COMFORT SOPRATTUTTO QUANDO SONO RICHIESTI MOLTI CAMBI MARCIA

BASE DI PARTENZA LA CONOSCIUTA E APPREZZZATA TRASMISSIONE I-SHIFT

I-Shift Dual Clutch è particolarmente efficace in condizioni che richiedono molti cambi marcia, ad esempio su pendii o strade con molte curve e svolte, o quando si guida in città, dove non mancano rotatorie e semafori. I-Shift Dual Clutch fa una grande differenza anche in caso di carichi mobili o liquidi, ad esempio nei trasporti di animali o con cisterne, perché gli impercettibili cambi marcia provocano minori spostamenti nel carico stesso. Grazie all'efficiente trasmissione della potenza insita nel sistema I-Shift con doppia frizione, viene ridotto il rischio di trovarsi bloccati su strade scivolose o irregolari, ad esempio nel caso di trasporto di legname nei boschi. Un altro vantaggio importante è il miglioramento del comfort del conducente che si ottiene con la nuova trasmissione. "Oltre che in una guida efficiente - spiega Astrid Drewsen, Product Manager Powertrain in Volvo Trucks - la fluidità dei cambi marcia si traduce anche in una maggiore silenziosità in cabina". Fondamentalmente, è possibile descrivere I-Shift Dual Clutch come un sistema composto da due cambi collegati. Quando un cambio è attivo, nell'altro è già preselezionata la marcia successiva. Durante il cambio marcia, il primo cambio viene disinnestato nello stesso instante in cui viene innestato il secondo, quindi tutto avviene senza interruzioni nell'erogazione di coppia.

I-Shift Dual Clutch si basa sulla trasmissione I-Shift. Nonostante i suoi molti nuovi componenti, il nuovo cambio è più lungo di appena 12 cm rispetto a un normale cambio I-Shift. I-Shift Dual Clutch consente di cambiare marcia senza interruzioni nell'erogazione di coppia, tranne nel caso del cambio di gamma, che avviene passando dalla sesta alla settima. Se la guida avviene in condizioni in cui saltare alcune marce è più vantaggioso per la trasmissione, quest'ultima provvederà al cambio marcia proprio come un normale cambio I-Shift. Grazie ai cambi marcia fluidi e dolci, l'usura sulla catena cinematica e sul resto del veicolo viene ridotta. I consumi con I-Shift Dual Clutch sono uguali a quelli con cambio I-Shift normale

CIFA-ZOOMLION

Edilizia e calcestruzzo: timidi segnali di ripresa

L'AD DAVIDE CIPOLLA: "SITUAZIONE ASFITTICA: VOLUMI BASSI E PER IL 95 PER CENTO INFERIORI A QUELLI DEL 2008. UNA 'RIPRESINA' È POSSIBILE MA NIENTE A CHE VEDERE COI RIMBALZI DI FRANCIA E GERMANIA".

MAX CAMPANELLA
SENAGO

Timidi segnali di ripresa, anche in Italia, per il settore delle macchine per edilizia e attrezzature per produzione e movimentazione del calcestruzzo. Chiusi i Saloni Samoter e Asphaltica, le aziende espositrici stilano i primi bilanci della partecipazione a un'edizione certamente particolare per diversi motivi.

"La nostra impressione post Salone - afferma Vito Minunni di CIFA-Zoomlion - è positiva: certo non è possibile fare confronti con le edizioni pre crisi. Clienti e buyer sono arrivati e noi li abbiamo trovati molto interessanti. In particolare quelli provenienti dal Medio Oriente. Nel nostro caso ad esempio i buyer iracheni conoscevano molto bene la nostra produzione e cercavano la nostra qualità. Se avessero puntato a prezzo o comodità potevano andare ad Ankara dove trovavano macchine più convenienti. Ma hanno scelto di venire a Samoter. Lo stesso vale per i russi che hanno una grande attenzione per i nostri prodotti".

Com'è l'attuale situazione del mercato italiano della movimentazione del calcestruzzo e quali le prospettive per la chiusura del 2014? "La situazione del mercato italiano - ci ha risposto Davide Cipolla, Amministratore delegato CIFA-Zoomlion Italia - è asfittica. I volumi sono estremamente bassi e sono il 95 per cento inferiori a quelli del 2008. Il consumo di cemento è pari a quello di metà anni '70, il calcestruzzo prodotto è ai livelli del 1967. Insomma, uno scenario molto complesso che impone agli attori del settore scelte difficili. Il 2014 è in linea con gli scorsi anni, anche se dal punto di vista macroeconomico, ci sono degli indicatori che cominciano a tendere in maniera incontrovertibile verso l'alto. Si osservano quindi diversi tentativi di rimbalzo, che purtroppo daranno vita solo a una 'ripresina'. Di certo non ci aspettiamo un ritorno ai livelli precrisi com'è accaduto in Francia e Germania".

Quali sono in sintesi le proposte CIFA per gli operatori del settore? Qual è il prodotto su cui si punta in particolare? "Da diversi anni - ha aggiunto Cipolla - CIFA sta affrontando la crisi puntando sull'innovazione di prodotto. Macchine più leggere e resistenti in grado di garantire performance migliori. E questo è stato raggiunto grazie all'utilizzo di nuovi materiali, come ad esempio la fibra di carbonio. Ormai abbiamo una nutrita gamma di prodotti con bracci di distribuzione Carbotech. E abbiamo altresì fondato una joint-venture dal nome Top Carbon, in partnership con il nostro fornitore Ri.Ba, per produrre questi elementi per le nostre macchine. Inoltre, da un anno abbiamo lanciato la prima autobetoniera ibrida plug-in, che evidenzia numerosi vantaggi rispetto alle betoniere standard: oltre a un risparmio medio di carburante di quasi il 30 per cento l'anno, la betoniera può essere azionata a motore spento, quindi non produce rumore e non produce emissioni nocive. Ciò le permette di essere utilizzata in contesti in cui le macchine non potrebbero normalmente lavorare: centri urbani, orari notturni, luoghi in cui le emissioni sarebbero più dannose per via della mancanza del ricircolo d'aria. Ad esempio le gallerie".

CIFA sta puntando molto sul Medio Oriente: quali sono i punti di forza che consentono a quel mercato di preferire le macchine CIFA? "Sul Medio Oriente - ha affermato il numero uno di CIFA-Zoomlion Italia - la strategia di prodotto è differente. Se è vero che carbonio e tecnologia elettrica danno un vantaggio nei mercati europei, nel Medio Oriente il mercato preferisce macchine affidabili e robuste, sia nella gamma betoniere, sia in quella per le attrezzature per il pompaggio. Il giusto prodotto per ogni mercato: CIFA orienta la propria strategia sulla base delle esigenze dei clienti. E avere una rete di rivenditori e assistenza estesa e qualificata in tutta l'area è certamente un punto di forza aggiuntivo che spinge i clienti a preferirci a macchine della concorrenza". CIFA, dunque, è pronta a lanciare un'offensiva in grande stile.

BRIDGESTONE

Ingresso trionfale nelle gomme agricole

LA RIVOLUZIONE INIZIA DAL BRAND: FINORA I PNEUMATICI AGRICOLI RADIALI PRODOTTI DAL GRUPPO APPARTENEVANO AL MARCHIO FIRESTONE. CON IL LANCIO DELL'ATTESO VT-TRACTOR L'OBIETTIVO È CHIARO: COMPETERE AI PIÙ ALTI LIVELLI.

MAX CAMPANELLA
ESSEN

Il mercato dei pneumatici agricoli è in continua evoluzione e pone nuove sfide alle aziende produttrici, che devono far fronte ad esigenze in rapido cambiamento.

Nonostante quello dei pneumatici agricoli sia considerato un mercato saturo, come ha annunciato all'inizio di quest'anno Bridgestone sta ampliando la sua strategia multi-brand e introduce il suo marchio nel mercato dei pneumatici agricoli in Europa. L'ingresso trionfale nel mercato dei pneumatici premium dedicati al mondo dell'agricoltura è avvenuto al Salone Reifen 2014 di Essen, dove Bridgestone ha esposto l'atteso VT-Tractor. Una rivoluzione che inizia con il brand: finora i pneumatici agricoli radiali prodotti dal gruppo Bridgestone appartenevano al marchio Firestone; il lancio di questo pneumatico di nuova concezione rappresenta una chiara dichiarazione di intenti da parte di Bridgestone Europe per competere ai più alti livelli nel settore delle coperture agricole.

La nuova gamma di pneumatici Bridgestone è sviluppata per consentire a imprenditori agricoli e contoterzisti di coniugare produttività, efficienza e minor compattazione del suolo. Punto focale dello sviluppo è l'attenzione alle aziende agricole che necessitano di attrezzature sofisticate, tecnologicamente dedicate ad attività pesanti. La nuova gamma è in grado di lavorare con una pressione di gonfiaggio minore e con un'impronta a terra del pneumatico più grande, riducendo in questo modo la pressione di contatto con il terreno e di conseguenza la compattazione del suolo. "La filosofia alla base della nuova gamma - afferma Lothar Schmitt, Director Agricultural and Off-the-Road tyres di Bridgestone Europe - è garantire un perfetto equilibrio tra efficienza agricola e salvaguardia dell'ambiente. Il marchio Soil care by Bridgestone è garanzia di pneumatici che permettono agli agricoltori di lavorare più velocemente, in maniera più efficiente, ottenendo risparmio maggiore con maggiore sostenibilità. In questo modo Bridgestone aiuta gli agricoltori a ottenere un rendimento più elevato e una maggiore produttività sia nel presente che in futuro. VT-Tractor, pneumatico di punta della nuova gamma premium per agricoltura, garantisce inoltre un costo totale di proprietà inferiore e un eccellente risparmio di carburante: fino a 36 litri per 50 ettari rispetto ai concorrenti di riferimento. La trazione superiore di VT-Tractor permette agli agricoltori di lavorare i campi più rapidamente e di coprire in dieci ore fino a 0,9 ettari in più rispetto ai concorrenti". Le caratteristiche più importanti del nuovo pneumatico Bridgestone sono la bassa pressione di contatto e la sua distribuzione al suolo. Test interni hanno rivelato che VT-Tractor fornisce un'area di contatto del 26 per cento più larga rispetto ai pneumatici concorrenti testati, con una conseguente minore compattazione del suolo e una maggiore protezione delle colture. Disponibile per l'acquisto il prossimo autunno, nelle dimensioni da 28 a 42 pollici, VT-Tractor è stato realizzato nel Centro Europeo di Ricerca & Sviluppo Bridgestone di Roma e viene prodotto nello stabilimento di Puente San Miguel in Spagna.

Mentre Bridgestone concentrerà i suoi sforzi nel segmento dei pneumatici per agricoltura di alta gamma, che saranno resi disponibili nelle misure utilizzate dalle più grandi e potenti attrezzature agricole, Firestone continuerà a soddisfare i bisogni di oltre il 90 per cento del mercato dei trattori europei con una nuova generazione di pneumatici per agricoltura di alta qualità. Tra questi il robusto Maxi Traction Combine per mietitrebbie e l'innovativo Performer Row Crop per macchine irroratrici, pneumatico stretto che consente una sterzata precisa tra colture, eliminando così i danni a piante e radici.

INTERVISTA

ALBERTO VIGANÒ: "PUNTIAMO A CRESCERE NEL SEGMENTO DEGLI AUTOBUS TURISTICI"

Maggiore resa chilometrica, maggiore ricostruibilità, maggiore resistenza del battistrada alle lacerazioni, migliore tenuta su fondi bagnati o innevati. Sono le caratteristiche che distinguono i pneumatici della Linea R:01 di Pirelli da quelli dei principali competitor. Ma qual è il segreto di questa gomma e quali i suoi punti di forza? "R:01II - ci spiega Alberto Viganò, Direttore Marketing della BU (Business Unit) Industrial di Pirelli - presenta una nuova formulazione mescola battistrada e tallone rinforzato, mentre FR:01II, per equipaggiamento assi sterzanti, una nuova geometria fondo incavi e una larghezza fascia battistrada incrementata. Tutto questo mantenendo le stesse classi di efficienza energetica della linea precedente, in sostanza senza impatti negativi sul consumo carburante. In estrema sintesi otteniamo miglioramenti in due ambiti fondamentali, durata e sicurezza, con bilanciamento ottimale delle prestazioni, con un occhio di riguardo all'evolversi dei fabbisogni di una parte del mercato sempre più orientata a un prodotto versatile sia in termini di tipologie di percorrenza che di fondi stradali".

Con le novità presentate a Essen Pirelli si propone con forza nel settore del trasporto persone a lungo raggio: prevede una crescita del settore nel breve e medio termine? "Sicuramente - ci ha risposto Viganò - puntiamo a una nostra crescita nel settore in Italia e in Europa, in particolare nel segmento degli autobus turistici. Il trend di crescita quantitativo del settore trasporto in generale è minimo e costante, ma è interessante l'evoluzione qualitativa: veicoli ibridi, a basso impatto ambientale, ad alta innovazione tecnologica in ottica di sicurezza, comfort, efficienza".

Un cenno alla Linea Coach: un pneumatico per autobus deve garantire tra l'altro il contenimento della rumorosità. Con quali novità di prodotto la nuova generazione dà questo tipo di garanzia? "La nostra linea H:01 Coach EnergyTM - ha detto in conclusione Alberto Viganò - è stata sviluppata tenendo conto degli stessi obiettivi: sicurezza, comfort, efficienza. Quando parliamo di comfort non possiamo trascurare il comfort acustico, ovvero la silenziosità di marcia, con riferimento particolare ai pneumatici per equipaggiamento di asse motore. La generazione di rumore è determinata in gran parte dal disegno del battistrada, il nostro TH:01 Coach è stato disegnato proprio in ottica di comfort acustico".

PIRELLI

La P lunga investe sul lungo raggio

LA CASA MILANESE HA SCELTO IL SALONE DELLO PNEUMATICO REIFEN 2014 PER PRESENTARE IN ANTEPRIMA UNA SERIE DI IMPORTANTI NOVITÀ PER IL MONDO DEL TRASPORTO, DALLA SECONDA GENERAZIONE DELLA LINEA R PER TRUCK ALLA LINEA COACH E AL NUOVO ALL SEASON PER RIMORCHI E SEMIRIMORCHI.

MAX CAMPANELLA
ESSEN

Modernità, evoluzione e intelligenza sono i tre concetti chiave usati dai progettisti Pirelli protagonisti della svolta della P lunga che, alla fiera Reifen 2014 di Essen, ha dimostrato di volersi proporre con forza nel settore del trasporto a lungo raggio. Per chi viaggia a lungo in autostrada, effettua servizi notturni, viaggi di lunga durata o per un intero weekend, Pirelli propone gomme che rappresentano un effettivo ausilio alla guida sia nel trasporto merci sia nel trasporto persone, quando i pneumatici devono essere sinonimo di comfort, dinamica di marcia e redditività e aiutare l'azienda di trasporto a incrementare la durata dei propri veicoli.

Sotto i riflettori della più importante manifestazione dedicata al pneumatico, la P lunga ha svelato l'evoluzione della Serie:01 e la nuova gamma di pneumatici Novatread. Le novità in scena a Essen sono state concepite seguendo i più moderni criteri di progettazione già sperimentati con successo sui prodotti di punta della Bicocca, con un'attenzione particolare ai benefici per gli operatori del settore dell'autotrasporto sul fronte della durata e della sicurezza. Rispetto ai prodotti della generazione precedente, i pneumatici truck Pirelli offrono maggiore resa chilometrica, migliore ricostruibilità, elevata tenuta di strada su fondi asciutti e bagnati. Nel dettaglio, l'evoluzione tecnologica della linea R:01II coinvolge sia la struttura sia la mescola battistrada. L'introduzione di un tallone rinforzato migliora la ricostruibilità del prodotto, mentre la nuova formulazione della mescola battistrada offre maggiore resa chilometrica e migliore tenuta di strada nelle più diverse condizioni.

La linea R:01II è commercializzata in due disegni battistrada: FR:01II e TR:01II. FR:01II è specifico per equipaggiare gli assi sterzanti. Nella nuova generazione presenta un incremento della larghezza del battistrada che comporta maggiore resa chilometrica, elevata tenuta di strada e precisione di guida, oltre a un'ottimizzazione della geometria del fondo degli incavi, sviluppata per favorire l'espulsione dei sassi, ai fini di maggiore durata della copertura. TR:01II è, invece, il pneumatico per equipaggiamento degli assi motori: grazie alla sua elevata tenuta di strada nella stagione invernale ha ottenuto la marcatura europea 3PMSF (Three-Peak Mountain Snowflake).

Lo pneumatico **TH:01 Coach** specifico per assi motori.

FR:01 II è stato studiato per equipaggiare gli assi sterzanti.

Il **TR:01 II** per assi motori ha ottenuto la marcatura 3PMSF.

Pirelli si specializza inoltre nel trasporto di persone a lungo raggio con la nuova linea H:01 Coach, composta da: FH:01 Coach, per tutti gli assi, e TH:01 Coach, specifico per assi motori. Anche le innovazioni per questa linea di prodotto riguardano sia la struttura sia i materiali: tallone rinforzato e nuova mescola incrementano la durata del pneumatico, conseguentemente si ottengono maggiore resa chilometrica e migliore ricostruibilità. La misura 295/80R22.5 TH:01 Coach è dotata delle marcature M+S e 3PMSF a dimostrazione delle elevate prestazioni anche nelle stagioni fredde. In risposta al crescente trend di mercato, 295/80R22.5 FH:01 Coach ha indice di carico maggiorato (154/149 M). In questa versione XL (extra load) saranno rese disponibili anche le misure 315/70R22.5 e 315/60R22.5 della linea battistrada FH:01.

La Casa milanese amplia, infine, l'offerta di pneumatici dedicati all'equipaggiamento di rimorchi e semi-rimorchi con ST:01 M+S, pneumatico "all season" studiato per offrire prestazioni sicure anche per applicazioni su fondi scivolosi e innevati. Il focus di Pirelli su innovazione e miglioramento continui ha consentito di apportare interventi anche alla linea di prodotti MC85/MC88 per autobus urbani che, con una nuova geometria dei cordoli di rinforzo laterali e un'innovativa mescola del fianco, presentano maggiore resistenza ed elevata durata. A Essen Pirelli dimostra ancora una volta il suo impegno per l'ambiente, completando l'offerta con Novatread, nuova gamma di prodotti integralmente ricostruiti in stampo con carcasse originali Pirelli. L'accurato processo di rigenerazione e i controlli di qualità che seguono gli standard fissati dalla Casa milanese collocano il ricostruito Novatread tra i ''top player'' del mercato. I prodotti Novatread sono ideali per chi cerca prestazioni analoghe ai pneumatici nuovi a un prezzo assolutamente vantaggioso.

> L'EVOLUZIONE TECNOLOGICA DELLA LINEA R:01II COINVOLGE SIA LA STRUTTURA SIA LA MESCOLA BATTISTRADA. L'INTRODUZIONE DI UN TALLONE RINFORZATO MIGLIORA LA RICOSTRUIBILITÀ.

PIRELLI.COM

NON CI SONO CONFINI TRA IL TUO PNEUMATICO E IL TUO LAVORO.

UNA GAMMA COMPLETA DI PNEUMATICI E SOLUZIONI AD ALTE PRESTAZIONI, STUDIATA PER MIGLIORARE L'EFFICIENZA DI OGNI FLOTTA. PIRELLI È IL PARTNER CHE SOSTIENE IL TUO LAVORO. A PARTIRE DAL NUOVO R01 II.

PIRELLI

LA POTENZA È NULLA SENZA CONTROLLO®

Intervista

Andrea Ciucci, Responsabile Ford Veicoli Commerciali

TRANSIT, LA FORZA

Anrea Ciucci, Responsabile **Ford Veicoli Commerciali**

PAOLO ALTIERI
ROMA

Il completamento della famiglia Transit, la più giovane del mercato, ha dato nuova linfa al business veicoli commerciali di Ford. Anche in Italia, il marchio dell'ovale bianco-azzurro si prepara a raccogliere i frutti di una vera e propria offensiva di prodotto e servizi nel fondamentale segmento dei veicoli da lavoro. Ne abbiamo parlato con Andrea Ciucci, a capo della nuova struttura che Ford Italia ha appositamente creato per seguire da vicino il mondo dei veicoli commerciali. Andrea Ciucci, originario di Napoli, 45 anni, una laurea in Economia e commercio conseguita nella città partenopea, ha iniziato a lavorare in Nissan Italia nell'ambito delle attività post-vendita per poi diventare zone manager vendite per due anni. In Nissan Ciucci è rimasto per un totale di cinque anni e dopo una breve esperienza di un anno in Fiat a partire dal 2000 come zone manager, nel 2001 è entrato In Ford Italia dove si è occupato di diverse attività: zone manager vendite, responsabile di zona per Ford Credit, ancora alle vendite come responsabile del distretto Bologna Centro Nord-Est Italia per due/tre anni, quindi responsabile post-vendita per quattro anni e quindi da due anni (cioè a partire dal settembre 2012) responsabile della nuova struttura di Ford Italia dedicata ai veicoli commerciali che prima non esisteva e che non dipende dalle direzione vendite e marketing e che riporta direttamente all'Amministratore delegato di Ford Italia.

> TRANSIT È UN BRAND ALL'INTERNO DEL BRAND FORD E PUÒ ESSERE BENISSIMO INTESO COME SINONIMO DI VEICOLO COMMERCIALE. PER NOI È UN PATRIMONIO, UN TESORO DI CLIENTI DA CUI PARTIAMO PER CRESCERE ULTERIORMENTE.

Di cosa si occupa esattamente la nuova organizzazione?

"La struttura si occupa di marketing, pricing e vendite per quanto riguarda i veicoli commerciali. Con me c'è lo specialista di prodotto Michele Montalto, il brand manager Giulio Fattori e poi sette field manager. La rete Ford oggi conta 95 Ford Partner che si occupano della vendita sia di auto che di veicoli commerciali, di cui una cinquantina sono Transit Center con una maggiore specializzazione nella vendita di veicoli commerciali e soprattutto nella loro assistenza, cioè l'ambito che fa la differenza su questo mercato, dando un canale privilegiato ai clienti veicoli commerciali con l'obiettivo che ci siamo posti di riuscire a riconsegnare il veicolo al cliente entro le 24 ore".

In che modo avete attualizzato il concetto di Transit, un veicolo presente sul mercato fin dal 1965?

"Transit è un brand all'interno del brand Ford, può essere benissimo inteso come sinonimo di veicolo commerciale. Per noi è un patrimonio, un tesoro di clienti da cui partiamo per crescere ulteriormente. In Italia, il parco circolante di Transit conta più di 150mila unità. Tutti i nuovi prodotti Ford nella loro denominazione riportano la parola Transit per sottolineare l'affidabilità storica del progenitore. Dal più piccolo al più grande della nuova famiglia - Courier, Connect, Custom e Transit da 2 tonnellate - tutti hanno la denominazione Transit".

Più nel dettaglio, cosa offre oggi il Transit classico?

"Innanzitutto bisogna dire che ci confrontiamo con prodotti concorrenti di altissima qualità. Il fatto che nel corso del 2014 sia iniziata una serie di lanci che proseguirà nella seconda parte dell'anno è una difficoltà in più perché la concorrenza diventa più agguerrita ma nel contempo è un'opportunità per tutti, perché stimola un mercato che sappiamo essere totalmente in difficoltà e ci consente di confrontarci basandoci su prodotti nuovi e di parlare di prodotto e non solo esclusivamente di sconti folli. Di questo sono particolarmente contento. Il Transit rappresenta un'affidabilità storica ma è anche l'unico veicolo commerciale nella sua categoria che offre la trazione anteriore, posteriore e integrale, che consente di avere quella copertura totale del segmento che nessun'altro può vantare. Inoltre, Transit ripropone quelli che sono gli elementi che contraddistinguono tutti i nostri nuovi prodotti: costi di gestione bassi che si compongono di consumi e manutenzione, tecnologia al servizio del lavoro, versatilità e funzionalità.

Quali sono le differenze tra i modelli che compongono la nuova famiglia Transit?

"Abbiamo completato con l'arrivo del Transit Courier la nostra gamma. Adesso possiamo offrire una soluzione in tutti i segmenti e nicchie di mercato. Il più grande, il Transit 2 t, è un furgone con capacità di carico e portata importanti, con uno chassis che è il nostro cavallo di battaglia, e da quest'anno l'importante novità del minibus fino a 18 posti, un prodotto di grande qualità. Passiamo poi al Transit Custom, Van of the Year 2013, che ci sta sorprendendo mese dopo mese e ogni mese raggiunge un risultato migliore del mese precedente. Parliamo di un furgone compatto, che da sei mesi è disponibile anche nella versione tetto alto che ci consente di coprire un ulteriore segmento di mercato. Custom è perfetto per il noleggio con conducente o come taxi. Su Transit Connect diciamo che avevamo fino a marzo il precedente modello, un prodotto vecchio di cui i clienti erano però soddisfatti per robustezza e meno per i consumi. Adesso invece disponiamo del nuovo modello, proposto con passo lungo e corto, ma anche come doppia cabina o kombi, e siamo andati a fare un miglioramento in termini di efficienza clamoroso. Entriamo poi in un segmento in cui non eravamo presenti con il Transit Courier, il piccolino da 4,16 m di lunghezza, un mezzo che entra in un segmento dominato dal Fiat Fiorino e poi dai suoi gemelli francesi, Citroën Nemo e Peugeot Bipper. Questa è la nuova famiglia Transit.

Transit vuol dire anche Tourneo?

"Certamente. Al di fuori di quella che consideriamo la gamma veicoli commerciali c'è la nuova famiglia Tourneo composta dai modelli Courier, Connect e Custom, considerati, in particolare il Courier e il Connect, delle vetture e per questo sono gestite dal marketing vetture, quindi con le politiche delle vetture, separate da quelle dei veicoli commerciali. Il Tourneo Custom ha una tipologia di clienti che è più assimilabile al cliente professionale".

Ma la gamma veicoli commerciali Ford non finisce qui...

"Nel segmento delle derivate da vetture abbiamo la Fiesta Van e poi il Ranger, il pick up che è assoluto leader del segmento: quest'anno immatricoleremo probabilmente, anche grazie a una maggiore disponibilità di produzione che abbiamo ottenuto, 1.000 unità del Ranger, in un segmento che si contrae di circa il 15-20 per cento".

Un dato eclatante è che la famiglia Transit è la più giovane del mercato...

"È vero. In un lasso di tempo ristretto - dal lancio del Custom nel febbraio 2013 al Courier del giugno 2014 è passato poco più di un anno - abbiamo rinnovato tutto. È il risultato di un investimento fatto da Ford Europa sullo sviluppo del prodotto in un momento non facile per gli investimenti. Il progetto è stato portato avanti senza alcun compromesso e soprattutto l'abbiamo fatto da soli: Transit è un prodotto Ford non condiviso con nessun'altro costruttore".

Transit è un prodotto mondiale: dobbiamo pensare che si sia tenuto conto di esigenze un po' troppo diversificate a scapito delle specifiche attese della clientela europea?

"Tutti i prodotti Ford - che siano veicoli commerciali o auto - sono prodotti globali. Il Transit viene venduto in tutto il mondo, Stati Uniti compresi, il Connect viene venduto anche negli Usa, mentre Custom e Courier non vengono venduti negli Stati Uniti per una tipologia differente di mercato. Nello sviluppo dei prodotti oggi è necessario tener conto delle esigenze mondiali più che delle specifiche esigenze di singoli mercati, anche in considerazione dei volumi che vengono espressi da determinati mercati. Questo non penalizza la qualità globale del prodotto, anzi ci consente di avere una qualità più elevata. In Italia, alcuni marchi propongono modelli con alimentazioni specifiche richieste dal mercato, come per esempio il metano. Noi non abbiamo una proposta a metano perché i volumi che possono essere espressi dall'Italia, l'unico mercato in cui questa motorizzazione viene venduta, non giustificherebbero un investimento a livello europeo o mondiale. Il fatto di sviluppare prodotti per tutto il mondo ci dà la garanzia di qualità, poi ci possono essere dei piccoli elementi specifici relativi al mercato italiano ma preferiamo avere una gamma estesa e completa piuttosto che concentrarci su alcune nicchie da coprire solo in Italia.

Qual è l'offerta di motorizzazioni in Italia per il Transit?

"Per quanto riguarda il Transit 2 t abbiamo il 2.2 TDCi diesel da 100, 125 e 155 cv. Stesso discorso per il Transit Custom, mentre nei segmenti più piccoli con il Transit Courier proponiamo il 1.5 TDCi 75 cv e il 1.6 TDCi 95 cv, a cui si aggiunge il motore 1.0 Ecoboost premiato come "Motore dell'Anno" ben-

Dal più piccolo al più grande ecco la nuova famiglia **Ford Transit** al gran completo; da sinistra, **Courier**, l'ultimo arrivato, **Connect**, **Custom** e **Transit** da 2 tonnellate.

DI UN CAMALEONTE

zina nel 2012 e 2013; per il Connect c'è il 1.0 Ecoboost benzina e il TDCi 1.6 da 75, 95 e 115 cv. Sia per le motorizzazioni che altri elementi, in genere la nostra politica prezzi e marketing è molto semplice sia per i clienti che per i consulenti alle vendite. Tutti i differenziali di versione sono di 1.500 euro, i differenziali di motore sono di 750 euro. Stesso discorso per passi e portate: 750 euro.

Quanto pesa ciascun modello della famiglia Transit nelle vendite?

"Il peso maggiore lo avrà sempre il Transit classico che vanta oggi il 30 per cento delle vendite totali. Il Custom continua a salire e siamo vicini al 25 per cento. Insieme Transit e Transit Custom hanno il 55 per cento del totale, un altro 10 per cento è appannaggio del Ranger e il restante 35 per cento è diviso in un 25 per cento per Connect e un 10 per cento per Courier. A regime, in un anno completo, la famiglia Tourneo potrebbe arrivare a circa 4-5mila unità".

La clientela percepisce l'attualizzazione di un "vecchio" veicolo come il Transit?

"Non ho ancora una risposta sul Transit storico perché è arrivato a fine maggio. I primi segnali sono molto incoraggianti. È chiaro che va fatto un lavoro diverso con la forza vendita perché è necessario sottolineare i punti di forza del Transit e dei nuovi prodotti. Infatti, se nel passato si puntava su elementi come versatilità e affidabilità, oggi si aggiungono altri elementi qualitativi e tecnologici. Abbiamo investito molto sulla preparazione dei consulenti alle vendite per sottolineare i vantaggi rispetto al Transit precedente in termini di consumi e costi di gestione. Oggi dobbiamo formare i consulenti alle vendite per trasferire ai clienti il concetto di costo mensile totale di gestione, che include la rata del leasing, i consumi, la manutenzione. Chiaramente può avere un impatto positivo il valore residuo più alto. I veicoli Ford hanno avuto un riconoscimento importante da società di noleggio a lungo termine per il loro valore residuo più elevato, che vuol dire una rivendibilità dell'usato più facile, migliore. Un altro aspetto da considerare è che per il lancio dei nuovi prodotti abbiamo deciso di puntare non solo sulla qualità dei prodotti ma anche su accessibilità e fedeltà. Accessibilità grazie a un'offerta Ford Credit di leasing a tasso agevolato al 2,95, fedeltà grazie all'inclusione nell'offerta di lancio dell'estensione della garanzia a 5 anni".

Cosa ci può dire a proposito di cambio automatico e alimentazione elettrica?

"Abbiamo un cambio automatico disponibile su Transit Connect con motore Ecoboost da 150 cv, il passo successivo sarà l'anno prossimo proporre l'automatico sul Tourneo Custom, per esempio nel settore del noleggio con conducente. Per quanto riguarda l'alimentazione elettrica, al di là dei progetti e prodotti sulle vetture Ford, per quanto riguarda i veicoli commerciali al momento non è prevista, anche perché abbiamo preferito sviluppare una gamma molto completa a 360 gradi. Una motorizzazione importante può essere l'Ecoboost benzina, anche se è vero che in Italia il mercato veicoli commerciali è per il 95 per cento diesel. Sulle vetture c'è stato un cambio di mentalità, e se prima la quota diesel nel mix di vendita era largamente maggioritaria, oggi con un motore eccellente come l'Ecoboost il mix si è modificato. Per i chilometraggi ridotti è un motore che va benissimo, non per quei veicoli come il Transit classico che hanno chilometraggi elevati ma per esempio per il Transit Courier che si muovono in ambito urbano può essere un prodotto interessante".

Qual è il consuntivo 2013 di Ford Veicoli Commerciali?

"L'anno scorso abbiamo cominciato la nostra crescita, trainata solo dal Custom e con il Transit in completo run-out. I volumi sono aumentati da 4mila alle 5.300 unità del 2013, in un mercato sofferente e in ulteriore calo dell'11-12 per cento rispetto al 2012. Nei primi sei mesi del 2014, si parla di una crescita del mercato dei veicoli commerciali del 14-15 per cento; bisogna però analizzarla nel dettaglio. Se andiamo a separare la componente cliente privato e quella società, vediamo che entrambe hanno una stabilità o una leggera crescita. Il resto della crescita, quindi il totale, è determinato dal canale noleggi, a breve ma anche lungo termine, e dalle grandi forniture che in un mercato di sole 100mila unità fanno sballare le rivelazioni. Quindi, per quanto riguarda il primo semestre consideriamo il mercato stabile; siamo altresì estremamente contenti perché i nostri volumi, che si muovevamo nell'ordine di 400-450 unità mese, stanno viaggiando a 650-700 unità ancora senza l'effetto Transit e Courier. Prevediamo di registrare un'ulteriore crescita del 50-60 per cento nel 2014 rispetto al 2013, con riferimento all'intero anno. Considerando il mercato abbastanza stabile, ciò porterà a una crescita sostanziale della nostra quota".

Su che elementi possiamo basare eventuali prospettive di crescita del mercato nel suo complesso?

"Sul mercato complessivo avrà sicuramente un impatto il lancio di nuovi modelli ma al massimo possiamo consolidare la crescita dei primi 5-6 mesi del 2014, intorno al 15 per cento; crescita fatta soprattutto in un canale nel quale noi competiamo relativamente: naturalmente noi vendiamo ad aziende ma non siamo presenti sulle grosse forniture, perché bisogna vedere quanto le grosse forniture sono importanti per una casa, così anche per quanto riguarda il noleggio a breve termine. Però vogliamo entrare anche lì. Con il Transit vogliamo essere presenti in tutti i segmenti e presentarci a un'azienda con un parco completo di veicoli, riuscendo a fornire tutti i prodotti per le sue esigenze. La nostra crescita a partire dal secondo semestre 2014 sarà una crescita che riguarderà le piccole e medie aziende, in un modo più consistente di quello che avvenuto finora".

Quali previsioni dunque per il mercato dei veicoli commerciali?

"Il mercato dei veicoli commerciali è storicamente il mercato che dà il segnale di partenza quando l'economia dà segnali di ripresa. Gli chassis, gli allestimenti, saranno quelli che vedremo ripartire prima. Mentre il mercato delle auto potrà al massimo esprimere un totale di 1,5 milioni unità, con 800mila pezzi che oggi sono appannaggio dei clienti privati, e quella è la dimensione in cui continuerà a esprimersi si spera con una qualche piccola crescita, per i veicoli commerciali, se anche non è plausibile pensare di tornare a livelli ante-crisi, è lecito puntare su 150mila pezzi; non so quando ci arriverà ma potrà farlo. Il possesso di un veicolo commerciale è portato oggi a chilometraggi e numero di anni pazzeschi. A differenza di alcune aziende che possono pianificare il rinnovo del parco anche grazie al noleggio a lungo termine, il cliente privato arriva a sostituire il veicolo quando questo si è fermato del tutto. E anche in questo caso bisogna essere pronti ad avere la pronta consegna per l'immediata sostituzione dei veicoli, sia i piccoli che i grandi e anche gli allestiti. I nostri Transit Center hanno disponibilità di prodotto garantita pronta consegna e stiamo sviluppando un programma per veicoli allestiti standard pronta consegna. Standard e non con specifici allestimenti personalizzati perché non si può avere in stock tutto, soprattutto per i costi dell'immobilizzo".

> ABBIAMO INVESTITO MOLTO SULLA PREPARAZIONE DEI CONSULENTI ALLE VENDITE PER SOTTOLINEARE I VANTAGGI DELLA NUOVA GAMMA RISPETTO AL TRANSIT PRECEDENTE IN TERMINI DI CONSUMI E COSTI DI GESTIONE.

Ci sono quindi buoni elementi per guardare con fiducia al futuro?

"Ci devono essere per forza. E in realtà ci sono, anche se in questo momento non sono confermati dai fatti. Di certo va messo in conto l'interesse che si genererà con il lancio dei nuovi prodotti, poi ci aspettiamo qualcosa anche dal punto di vista della ripresa dell'economia, a cui guardiamo con ottimismo. Per Ford in particolare questo è il momento storico migliore per i suoi veicoli commerciali. Siamo molto ottimisti e vediamo un ruolo sempre più importante dei veicoli commerciali nell'ambito delle vendite complessive di Ford Italia e di conseguenza di un singolo Ford Partner".

Con **Transit Courier**, **Ford** entra in un segmento in cui non era presente. Lungo 4,16 m, **Courier** combina doti di compattezza e versatilità.

Intervista

Silvio Dughera, Responsabile Opel Veicoli Commerciali

"Si riparte decisi col nuovo Vivaro"

LINO SINARI
MONACO

L'introduzione sul mercato della nuova generazione Vivaro segna il punto di partenza della nuova offensiva Opel nel settore dei veicoli commerciali. In Italia, in particolare, i veicoli da lavoro del costruttore tedesco sono un asse strategico di fondamentale importanza, al punto che è stata rafforzata la divisione relativa che da maggio ha un nuovo responsabile, Silvio Dughera, alla guida di un team agguerrito cui è affidato il compito di rilanciare la presenza del marchio tedesco nel settore a partire proprio dal nuovo Vivaro, già best seller Opel nella Penisola.

Originario di Torino, 48 anni, Silvio Dughera, laureatosi a Torino in Economia e commercio, è sposato con Manuela e padre di Aurelio, cinque anni. Dughera viene dal mondo dell'auto: "Il mio primo lavoro - racconta - è stato in Saab a Torino, dove sono rimasto dal 1991 al 1999. Poi sono entrato in Mitsubishi e nella fabbrica di Bairo Canavese (To), nella quale veniva fabbricato il Pajero Pinin, costruito su licenza Pininfarina, mi sono occupato di logistica. Sono stato in Mitsubishi per un anno e quindi sono rientrato in Saab trasferitasi a Bologna. Quattro anni dopo mi sposto a Roma per entrare in Opel italia occupandomi di distribuzione, pianificazione e logistica. Questo fino al 2011, quando mi sono trasferito in Germania dove mi sono occupato fino al 2013 di marketing prodotto per Opel Astra, Insigna e Zafira. Con il rientro in Italia sono arrivato all'attuale incarico di responsabile Opel Veicoli Commerciali a partire dallo scorso maggio".

Nell'ambito della strategia europea di Opel VC come si colloca l'Italia?

"Anche in Italia abbiamo rafforzato il team Veicoli Commerciali. La quadra è formata da sei persone, compreso il sottoscritto che è il responsabile. Siamo concentrati su tutti gli aspetti dell'attività, dal marketing alle vendite, con un particolare attenzione per i Business Center, ovvero i concessionari specializzati nella vendita e assistenza veicoli commerciali. Su oltre 130 concessionari Opel in Italia, 76 sono Business Center, concentrati soprattutto nel Centro-Nord mentre nelle principali città del Sud abbiamo un concessionario o più che si occupa anche di veicoli commerciali. Sono Business Center perché si occupano anche di vendite ad aziende. Comunque per contratto tutte le concessionarie Opel vendono anche veicoli commerciali. La squadra dispone di tre zone manager che seguono i Business Center e il cliente veicoli commerciali. Abbiamo infatti diviso l'Italia in tre zone e i tre zone manager collaborano anche con i colleghi che normalmente seguono le concessionarie Opel".

All'interno dei Business Center la forza vendita viene preparata in modo particolare?

"Uno degli elementi che caratterizzano i Business Center è la presenza di forza vendita dedicata al cliente business e al cliente commerciale. Questo è un elemento fondamentale, l'unico modo per garantire una crescita: avere persone in grado di interloquire e consigliare al cliente il miglior acquisto possibile".

In questa offensiva sui veicoli commerciali Opel avete previsto per quest'anno o l'anno prossimo delle iniziative particolari?

"Il lancio del nuovo Vivaro è un momento clou perché non vengono lanciati veicoli commerciali in ogni momento. Il focus delle concessionarie sarà quindi il lancio del Vivaro nei prossimi mesi. La gamma commerciali Opel si presenta oggi particolarmente completa, partendo dalla derivata Corsa Van passando per il compatto Combo, declinato sia in versione passenger con cinque o sette posti sia in versione van, fino al Vivaro attuale che verrà rimpiazzato a settembre dal nuovo modello e al Movano, un mezzo con più grandi capacità di carico e un maggior numero di combinazioni possibili. L'anno scorso abbiamo venduto 4.100 veicoli commerciali, di cui la metà sono Vivaro, il restante due terzi Combo e un terzo Movano".

Quali ambizioni riponete nel nuovo Vivaro?

"Innanzitutto, partire da una base molto solida, cioè un buon posizionamento nel segmento. Siamo stati alternativamente (cioè non tutti gli anni) i primi importatori a livello totale e abbiamo sempre avuto la leadership nella versione combi trasporto passeggeri. Il veicolo di per sé ha ulteriori potenzialità di crescita perché si è ulteriormente evoluto, soprattutto dal punto di vista dell'efficienza dei motori: abbiamo un motore che fino a poco tempo fa poteva sembrare piccolo per capacità, un 1.6 con doppio turbo, che invece ora si adatta perfettamente alle dimensioni e alle mission del veicolo. Abbiamo costi di gestione estremamente competitivi, siamo competitivi in quanto a consumi e valori residui. Crediamo che un cliente attento all'aspetto economico sia una carta vincente. E poi il veicolo è anche bello, è un mezzo dal forte appeal pur essendo nella sua logica un veicolo commerciale; è realizzato in modo egregio e riassume anche alcuni tratti stilistici di Opel".

Nella politica del gruppo che partecipa al progetto Opel Vivavo/Renault Trafic, nell'ambito della produzione globale non è stata finora tanto significativa la disponibilità di veicoli Opel in termini di quota sul totale?

"A Luton, in Gran Bretagna, la fabbrica Opel produce solo per Opel l'attuale Vivaro così come produrrà il nuovo Vivaro. Il partner produce i suoi veicoli nei suoi stabilimenti. Vivaro è un veicolo che sfrutta una sinergia di investimenti e una suddivisione degli stessi che ha avuto degli imput chiari da parte nostra sia dal punto di vista del controllo della qualità nella realizzazione del veicolo sia dal punto di vista della produzione, che viene controllata da noi. Tra l'altro, lo stabilimento di Luton è stato nominato uno dei migliori tre stabilimenti per la qualità globale per General Motors a livello mondiale".

Da qui alla fine dell'anno avremo qualche altra novità di prodotto?

"Come veicoli commerciali no. Nel prossimo anno avremo qualche novità nel basso di gamma in termini di dimensioni. Il Vivaro combi insieme al van sarà ordinabile da subito. I veicoli saranno nelle concessionarie da settembre".

Con un mercato che dimostra un minimo di ripresa, quale pensa possa essere il risultato di Opel VC quest'anno?

"Il nostro obiettivo è mantenere la quota del 4,6-4,7 per cento che su un mercato ridotto a 100mila macchine faccia lei i conti di quello che vuol dire".

Raggiungere i 5.000 pezzi sarebbe un risultato importante?

"Ne sarai molto contento".

Cosa ci può dire sul fronte degli allestimenti, da sempre asset strategico per Opel?

"Per noi è un motivo di crescita. Al momento gli allestimenti hanno maggiori potenzialità sul Movano. Il rapporto con gli allestitori è buono, li stiamo certificando. In pratica, noi andiamo a visitarli e forniamo determinate regole in termini qualitativi, dei parametri di realizzazione degli allestimenti. Il cliente che si rivolge a questi allestitori certificati è sicuro di trovare un mezzo che ha lo stesso livello di qualità del telaio su cui si basa. Il rapporto con gli allestitori è fondamentale e continueremo nel processo di certificazione. Siamo parecchio stringenti sulla certificazione, sia a livello di responsabilità dell'allestitore che dal punto di vista tecnico. Questo è un cammino lungo sulla strada della crescita ma essa va avanti proprio attraverso gli allestimenti".

Silvio Dughera, Responsabile **Opel Veicoli Commerciali**

> LA GAMMA VEICOLI COMMERCIALI OPEL SI PRESENTA OGGI PARTICOLARMENTE COMPLETA, PARTENDO DALLA DERIVATA CORSA VAN PASSANDO DAL COMPATTO COMBO FINO AL VIVARO E ALL'AMMIRAGLIA MOVANO.

Quale sarà la sua strategia per il futuro in quali di responsabile Opel VC?

"Un punto imprescindibile è la professionalizzazione della rete, un elemento per noi fondamentale. Ci sono delle aree che hanno delle potenzialità di crescita ed è fondamentale avere la professionalizzazione della rete per coprire queste opportunità. Sotto l'aspetto del noleggio vediamo come sta andando il mercato, che da questo punto di vista sta crescendo; noto infatti che le società di noleggio vanno nella direzione di proporre pacchetti di servizi e soluzioni di noleggio specifici per i veicoli commerciali. Quello degli allestimenti è per me un mondo nuovo che devo scoprire e imparare a conoscere a fondo. Io vengo dal mondo delle auto e ho un approccio che in definitiva chiunque guidi un'auto può avere. Completamente diverso è il tipo di mentalità che caratterizza il mondo dei veicoli da lavoro. Un altro aspetto di cui tenere conto è quello del listino: è importante offrire al cliente prodotti allestiti a listino; il cliente arriva in concessionaria e in un colpo solo ha in mano il veicolo allestito che desidera così come uscito dalla fabbrica. Questo vuol dire dare al cliente una garanzia precisa, ma anche evitargli il problema di dover andare con il telaio da un'altra parte per completare il processo di allestimento; gli offri una soluzione chiavi in mano che tra l'altro è soggetta a un aumento del suo valore residuo".

Il nuovo **Opel Vivaro** che sarà disponibile da settembre. In centro, il **Combo** in configurazione van.

MODELLO PREFERITO DAGLI 80MILA LETTORI DEL QUOTIDIANO SPAGNOLO "EL ECONOMISTA"

PREMIO ECOMOTOR: NUOVO VIVARO "MIGLIOR VEICOLO COMMERCIALE"

Nuovo Opel Vivaro ha già raccolto il primo riconoscimento: nell'ambito di una ricerca di mercato condotta tra gli 80mila lettori del quotidiano finanziario spagnolo el Economista, è stato votato "Miglior veicolo commerciale", ricevendo così il premio Ecomotor assegnato dalla testata. Flessibile, versatile e ricco di dotazioni, Nuovo Opel Vivaro può essere configurato in modo da soddisfare praticamente qualsiasi necessità relativa all'uso di un veicolo commerciale leggero. Conserva la riuscita impostazione del modello precedente, caratterizzato da numerose versioni, ed è disponibile in versione furgone, combi per il trasporto passeggeri, in diverse configurazioni con due lunghezze (L1: 4.998 / L2: 5.398 mm) e due altezze (H1: 1.971 / H2: 2.465 mm). Nuovo Vivaro è addirittura in grado di trasportare carichi meglio del modello attuale, dato che le due lunghezze sono maggiori di 216 mm rispetto al passato. Si tratta di ben 100 mm di spazio di carico in più per entrambe le versioni, con un piano di carico lungo 2.500 mm (L1) e 2.900 mm (L2), sufficiente a trasportare tre Europallet posizionati uno accanto all'altro. Aumenta anche il volume di carico totale della versione furgone, che va da 5,2 a 8,6 m3. Le porte posteriori permettono di accedere facilmente al vano di carico. Per trasportare oggetti particolarmente lunghi, si può aprire a 90° la porta posteriore di destra e fissarla in posizione, mentre l'altra si chiude separatamente. Sportelli sotto il sedile anteriore passeggero e nella paratia consentono d'inserire oggetti lunghi all'interno del furgone. La versione combi con porta laterale scorrevole assicura otto comodi posti, oltre al guidatore, con tre file di sedili.

Il posto guida di nuovo Vivaro è stato studiato per offrire uno spazio di lavoro moderno e mobile. Si possono scegliere i sedili comfort, regolabili longitudinalmente e in altezza e dotati di sostegno lombare. Tutte le funzioni importanti del posto guida sono a vista e a portata di mano, a garanzia di un'ideale ergonomia, come il sedile centrale anteriore, che è possibile trasformare rapidamente e facilmente in una piccola scrivania con spazio per il computer portatile. Gli strumenti di lavoro o gli oggetti d'uso comune possono essere riposti negli spazi sopra il sistema d'infotainment o sulla console centrale, oppure in un cassetto sotto il sedile del passeggero anteriore, con un volume di 42 litri.

Vivaro offre una connettività ottimale a bordo grazie al sistema d'infotainment IntelliLink Opel, con schermo touch screen a colori da 7 pollici, connettività telefonica e streaming audio con Bluetooth e funzioni di navigazione avanzate con la possibilità di aggiornare le mappe mediante semplice download su supporto USB. Equipaggiamenti come il climatizzatore automatico e il sistema di apertura Keyless Open & Start aumentano il comfort e la facilità d'uso.

IL NUOVO OPEL VIVARO ALLA PROVA DELLA STRADA

La potenza del van tuttofare

DALL'ESTETICA RINNOVATA CON PIÙ SPAZIO, TECNOLOGIE MODERNE E DESIGN ELEGANTE, LA SECONDA GENERAZIONE MONTA MOTORI TURBODIESEL CON I MIGLIORI LIVELLI DEL SEGMENTO PER CONSUMI ED EMISSIONI DI CO_2. QUESTO VERSATILE TUTTOFARE PORTA NEL SEGMENTO IL LINGUAGGIO STILISTICO OPEL.

MAX CAMPANELLA
MONACO

La seconda generazione di Opel Vivaro unisce la funzionalità di un veicolo commerciale leggero e i benefici di un ufficio su ruote con il comfort e il fascino di un'automobile. Sia che occorra un ufficio o una reception in grado di spostarsi laddove necessario, Opel Vivaro diventa un innovativo ufficio su ruote, fungendo sia da veicolo commerciale sia da comodo mezzo per il normale trasporto passeggeri, ideale quindi per usi professionali e per il tempo libero. Nuovo Opel Vivaro va a sostituire un modello di grande successo sul mercato europeo dei veicoli commerciali leggeri, con quasi 600mila unità costruite dal lancio di mercato del 2001. Con circa 50mila veicoli venduti ogni anno, Vivaro detiene attualmente una quota di circa il 10 per cento nel proprio segmento (Van D, 15 per cento in Italia) ed è il veicolo commerciale leggero Opel che registra i risultati migliori. Vivaro di seconda generazione, che giungerà sul mercato questa estate, è pronto a seguire lo stesso percorso di successo, ed è già ordinabile con prezzi a partire da 20.500 euro IVA esclusa in Italia.

Nuovo Vivaro ha tutte le qualità per essere apprezzato dal mercato: le versioni proposte sono più lunghe, e vantano quindi una maggiore capacità di carico, mentre l'abitacolo si distingue per la presenza dell'avanzata tecnologia d'infotainment IntelliLink con un navigatore dal facile utilizzo e dotazioni che consentono di trasformarlo rapidamente e facilmente in un vero e proprio ufficio mobile. Nuovo Vivaro è anche estremamente efficiente: monta nuovi motori turbodiesel caratterizzati da consumi di soli 5,7 litri per 100 chilometri, con emissioni di CO_2 ridotte a 149 g/km: i migliori valori del segmento che significano inoltre costi inferiori e un minore impatto sull'ambiente. "Vivaro - dichiara Peter Christian Küspert, membro dell'Opel Board e GME Vice President Sales & Aftersales - affronta il mercato fortemente competitivo dei veicoli commerciali leggeri, veicoli cui i clienti chiedono molto di più che in passato, che devono essere estremamente versatili e fungere da biglietto da visita mobile, ma devono poter essere adatti anche a un uso privato. La nuova gamma Opel Vivaro offre la soluzione perfetta a tutte queste necessità. Si tratta di un tassello importante nella grande offensiva di prodotto Opel che rafforzerà considerevolmente la nostra posizione nel segmento dei veicoli commerciali leggeri".

Motorizzazioni avanzate rendono nuovo Vivaro un van tuttofare economico e potente. Due nuovi propulsori turbodiesel, con quattro livelli di potenza, garantiscono una rapida accelerazione anche quando Vivaro è a pieno carico. La gamma motori comprende il 1.6 CDTI da 66 kW/90 cv e da 85 kW/115 cv, e il sofisticato 1.6 BiTurbo CDTI con turbo compressione sequenziale e doppio intercooler da 88 kW/120 cv e 103 kW/140 cv. Dotato di due turbocompressori, questo motore abbina prestazioni eccellenti e bassi consumi. I consumi delle nuove unità turbodiesel calano di oltre un litro nel ciclo misto, con il BiTurbo che arriva a soli 5,7 litri per 100 km con emissioni di CO_2 pari a 149 g/km, che rendono il nuovo furgone tuttofare Opel il migliore del segmento. Chi vuole risultati ancora superiori può attivare la speciale modalità di guida "eco" per ridurre ulteriormente i consumi di carburante. Nuovo Vivaro dispone però di tutta la potenza necessaria. Il BiTurbo da 88 kW/120 cv genera una notevole coppia massima di 320 Nm già a partire da 1.500 giri, mentre la versione da 103 kW/140 cv tocca addirittura i 340 Nm. Sofisticati sistemi di controllo del telaio e numerose funzioni di sicurezza consentono a nuovo Vivaro di trasferire su strada tutta la potenza e le prestazioni. Oltre all'ABS, dotato di sistema di ripartizione elettronica della forza frenante (EBD), la guida è supportata da sistema di assistenza alla frenata di emergenza (EBA), assistenza alla partenza in salita (HSA), controllo elettronico della stabilità (ESP) con controllo della trazione (TC) e sistema antiribaltamento Roll Over Mitigation.

I moderni sistemi di assistenza rendono la guida di Nuovo Vivaro ancora più sicura e rilassata. È disponibile il cruise control e il limitatore di velocità e anche il Park Pilot che aiuta a parcheggiare in retromarcia. La visibilità posteriore è di livello ottimale in presenza della retrocamera, mentre un'altra funzionalità pratica di sicurezza è il grande specchio convesso posizionato nell'aletta parasole del passeggero, che può essere inclinata in modo da consentire a chi guida di vedere nella zona dell'angolo cieco, offrendo allo stesso tempo una migliore visibilità generale.

Le nuove versioni dell'**Opel Vivaro** sono più lunghe e vantano una maggiore capacità di carico.

FORD TRANSIT COURIER

Anche i piccoli sanno il fatto loro

È IL FRATELLO MINORE DELLA RINNOVATA E AMPIA FAMIGLIA TRANSIT. ARRIVATO PER ULTIMO SUL MERCATO, HA TUTTE LE CARTE IN REGOLA PER GIOCARE UN RUOLO DA PROTAGONISTA NEL COMPETITIVO SEGMENTO DI RIFERIMENTO. AGILE E COMPATTO, TRANSIT COURIER È LA SOLUZIONE IDEALE PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE IN CERCA DI EFFICIENZA E AMPIO VOLUME DI CARICO.

LINO SINARI
MONACO

Transit Courier è l'ultimo arrivato a completare la nuova famiglia Ford Transit, il cui processo di rinnovamento è iniziato nel febbraio 2013 con il Transit Custom. Courier è il più piccolo dei fratelli Transit ma già vanta caratteristiche da grande. Best in class per efficienza e volume di carico, Courier chiude il cerchio sulla gamma europea dei veicoli commerciali Ford e offre alle piccole e medie imprese, in particolare quelle del settore consegne in ambito urbano, la soluzione per la mobilità con la migliore efficienza e il più ampio volume di carico del segmento.

Versatile e compatto (4.157 mm di lunghezza), agile e dinamico nel muoversi con familiarità nel traffico cittadino anche grazie a un diametro di sterzata contenuto (10,5 m tra marciapiedi), Transit Courier non è da meno quando si parla di offerta di motorizzazioni ad alta efficienza: il diesel TDCi 1.6 da 95 cv che registra (se dotato di Start&Stop e limitatore di velocità a 100 km/h) un consumo medio di 3,7 litri/100 km ed emissioni di CO2 di 97 g/km, e il pluripremiato EcoBoost 1.0 a 3 cilindri 100 cv che, in presenza di Start&Stop, registra un consumo combinato di 5.2 l/100 km ed emissioni di CO2 di 119 g/km. Con consumi che sono del 15 per cento inferiori rispetto al modello concorrente più efficiente, Transit Courier è più concorrenziale che mai. Senza contare che offre anche il 10 per cento di volume di carico in più (2.3 mc con paratia divisoria completa) rispetto ai modelli concorrenti, grazie al vano di carico più lungo, e un'accessibilità superiore dalle porte scorrevoli laterali. Oltre al TDCi 1.6 diesel e all'EcoBoost 1.0, è possibile scegliere un TDCi 1.5 da 75 cv che supera anch'esso per efficienza i veicoli concorrenti, con 103 g/km di CO2 e 3,9 l/100 km medi di gasolio (con Start&Stop) e 108 g/km di CO2 e 4,1 litri/100 km di gasolio (senza Start&Stop). Tutte le motorizzazioni, che sono abbinate a un cambio manuale a cinque marce, hanno un intervallo tra i tagliandi di 1 anno o 30mila km, mentre il design esterno del veicolo è stato sviluppato per rendere più semplici ed economici eventuali interventi di riparazione.

Transit Courier è dotato di un vano di carico che si distingue per volume e che supera per capienza tutti i diretti concorrenti. Entrando nel dettaglio, il vano di carico è lungo 1,62 metri ed è dotato di porta laterale scorrevole ad ampio spazio di accesso (453 mm con paratia in sede) per il carico di oggetti ingombranti; la paratia può essere sia integrale in acciaio (a dimensione completa, con o senza finestra) che ripiegabile a rete metallica. Inoltre, il sedile del passeggero è ripiegabile: una soluzione intelligente che permette il carico di oggetti lunghi fino a 2,59 metri. Ripiegando il sedile, il volume di carico raggiunge i 2,6 mc. Altri particolari utilissimi sono i 6 punti di fissaggio del carico, di cui 4 laterali, che limitano gli ingombri oppure le fiancate che sono dotate, all'interno, di punti di fissaggio multipli per l'installazione di allestimenti personalizzati come mensole o separatori di carico. L'illuminazione a Led, poi, assicura un'elevata visibilità durante le operazioni di carico e scarico. Grazie a una capacità di carico che arriva fino a 660 kg, Transit Courier può trasportare una grande varietà di merci e oggetti e può ospitare un intero europallet. Per rendere più agevole l'accesso al vano di carico, le doppie porte posteriori asimmetriche possono essere aperte fino a 158 gradi. È possibile inoltre scegliere tra le doppie porte scorrevoli e quella singola.

L'abitacolo è all'insegna della filosofia dell'ufficio mobile, con una serie di vani portaoggetti intelligentemente ricavati come la console centrale, dove è possibile riporre piccoli laptop e documenti A4, la cappelliera e il cassetto integrato nel sedile del passeggero o del conducente. La docking station MyFord Dock può inoltre ospitare e ricaricare dispositivi come smartphone e navigatori. La gamma di tecnologie disponibili comprende il sistema di connettività e comandi vocali avanzati SYNC con Emergency Assistance che telefona automaticamente al 112 in caso d'incidente. È anche possibile dotare il Courier di limitatore di velocità, di controllo della pressione delle gomme e di telecamera posteriore. Il programma elettronico di stabilità ESC, di serie, include l'assistenza alla partenza in salita, il controllo della trazione e il controllo antiribaltamento.

Attraverso il rinnovamento della famiglia Transit europea, oggi la più completa e moderna di sempre, Ford ha rapidamente incrementato la propria share nel mercato dei veicoli commerciali. Il Courier favorirà ulteriormente la crescita inserendosi in un segmento, quello dei van compatti, che sta velocemente incrementando i propri volumi. Con l'introduzione del Transit, del Transit Custom e del Transit Connect, la share europea Ford nel mercato dei veicoli commerciali è oggi la più elevata degli ultimi 16 anni, e nei primi 3 mesi del 2014 ha raggiunto quota 10,4 per cento. Nello stesso periodo Ford ha venduto in Europa circa 50mila veicoli commerciali, il 10 per cento in più rispetto al 2013.

ARRIVA IL NUOVO TRANSIT MINIBUS 18 POSTI

A BORDO NESSUN COMPROMESSO

Con livelli di comfort superiori grazie a sedili reclinabili con bracciolo, aria condizionata e accessibilità superiore, nuovo Ford Transit Minibus da 18 posti garantisce ai passeggeri un'esperienza di viaggio di assoluto livello, e a chi guida una dotazione tecnologica che stabilisce un nuovo punto di riferimento nel segmento, grazie a controllo elettronico di stabilità (ESC) con controllo della trazione in curva (Curve Control) e controllo antirollio (Roll Stability Control), monitoraggio dell'attenzione del guidatore e SYNC con Emergency Assistance.

La gamma Transit Minibus è declinata in 3 versioni principali, da 12, 15 e 18 posti, ed è più efficiente del 6 per cento rispetto al precedente modello, grazie al motore diesel 2.2, con consumi di 7,4 l/100 km ed emissioni di CO2 di 196 g/km, disponibile per tutti i modelli. Questo propulsore rispetta la normativa Euro 6, è dotato di serie di Start&Stop e può essere scelto nelle versioni da 125 e 155 cv. La zona passeggeri è stata significativamente migliorata in comfort, rifiniture e accessibilità grazie a sedili reclinabili dotati di braccioli e climatizzatore con controllo individuale del flusso d'aria. I sedili, realizzati con materiali di nuova generazione che garantiscono una comodità superiore, sono dotati di poggiatesta regolabili. Per i passeggeri anteriori sono disponibili fino a sei airbag e tutti i sedili sono dotati di cinture di sicurezza inerziali a tre punti. Nuovo Transit è il primo veicolo commerciale europeo a essere dotato del Curve Control, che migliora la stabilità in curva. Il sistema è progettato per riportare automaticamente il veicolo a velocità di sicurezza qualora dovesse affrontare una curva ad andatura troppo sostenuta, per esempio immettendosi in uno svincolo autostradale senza rallentare a sufficienza. "Nuovo Transit Minibus - ha spiegato David Gregory, ingegnere capo del programma Transit di Ford Europa - è il punto di riferimento nel settore dei veicoli commerciali per trasporto persone, e il nuovo allestimento da 18 posti assicura la migliore versatilità. Con rifiniture eleganti e grande configurabilità dello spazio, nuovo Transit Minibus offre una soluzione che garantisce comfort e sicurezza agli operatori dei servizi di trasporto".

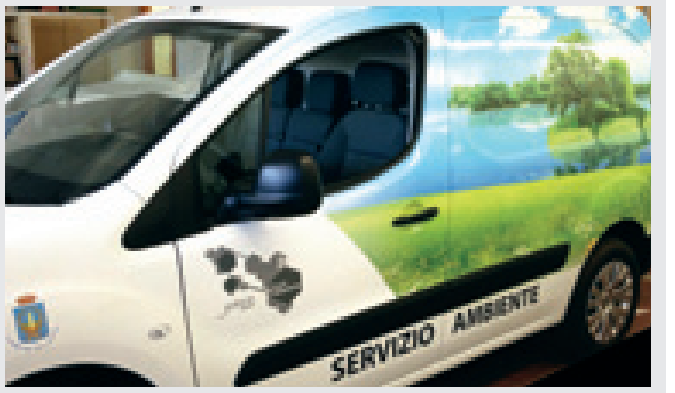
Transit Minibus sarà prodotto a Kocaeli, in Turchia, ed è stato sviluppato parallelamente al Transit, con cui condivide la piattaforma. Il modello a 18 posti dispone di cinque file di posti nella zona passeggeri ed è possibile rimuovere i due sedili centrali dell'ultima fila per ospitare ulteriori bagagli o equipaggiamenti per diversamente abili. Ulteriori innovazioni includono un'ampia porta laterale scorrevole con gradino di accesso elettrico a scomparsa, per agevolare l'ingresso e l'uscita dal veicolo. L'ampio spazio di accesso rende superflua una seconda porta sul retro, soluzione che ha consentito agli ingegneri Ford di ottimizzare gli spazi aggiungendo un ulteriore posto a sedere e offrendo la possibilità d'installare un gancio di traino per trasportare bagagli in un carrello esterno. L'abitacolo del nuovo Transit Minibus è interamente rifinito con materiali premium a elevata resistenza, con livelli di qualità analoghi a quelli che è possibile riscontrare in un'auto. I finestrini sono 200 mm più alti rispetto al modello precedente, per una migliore visibilità e per rendere più luminoso l'ambiente. Ogni sedile è dotato di gancio appendiabiti e ogni fila di posti di vani portabottiglie.

La posizione di guida del Transit Minibus si distingue per comodità e possibilità di personalizzazione, grazie al maggiore spazio a disposizione, al sedile multiregolazione e al volante regolabile in altezza e profondità. Gli ingegneri Ford hanno messo a punto la dinamica del veicolo rendendo l'esperienza di guida simile a quella che si può provare a bordo di un'auto, con bassi livelli di rumorosità e grande maneggevolezza. I guidatori possono avvantaggiarsi di una serie di tecnologie di assistenza alla guida derivate dalle auto Ford, come il sistema di connettività e comandi vocali avanzati SYNC, il cruise control adattivo con prevenzione delle collisioni (Forward Alert) e la telecamera posteriore. È dotato inoltre di presa elettrica a 230 v, per ricaricare agevolmente notebook e ogni genere di dispositivo elettronico. Transit Minibus è stato sottoposto ai rigorosi test di resistenza e affidabilità che Ford riserva ai propri veicoli commerciali, articolati in più di 11 milioni di chilometri di test svolti in Europa e Nord America, con oltre 500mila km effettuati in condizioni di utilizzo reale in collaborazione con selezionati clienti fleet. Ford ha inoltre reso più agevole il rifornimento di additivo AdBlue per il motore Euro 6, posizionandone il serbatoio a fianco del bocchettone Easy Fuel in modo da poterne effettuare la ricarica durante il rifornimento di carburante. "Nuovo Transit - ha aggiunto Gregory - era un'ottima base di partenza per la realizzazione del Minibus, con costi di gestione ridotti, tecnologie di sicurezza avanzate e grandi livelli di comfort. I clienti apprezzeranno le qualità di questo veicolo". Transit è il capofamiglia dell'omonima gamma di veicoli commerciali Ford, che oggi si presenta completamente aggiornata grazie un investimento di prodotto senza precedenti che ha portato al rinnovamento dell'intera offerta di veicoli commerciali europei Ford in soli 24 mesi.

PROTAGONISTI BERLINGO VAN FULL ELECTRIC E JUMPY MULTISPACE

Due "uffici mobili" consegnati al Comune di Latina

La Concessionaria Citroën Nicola Prezioso ha consegnato al Comune di Latina il nuovo Berlingo VAN Full Electric, il primo venduto in Italia, destinato all'Ufficio Ambiente per la manutenzione dei parchi e dei giardini comunali. Berlingo VAN Full Electric ha un'autonomia di 170 km e si ricarica sia mediante presa domestica da 230 V (per una durata di circa otto ore) sia grazie alle colonnine dedicate da 400 V (ricarica rapida dell'80 per cento in 30 minuti): è il primo VAN elettrico dotato di carica veloce per permettere un uso intensivo del mezzo. Il gruppo batterie è alloggiato sotto il veicolo in modo da lasciare invariato il vano di carico rispetto al Berlingo VAN con motorizzazioni termiche. Berlingo Van Full Electric mantiene anche l'abitabilità per tre persone nella cabina di guida. Già due anni fa, il Sindaco di Latina Giovanni Di Giorgi è stato il primo Sindaco d'Italia ad acquistare al posto dell'auto blu una vettura elettrica (Citroën C-Zero) per i propri spostamenti. Per le stesse ragioni d'impatto ambientale, ha in seguito acquistato anche una Citroën C-Zero per il servizio di Polizia Locale, da utilizzare nelle isole pedonali. Soddisfatto del prodotto e dell'efficacia ecologica che ne ha ricavato, ha deciso di essere anche il primo Sindaco a destinare un VAN elettrico ai giardinieri che svolgono la manutenzione all'interno dei parchi comunali. Insieme al Berlingo VAN Full Electric, la Concessionaria Nicola Prezioso ha consegnato anche un Jumpy Multispace 2.0 HDi 120 cv adibito a ufficio mobile per la Polizia Locale e mezzo di soccorso in caso di grandi incidenti stradali. Il mezzo è allestito nella parte anteriore con una scrivania a quattro posti, fax, pc, stampante fotocopiatrice, illuminazione interna a LED, cassettiere per modulistica e ampio mobile pensile. Nella parte posteriore trova alloggio una cassettiera metallica con il materiale necessario ai rilievi



degli incidenti, un vano porta cartelli stradali con cavalletto, un vano porta attrezzatura antincendio e un cassettone per il materiale di primo soccorso.

I dispositivi luminosi sono di ultima generazione e comprendono, oltre al classico trio lampeggianti e faro brandeggiante di ricerca, anche una barra posteriore a LED blu con messaggi variabili. Per garantire un funzionamento ottimale di tutti i dispositivi, il veicolo è dotato anche di batteria ausiliare ricaricabile a 220 v. Ancora una volta la Concessionaria Citroën Nicola Prezioso risponde in maniera competente e mirata alle esigenze specifiche di un cliente particolare come il Comune di Latina, sensibile agli aspetti ecologici e alla qualità dei veicoli che mette a disposizione dei suoi incaricati e quindi dei cittadini.

CITROËN C4

Anche autocarro firmato Picasso

MAX CAMPANELLA
MILANO

Nuova C4 Picasso e Nuova Grand C4 Picasso con l'omologazione nazionale completano l'offerta Combi di veicoli commerciali per trasporto persone della Casa francese andando ad affiancare C4, C3, Nemo e Berlingo. Stile, funzionalità e comfort al servizio della mobilità.

Dedicati a chi trasporta per lavoro ma non vuol rinunciare a un veicolo super tecnologico già a partire dall'aspetto. Citroën Italia, in collaborazione con l'azienda Focaccia Group, ha ottenuto l'Omologazione nazionale in categoria N1 (Autocarro) relativa ai modelli Nuova C4 Picasso Combi (omologazione N1 / 4 Posti) e Nuova Grand C4 Picasso Combi (omologazione N1 / 5 Posti). Valida per l'immatricolazione esclusivamente in Italia di veicoli nuovi di fabbrica (non immatricolati), l'omologazione permette d'inquadrare l'autovettura (cat. M1) in autocarro (cat. N1) in base ai requisiti previsti dalle norme nazionali. "Trattandosi di un'omologazione nazionale di piccola serie - ci ha spiegato Alessandro Musumeci, Responsabile Vendite B2B Rete di Citroën Italia - non è quindi necessario sottoporre il veicolo a collaudo presso l'ufficio provinciale della motorizzazione ma si procederà alla prima immatricolazione autocarro con la dichiarazione di conformità N1 rilasciata da Focaccia Group. Con tale procedura l'autocarro sarà reso conforme in base alle specifiche prescrizioni previste dal Ministero dei Trasporti Italiano e alle normative fiscali dell'Agenzia delle Entrate, ovvero: obbligo d'installazione della paratia divisoria, possibilità di prima immatricolazione in autocarro Cat. N1, detraibilità fiscale con rapporto potenza-portata uguale o inferiore a 180 kw/t".

Commercializzata in Italia da giugno 2013, Nuova Citroën C4 Picasso è un tecnospace testimone della Créative Technologie Citroën: design forte ed espressivo con linee dinamiche e proiettori tecnologici, completati da fari posteriori a LED effetto 3D, ispirati agli ultimi concept della Marca; abitacolo allestito in spirito loft, con ambiente essenziale e luminoso e materiali che amplificano la qualità percepita (Nuova Citroën C4 Picasso permette di viaggiare in prima classe, su sedili Relax con estensione comfort per le gambe); tecnologia al servizio del benessere con interfaccia di guida 100 per cento touch, associata al display panoramico 12" ad alta definizione; ulteriori innovazioni per una guida facile e in totale relax, con le funzioni Vision 360, Park Assist o il regolatore attivo di velocità e le cinture di sicurezza attive. Nuova Citroën C4 Picasso, concepita sulla nuova piattaforma modulare EMP2 (Efficient Modular Platform 2) del gruppo PSA Peugeot Citroën, segna un reale salto generazionale: proporzioni inedite che sposano compattezza (L: 4,43 m / l: 1,83 m / H: 1,61 m), abitabilità di riferimento e volume del bagagliaio record (537 litri VDA); peso ridotto di 140 kg rispetto alla precedente generazione, con trattamento aerodinamico avanzato (SCx 0,71) e una gamma di motori ottimizzata, sempre più efficiente, con una versione da 98 g/km di CO2, record nella categoria. Nuova Citroën C4 Picasso è anche il primo modello della Marca dotato di motorizzazione BlueHDi (che soddisfa le norme Euro 6) e di modulo SCR (Selective catalytic reduction).

Veicolo agile e a suo agio in tutte le situazioni, anche in versione autocarro C4 Picasso propone a chi trasporta per lavoro un nuovo equilibrio tra comfort e tenuta di strada, con servosterzo elettrico e assetto ottimizzato.

Altra svolta nella propria offensiva prodotto è rappresentata dalla versione autocarro di Nuova Citroën Grand C4 Picasso: veicolo dallo stile unico, nettamente diverso dalla versione 5 posti, che mostra un nuovo equilibrio tra spazio a bordo e fluidità delle linee e inaugura la nuovissima tecnologia BlueHDi con una versione da 150 cv di potenza, che emette solo 110 g/km di CO2. "La gamma Citroën business - ha aggiunto Musumeci - è la più ampia sul mercato. Con il comfort di una vettura fino a 5 posti senza griglia, deducibili e detraibili al cento per cento, le C4 Picasso vanno a posizionarsi nella nostra gamma Combi di veicoli commerciali per trasporto persone a completamento del ventaglio accanto a Citroën C4 Business come entry level, per proseguire con C3 Picasso Business, Nemo Multispace e Berlingo Multispace. Un'ampia gamma di veicoli predisposti per qualsiasi tipologia di allestimento che prosegue, per soddisfare ogni esigenza lavorativa, con i furgoni Nemo Van e Berlingo Van e i fratelli maggiori Jumpy e Jumper. Parallelamente a un ventaglio di prodotti in grado di soddisfare ogni necessità dei professionisti, considerata la difficile congiuntura economica proponiamo leasing e finanziamento agevolato mediante la formula di acquisto Citroën che prevede cinque anni di manutenzione ordinaria e straordinaria e altrettanti di assistenza stradale".

Sopra e a destra, la **Grand C4 Picasso Combi**. Citroen offre un'ampia gamma di veicoli per l'impiego professionale.

MERCEDES-BENZ VANS

Sprinter, il mio AmicoBlu

IL GRUPPO MAGGIORE, LA PIÙ GRANDE REALTÀ ITALIANA OPERANTE NEL SETTORE DEL RENT A CAR E LEADER ASSOLUTO NEL NOLEGGIO DI VEICOLI COMMERCIALI CON IL BRAND AMICOBLU, HA SCELTO IL NUOVO MERCEDES-BENZ SPRINTER, PROTAGONISTA INDISCUSSO NEL MERCATO LARGE VAN, PER AMPLIARE ULTERIORMENTE LA QUALITÀ DELLA SUA FLOTTA. BEN 40 I VEICOLI IN CONSEGNA.

NILS RICKY
ROMA

Sprinter rivoluziona il mondo del noleggio di veicoli commerciali. E lo fa con un protagonista assoluto del settore, il Gruppo Maggiore, ovvero la più grande realtà a capitale interamente italiano operante nel settore del rent a car e leader assoluto nel noleggio di veicoli commerciali con il brand AmicoBlu. Maggiore ha scelto il nuovo Mercedes-Benz Sprinter, protagonista indiscusso nel mercato large van, per ampliare ulteriormente la qualità della sua flotta. I primi quattro dei 40 veicoli ordinati sono stati consegnati in giugno nella sede di Mercedes-Benz Italia da Dario Albano, Direttore Commerciale Vans di Mercedes-Benz Italia, a Stefano Gargiulo, Direttore Business Rent di Maggiore Rent.

Tre degli **Sprinter** parte dell'ordine di 40 unità effettuato dal **Gruppo Maggiore** per **AmicoBlu**.

Gli Sprinter scelti da Maggiore Rent, suddivisi nei passi 3.665 mm e 4.325 mm, oltre ad avere il navigatore satellitare integrato sono tutti equipaggiati con il cambio 7G-Tronic automatico a sette rapporti con gestione elettroidraulica, adattato alle esigenze dei veicoli commerciali e riconosciuto sinonimo di affidabilità, comfort di guida e bassi consumi. I veicoli, così allestiti, rappresentano la soluzione ideale per soddisfare al meglio le esigenze dei clienti professionisti italiani. Sprinter coniuga, infatti, al meglio la versatilità di un veicolo commerciale con le tecnologie per la riduzione dei consumi e la sicurezza del mondo delle autovetture della Stella, grazie a ben cinque nuovi sistemi di assistenza alla guida e i consumi contenuti delle motorizzazioni Euro 6.

"I veicoli Mercedes-Benz rispondono perfettamente alle esigenze dei clienti di AmicoBlu del Gruppo Maggiore - ha dichiarato Dario Albano, Direttore Commerciale Vans di Mercedes-Benz Italia - la qualità e l'efficienza di Sprinter lo rendono punto di riferimento assoluto del mercato e costituiranno un importante valore aggiunto per la flotta del leader del noleggio di veicoli commerciali".

Nel corso dell'evento romano per la consegna dei primi quattro dei 40 Sprinter, Stefano Gargiulo, Direttore Business Rent di Maggiore Rent, ha commentato: "Siamo molto soddisfatti per l'ingresso in flotta di veicoli straordinariamente performanti come i Mercedes-Benz Sprinter, che vanno ad aggiungere qualità al nostro parco veicoli, e che garantiscono vero piacere di guida per i nostri clienti, grazie anche al cambio automatico che lo rende unico".

Sprinter è il leader indiscusso della sua categoria, parco nei consumi, sicuro, ecologico e, grazie al rinnovamento stilistico che caratterizza la nuova generazione del van tedesco, anche particolarmente accattivante. Primo tra i veicoli commerciali, è disponibile con motorizzazioni conformi alla norma sui gas di scarico Euro 6, vantando consumi nell'ordine di 6,3 l/100 km ed emissioni contenute pari a 165 g CO2/km, valori paragonabili a quelli di un'autovettura. La linea grintosa e la cura degli interni garantiscono un comportamento di marcia particolarmente dinamico e allo stesso tempo confortevole, ideale per l'utilizzo professionale e i servizi di noleggio.

Con il nuovo Sprinter ha anche fatto un notevole balzo in avanti la tecnologia per la sicurezza: sono infatti ben cinque i sistemi di sicurezza a disposizione del van di Stoccarda: il sistema Crosswind Assist che mantiene la traiettoria del veicolo in presenza di forte vento laterale; il Collision Prevention Assist, sistema di mantenimento della distanza di sicurezza; il Blind Spot Assist, sistema di controllo dell'angolo cieco; l'Highbeam Assist, sistema di controllo dei fari abbaglianti e il Lane Keeping Assist, il sistema di assistenza al mantenimento della corsia.

INTERVISTA

DARIO ALBANO: "SPRINTER UN GRANDE VALORE AGGIUNTO PER LE FLOTTE"

È soddisfatto Dario Albano, Direttore Commerciale Vans di Mercedes-Benz Italia. La consistente consegna al Gruppo Maggiore è un'ulteriore dimostrazione delle ormai risapute e provate qualità dello Sprinter, l'ammiraglia van della Stella che si dimostra sempre più protagonista del mercato veicoli commerciali.

Cosa significa, in termini di allargamento della presenza sul mercato dello Sprinter, l'importante consegna a Maggiore?

"I veicoli Mercedes-Benz rispondono perfettamente alle esigenze dei clienti di AmicoBlu del Gruppo Maggiore; la qualità e l'efficienza di Sprinter lo rendono punto di riferimento assoluto del mercato e costituiranno un importante valore aggiunto per la flotta del leader del noleggio di veicoli commerciali".

Qual è attualmente la situazione del mercato van Mercedes-Benz per quanto riguarda le flotte e quale la vostra strategia a riguardo?

"Il mercato dei vans mostra un andamento positivo rispetto al 2013 facendo intravedere la possibilità di chiudere l'anno con un segno 'più' in riferimento alle immatricolazioni. Questo andamento è ancora più marcato sul segmento flotte dove Mercedes-Benz ha investito in termini di prospezione e di presidio del territorio al fine di instaurare un contatto sempre migliore con i nostri clienti".

Avete in prospettiva altre importanti consegne ad altri clienti?

"Sono in fase di chiusura altre importanti trattative con clienti internazionali per le quali potremmo dire di più già dalle prossime settimane".

Dario Albano consegna le chiavi dei **Mercedes-Benz Sprinter** a **Stefano Gargiulo** di **Maggiore Rent**.

IVECO LANCIA SUI MERCATI LA TERZA GENERAZIONE DEL SUO CAMPIONE

DAILY RAFFORZA LA SUA LEADERSHIP

PERFETTO EQUILIBRIO TRA PATRIMONIO E SPINTA ALL'INNOVAZIONE, IL MIGLIORE DI SEMPRE NELLA STORIA DEI VEICOLI COMMERCIALI SI PRESENTA IN UNA VESTE COMPLETAMENTE RINNOVATA: RESTANO FERMI GLI STANDARD IN EFFICIENZA DEL VOLUME DI CARICO, MIGLIORANO GUIDABILITÀ E RAPPORTO TRA CONSUMI E VOLUMETRIA.

PAOLO ALTIERI
TORINO

Sinonimo di soluzione per la mobilità urbana per piccole e medie imprese che necessitano di veicoli con la migliore efficienza e il più ampio volume di carico, il nuovo Iveco Daily prosegue la tradizione all'insegna di quelli che da sempre sono i suoi punti di forza: efficienza, robustezza e versatilità. Accanto a questi, la terza generazione compie un ulteriore step evolutivo che per Iveco rappresenta il superamento di un nuovo traguardo: grazie alla nuova architettura, Nuovo Daily è oggi best-in-class per volumetrie e portate, comfort e guidabilità da autovettura. E, non da ultimo, i consumi vengono ulteriormente ridotti. "Nello sviluppo del Nuovo Daily - ha spiegato Maurizio Stecco, Director Product Validation Iveco - al nostro team interfunzionale è stata data l'opportunità di riprogettare il veicolo. Abbiamo analizzato tutti gli aspetti e preso in considerazione ogni possibilità di miglioramento senza escluderne nessuna. Questo ci ha portato a mantenere alcune caratteristiche e a cambiarne altre".

Il design è completamente nuovo: ancora una volta Iveco Daily si distingue per la forte personalità. Chi trasporta per lavoro vuole un mezzo solido e funzionale ma apprezza anche lo stile distintivo e l'attenzione ai particolari. "Ma se guardiamo sottopelle - ha proseguito Stecco - notiamo che le più importanti caratteristiche tecniche sono state mantenute e migliorate. Prima tra tutte la classica struttura a telaio: la migliore soluzione quando si richiede la massima robustezza". Lo chassis è un elemento fondamentale per la robustezza e la modularità del veicolo: la struttura portante del telaio con profilo a C del Nuovo Daily, costituita in acciaio speciale ad alta resistenza con longheroni di derivazione camionistica, è l'autentica spina dorsale che assicura massima durata nel tempo e flessibilità nell'uso. Questa soluzione è il supporto ideale per ogni tipo di allestimento, permettendo una conversione del veicolo più facile rispetto al telaio scatolato, e permette al Daily di arrivare fino a 7 t di massa complessiva aumentando la sezione dei longheroni per le versioni con maggiore MTT senza aumentare il peso a vuoto per le altre. Lo chassis si conferma quindi la base progettuale ottimale per un veicolo commerciale top di gamma. Ma c'è di più. "Il nostro telaio - afferma Maurizio Stecco - rende il veicolo ideale per trazioni e carburanti alternativi: tra i longheroni c'è spazio per le bombole a metano della versione Natural Power o le batterie delle versioni elettriche o ibride. E senza ridurre lo spazio disponibile nel vano di carico".

Il management Iveco: da sinistra, **Maurizio Stecco**, Director Product Validation, il Presidente **Lorenzo Sistino**, il Coo **Franco Fusignani** e **Giuliano Giovannini**, Responsabile Marketing e Prodotto.

Il riposizionamento del Daily nel segmento furgone a ruota singola è uno degli obiettivi più importanti che Iveco si è posta nella progettazione del veicolo migliorando tutte le prestazioni. L'efficienza del carico è stata ottimizzata valutando il miglior bilanciamento tra i principali elementi dimensionali del veicolo: interasse, lunghezza totale e lunghezza utile. I passi sono stati rinnovati e si distinguono ora in tre livelli: 3.000, 3.520 e 4.100 mm, gli ultimi due disponibili sia a sbalzo corto sia a sbalzo allungato. Con l'allungamento dei passi, Nuovo Daily ha sviluppato una gamma completamente nuova in termini di volumetrie di carico con i nuovi modelli da 18 e 19,6 m3, i migliori della categoria per volume disponibile, e la versione da 10,8 m3, la migliore per efficienza del carico (il rapporto che c'è tra la lunghezza del piano di carico e la lunghezza totale). Questa versione rappresenta anche la più importante opportunità di crescita per Iveco nel segmento di mercato più significativo per i furgoni: il 38 per cento del totale dei furgoni venduti in Europa appartiene al segmento di volumetrie da 9 a 11. E il Nuovo Daily, nella volumetria da 10,8 m3, è oggi best-in-class in termini di efficienza del volume carico (0,57) e di maneggevolezza con un diametro di sterzata di 11,9 m.

La massa totale a terra del furgone va da 3,3 a 7 t con volumetrie da 7,3 fino a 19,6 m3. Viene offerto con altezze fino a 2.100 mm per consentire di muoversi in piedi nel vano di carico anche a operatori di alta statura. La lunghezza esterna va da 5.040 a 7.500 mm, quella del vano di carico a partire dai 2.600 mm può raggiungere i 5.100 mm. Grazie a un abbassamento di 55 mm del pianale, il veicolo permette che le attività di carico e scarico avvengano in

segue a pagina 34

Daily alla terza generazione

segue da pagina 33

modo più facile e veloce. L'altezza del vano di carico risulta tra le migliori della categoria dei furgoni a trazione posteriore. Nuovo Daily furgone è l'unico con massa totale a terra fino a 7 t e portata utile fino a 4mila kg, che consente di muovere gli stessi volumi con meno viaggi, riducendo i costi e aumentando la produttività. Tutte caratteristiche che lo rendono il veicolo ideale per i professionisti del trasporto, sia per la distribuzione sia per tutte le applicazioni che richiedono grandi volumi, ottime prestazioni e durata sotto sforzo.

La moderna plancia del **Daily** con in primo piano la leva del cambio.

L'offerta delle versioni cabinato si conferma tra le più estese del mercato, con MTT da 3 a 7 t, interasse da 3.000 a 4.750 mm e lunghezze allestibili fino a 6.190 mm. La nuova versione con passo 4.100 mm a ruota singola abbina una maneggevolezza eccellente a una lunghezza allestibile fino a 4 metri e mezzo, mantenendo tutte le qualità distintive del Daily ma migliorandone ulteriormente la guidabilità. Nuovo Daily cabinato è l'unico nella sua classe con portata utile fino a 4.700 kg e anche il carico massimo sugli assi anteriore e posteriore è ai vertici della categoria. La motorizzazione da 146 cv per le versioni a ruota gemellata viene ora offerta anche con cilindrata da 2,3 litri e turbina a geometria variabile, a vantaggio della portata (+ 60kg), dei consumi e delle emissioni.

La nuova architettura con passi lunghi e sbalzo posteriore ridotto ha migliorato l'equilibrio e la manovrabilità del Nuovo Daily furgone senza impattare sulla sua straordinaria agilità negli spazi ristretti. Il diametro di volta da un marciapiede all'altro della strada (10,5 m) è il migliore nella categoria. "Per sfruttare al meglio il potenziale del nuovo veicolo - ha precisato Maurizio Stecco - è stata sviluppata una nuova sospensione anteriore che contribuisce a incrementare il comfort e la guidabilità e che sarà adottata come standard sia sui furgoni sia sui cabinati. Si tratta della nuova sospensione anteriore Quad-Leaf, basata su uno schema a doppio quadrilatero con balestra trasversale, che consente di raggiungere risultanti eccellenti in termini di contenimento degli ingombri e delle masse". Questa nuova sospensione anteriore, standard per tutti i modelli fino a 3,5 t, si presenta come la migliore sintesi tra le caratteristiche delle due precedenti versioni grazie ad alcune caratteristiche: carico massimo ammesso di 1.900 kg (+ 100 kg), altezza da terra per le versioni cabinato 175 mm (+ 45 mm), incremento di portata (+ 40 kg rispetto a MecTor). E per le missioni più impegnative è disponibile la sospensione Quad-Tor, che adotta uno schema a quadrilatero con doppio braccio trasversale e barre di torsione e offre fino a 2.500 kg di carico massimo sull'asse. "Questa soluzione che utilizza come elemento flessibile una barra di torsione - ha aggiunto Stecco - è una caratteristica unica nel segmento, un punto di

EcoMac ottimizza le funzioni del climatizzatore automatico.

Lorenzo Sistino, Presidente brand Iveco

"Inizia una nuova fase per Iveco"

Non ha usato mezze parole Lorenzo Sistino nel suo intervento alla presentazione internazionale del nuovo Daily. Il Presidente di Iveco ha parlato di "un evento particolare perché lanciamo un prodotto fra i più importanti del nostro Gruppo".

Il Daily rappresenta una parte importante della storia Iveco ma non solo. "Daily ha sempre rappresentato momenti di svolta nel mercato dei veicoli commerciali - ha precisato Sistino - E stavolta ancora di più perché presentiamo un veicolo completamente nuovo nel concetto e nel design. Una cosa che nel nostro mondo succede ogni 15 anni".

"Di recente, a Detroit - ha proseguito Lorenzo Sistino - abbiamo illustrato agli investitori la strategia del Gruppo CNH Industrial. Il Piano Industriale di Iveco 2014-2018 si articola in tre aree di intervento. La prima riguarda gli investimenti per lo sviluppo dell'offerta di prodotto. Nel segmento dei leggeri, il lancio del nuovo Daily sarà seguito da miglioramenti ed estensioni di gamma in modo da sfruttare al meglio le potenzialità del veicolo. Nel segmento dei medi continueremo a rafforzare la versatilità e l'efficienza di Eurocargo, in quello dei pesanti ci concentreremo sulla riduzione del TCO, sull'eccellenza del servizio, sulla qualità del prodotto e sui sistemi infotelematici. E nei mercati emergenti completeremo la nostra offerta con i prodotti delle joint venture Naveco e SIH". La seconda area di sviluppo indicata da Sistino è quella dell'innovazione dei motori: "Il lancio dell'esclusiva tecnologia HI-eSCR sarà seguito dall'introduzione di nuove soluzioni per l'efficienza e il risparmio di carburante. Continueremo poi a investire sui motori a metano per mantenere la nostra consolidata leadership. La terza area è quella delle strutture di supporto al business. Innanzitutto il servizio al cliente finale, dove vogliamo diventare un punto di riferimento sul mercato; e poi il rafforzamento della nostra rete distributiva grazie alle sinergie territoriali nel Gruppo. E anche le azioni per il miglioramento del valore residuo e del business dell'usato, in particolare nel segmento heavy".

Sistino è poi entrato nel dettaglio del programma relativo al prodotto. Sui pesanti ha detto che strategia e investimenti "saranno dedicati soprattutto a migliorare l'efficienza complessiva del veicolo, una cosa che abbiamo già fatto in modo importante su Stralis riducendo i consumi di oltre il 10 per cento negli ultimi 4 anni. Abbiamo previsto un intervento di rilievo nel 2015 mentre nel 2017 sarà lanciato un nuovo modello Stralis". Disponibile invece già oggi è la novità dell'Iveco Efficiency Package. Che sarà disponibile da settembre in Europa su tutti gli Stralis equipaggiati con i motori Cursor 11 e 13, il che vuol dire l'80 per cento delle vendite Iveco in Europa, e che consente un risparmio di carburante del 2 per cento grazie a nuove tecnologie e a nuove strategie di gestione motore. Grazie a questi interventi, aumenta anche la durata del DPF, da 450mila a 600mila km. "Tutto questo garantisce importanti vantaggi ai clienti - ha specificato Sistino - su una percorrenza standard di 150mila km per tre anni il risparmio complessivo è valutabile in 4mila euro, mentre il costo dell'Iveco Efficiency Package è pari all'1 per cento circa; l'investimento è quindi ammortizzabile in pochi mesi". Per quanto riguarda il segmento dei medi, Eurocargo è oggi leader assoluto in Europa con oltre il 30 per cento di quota. Per l'anno prossimo Iveco ha in programma un importante lancio di prodotto che confermerà il focus del costruttore sulle esigenze degli allestitori e introdurrà nuove soluzioni per il comfort e la riduzione dei consumi. "Nel segmento dei leggeri - ha detto ancora Sistino - il lancio del nuovo Daily ci permetterà di aumentare la nostra quota di mercato. Grazie al nuovo concetto di prodotto intendiamo confermare la nostra leadership nei cabinati e aumentare decisamente la nostra presenza nei furgoni. Il lancio del nuovo Daily sarà accompagnato nel 2015 da un'importante estensione di gamma con l'aggiunta di nuove versioni per completare l'offerta. Nei prossimi mesi, poi, il nuovo Daily prodotto in Europa sarà esportato anche in Turchia, Russia e nell'area Asia/Pacific, con l'obiettivo di presidiare la parte 'Premium' del segmento. A partire dal 2017, lo stesso modello sarà prodotto e venduto anche in America Latina. Senza contare i previsti interventi sul Daily prodotto in Cina e il lancio nel 2015 di un nuovo 'cab-over' che verrà commercializzato prevalentemente in Medio Oriente e Africa".

Nel Piano Industriale di Iveco grande attenzione è dedicata al servizio. Iveco intende lavorare su quelli che sono già ora strutturalmente i suoi punti di forza: l'Assistance Non-Stop Service, attivo 7 giorni su 7, 24 ore su 24; il fatto che Iveco è prima in Europa per numero di service point tutta gamma (1.950); il fatto che si stiano sviluppando sinergie di Gruppo per migliorare la logistica ricambi, e quindi il livello del servizio, attraverso l'ampliamento dei magazzini e l'ottimizzazione dei flussi di consegna. Le basi per costruire il futuro del brand ci sono tutte. Il Piano del resto prevede un'importante crescita di volumi e presenza in tutte le Region. "Nel 2013 - ha spiegato il Presidente Iveco - le vendite nel mondo sono state pari a 122mila unità. Daily da solo rappresenta più della metà delle vendite totali. Tenendo conto anche dei veicoli prodotti dalle nostre joint venture in Asia i volumi di Iveco nel mondo hanno raggiunto le 290mila unità, una bella base di partenza. Se consideriamo solo i veicoli prodotti direttamente da Iveco, la Region più importante per le nostre vendite è l'Emea, in particolare l'Europa. Nel vecchio continente, su un totale di mercato di 661mila veicoli leggeri, Iveco ha ottenuto nel 2013 una quota di mercato del 10,9 per cento. E nel primo trimestre del 2014 siamo partiti bene, raggiungendo l'11,3 per cento, con una decisa crescita nei paesi, dove abbiamo guadagnato oltre un punto rispetto alla media dell'anno precedente, e un'eccellente performance nei medi, dove siamo diventati il leader di mercato con il 31,5 per cento. Nella seconda parte dell'anno ci attendiamo un effetto positivo anche sulle immatricolazioni dei leggeri, grazie al lancio del nuovo Daily".

Sistino si è dimostrato molto ottimista sull'evoluzione del mercato: "La domanda in Europa sta dando segnali di ripresa e nel primo trimestre ha segnato una crescita di più dell'8 per cento rispetto allo stesso periodo del 2013. Nei prossimi cinque anni ci aspettiamo una moderata ma graduale ripresa della domanda e una crescita media di circa il 4 per cento. Le immatricolazioni di veicoli commerciali in Europa prevediamo salgano a un totale di 1 milione e 100mila unità nel 2018, rimanendo comunque significativamente inferiore ai livelli pre-crisi. Per cogliere questa opportunità, dobbiamo migliorare la nostra presenza sui mercati, in particolare nei paesi che crescono più rapidamente, come quelli dell'Europa del Nord e dell'Europa centrale, e nei settori in espansione, come le flotte e naturalmente i furgoni. Il nuovo Daily è il prodotto che ci consentirà di farlo".

Il mondo dei Trasporti era già in stampa quando è arrivata la notizia della nomina di Pierre Lahutte a Brand President Iveco al posto di Lorenzo Sistino, che lascia su sua richieta la società. Pierre Lahutte ha assunto anche la carica di Head of Sales and Markeing EMEA di Iveco. Lahutte entrerà anche a far parte del Group Executive Council (il più alto organismo decisionale in CNH Industrial dopo il Consiglio di amministrazione. Pierre Lahutte è stato in precedenza Responsabile del business degli autobus di Iveco a livello globale, ruolo nel quale sarà sostituito da Sylvain Blaise, attualmente Responsabile Tractor Product Marketing per Case IH.

Giuliano Giovannini, Responsabile Marketing e Prodotto **Iveco**

ALL'INTERNO CONCEPT PER UNA GUIDA ALL'INSEGNA DEL COMFORT

DESIGN ESTERNO NUOVO E FUNZIONALE

Su Nuovo Daily fa il suo debutto il nuovo "family feeling" Iveco. Il design del veicolo è completamente nuovo e ancora una volta permette al Daily di differenziarsi per forte personalità, stile distintivo e cura dei dettagli. Il frontale nasce dalla composizione di moduli diversi: la superficie vetrata del parabrezza, incorniciata dai montanti neri, prosegue senza soluzione di continuità nei finestrini laterali e si unisce alla fascia creata dai proiettori e dalla calandra all'altezza degli specchi. Il cofano spicca tra i due moduli come un volume flottante: la sua forma avvolgente e la sua dimensione facilitano l'accesso al vano motore. In basso, il paraurti si allarga verso i robusti passaruota e sottolinea l'aderenza alla strada con un forte segno orizzontale. Nuovo Daily è connotato da un design sofisticato, come quello di un'automobile, ma ha una propria e chiara identità che mostra con orgoglio, perché la sua forma è strettamente legata alla sua funzione. I fari sono collocati in posizione alta e arretrata per evitare danni in caso di piccoli urti. La linea continua tra i fari e la calandra scende al centro per enfatizzare il dinamismo e la tenuta di strada. I fascioni avvolgenti su tutti i lati proteggono la carrozzeria e separano esteticamente la parte inferiore, che ospita gli organi meccanici dalla parte superiore, che invece è dedicata alla cabina e al vano di carico. La maggior superficie vetrata rende l'abitacolo più luminoso e amplia la visione verticale e il nuovo stile migliora anche l'aerodinamica del veicolo.

Anche l'interno dell'abitacolo è stato completamente riprogettato per rendere piacevole la vita a bordo, grazie a uno spazio sviluppato per incrementare visibilità e insonorizzazione. La nuova plancia, ridisegnata per migliorare l'ergonomia del veicolo, il sedile e il volante consentono all'autista di assumere posizione e sensazioni di guida simili a quelle automobilistiche. Tutti i comandi e i vani portaoggetti sono stati concepiti per essere raggiunti facilmente dall'autista, tra questi cinque vani coperti, tre porta bicchieri, oltre a compartimenti su misura per oggetti di uso comune, come per esempio il telefono e il tablet. La gestione "smart" degli spazi, l'insonorizzazione creata grazie a materiali fono-assorbenti e un più efficiente controllo del clima rendono la vita a bordo eccellente in ogni condizione di carico e mission. Un aspetto che viene ulteriormente rafforzato dall'ampia offerta di infotelematica che permette d'incrementare la generale qualità della vita a bordo. L piattaforma Iveconnect consente al conducente di gestire un sistema d'info telematica completo di radio, lettore MP3, Bluetooth, visione della telecamera posteriore e navigatore, con un set di funzioni attivate tramite uno schermo touch-screen integrato nella plancia.

forza di Daily fin dagli inizi. I nuovi passi della line-up del furgone, focalizzati principalmente per le versioni a ruota singola, contribuiscono, in combinazione con le nuove sospensioni, a un comportamento dinamico del veicolo estremamente migliorato in termini di stabilità e prevedibilità di reazione e permettono di ottenere un'accelerazione laterale simile a quella di una buona autovettura".

Anche per quanto riguarda gli standard di sicurezza, Nuovo Daily potenzia le prestazioni. Oltre all'Electronic Stability Program (ESP) di serie, Nuovo Daily introduce contenuti di alto valore tecnologico, tra cui il Lane Departure Warning System (LDWS), che segnala acusticamente quando il veicolo esce dalle linee che delimitano la corsia di marcia senza che siano stati azionati gli indicatori di direzione. Un sistema che si rivela molto efficace nella prevenzione d'incidenti dovuti a distrazioni o a colpi di sonno.

Sono due i motori, rispettivamente da 2,3 e 3 litri, a disposizione dei clienti del Nuovo Daily, che possono scegliere tra due alimentazioni (diesel e metano) e nove potenze da 106 a 205 cv. I motori sono disponibili in versione Euro 5b+ con EGR o in versione Euro VI con sistema misto EGR+SCR. Il sistema di post-trattamento è compatto e posizionato all'altezza del telaio senza incidere sullo spazio di carico. Sulle versioni Euro VI il sistema Common Rail di nuova generazione consente pressioni d'iniezione fino a 2.000 bar. La gamma è inoltre completata dalla versione a metano Natural Power da 136 cv, che consente di minimizzare il costo del carburante, le emissioni inquinanti e l'impatto sonoro. Tutti i cambi sono a 6 marce, anche il cambio automatizzato Agile, utilizzabile sia in modalità automatica sia in modalità sequenziale. "La gamma motori - ha dichiarato Maurizio Stecco - è un esempio di tradizione che continua: manteniamo le caratteristiche di performance, aderenza e trazione, garantiti in tutte le missioni grazie alla trazione posteriore ed enfatizzate dal diesel best-in-class tra i 4 cilindri con 205 cv e 470 Nm di coppia". Diversamente dai medi e pesanti Iveco, Nuovo Daily heavy-duty adotta un sistema Euro VI con ricircolo dei gas di scarico e post-trattamento con urea che meglio si adatta alle caratteristiche di motori più piccoli e ad alto regime di rotazione. "Questa soluzione - ha precisato Stecco - permette ad esempio l'impiego di un dispositivo di trattamento dei gas di scarico meno ingombrante, che non compromette la capacità di carico".

Nuovo Daily presenta importanti contenuti tecnologici che hanno l'obiettivo di contenere i consumi: il risparmio di carburante è mediamente del 5,5 per cento, a seconda delle differenti versioni del veicolo, ma può essere ulteriormente abbassato fino al 14 per cento con Eco Pack (che include lo Start&Stop) nella mission urbana. L'aerodinamica è stata migliorata in particolare per le versioni furgone, e il Cx (coefficiente di penetrazione aerodinamica) si è ridotto del 6 per cento (da 0,335 a

segue a pagina 36

FRANCO FUSIGNANI: "IVECO NEL CUORE DELLA STRATEGIA GLOBALE DI CNH INDUSTRIAL"

Alla conferenza stampa di presentazione del nuovo Daily è stato molto apprezzato anche l'intervento di Franco Fusignani, Chief Operating Officer di Iveco nonché membro del Consiglio esecutivo del Gruppo CNH Industrial. E proprio parlando di CNH industrial Fusignani ha iniziato il suo intervento: "il Gruppo CNH Industrial è nato dalla fusione tra CNH, FPT Industrial e Iveco e comprende tre aree principali di business: macchine per l'agricoltura e il movimento terra, motori e cambi, veicoli commerciali, autobus e veicoli speciali. È uno dei leader globali nel settore dei capital goods, con quasi 26 miliardi di euro di fatturato annuo e 2 miliardi di utile operativo.

La forza di CNH Industrial è rappresentata dai suoi 6mila dealer e dalla capillare presenza delle sue officine assistenziali nel mondo. I nostri 12 brand sono distribuiti in 190 paesi. Produciamo in 62 stabilimenti e abbiamo 48 centri di ricerca e sviluppo, in cui lavorano 71.200 persone". Un Gruppo "di peso", in cui Iveco ha un ruolo di primaria importanza: "I 25,8 miliardi di euro di ricavi di CNH Industrial nel 2013 - ha confermato Franco Fusignani - sono stati realizzati per un terzo circa da Iveco veicoli commerciali, autobus e veicoli speciali". Tutti i diversi settori di CNH Industrial progettano, costruiscono e commercializzano "macchine da lavoro"; ciascuno è focalizzato sul suo specifico business, e allo stesso tempo tutti traggono vantaggio dalle sinergie del Gruppo.

"Queste sinergie - ha proseguito Fusignani - stanno avendo e avranno sempre di più un impatto positivo per Iveco nello sviluppo dei mercati, dove la presenza di CNH Industrial ci apre nuovi territori commerciali, nell'offerta finanziaria, dove abbiamo appena creato una nuova partnership tra Iveco Capital e CNH Industrial Capital con lo scopo di migliorare l'efficienza del servizio e le condizioni di finanziamento, negli acquisti, dove abbiamo sviluppato nuove filiere di approvvigionamento e incrementato le economie di scala, nello logistica, dove stiamo ottimizzando i flussi e la distribuzione ricambi per migliorare ulteriormente il nostro livello di servizio, nella Ricerca & Sviluppo, in particolare nelle applicazioni powertrain, dove siamo leader tecnologici in tutti i settori del mondo 'industrial'".

Come è risaputo, all'interno di CNH Industrial, Iveco sviluppa tutte le attività relative ai veicoli commerciali leggeri, medi, pesanti, autobus e veicoli speciali. "Iveco è un'azienda internazionale fin dalla sua fondazione - ha spiegato Fusignani - nel 1975 è stato uno dei primi grandi raggruppamenti nell'industria europea dei veicoli commerciali. Nata dalla fusione di 5 brand italiani, francesi e tedeschi, poco dopo Iveco ha associato anche marchi britannici e spagnoli. Una vera Unione Europea di culture, esperienze e conoscenze. Dagli anni Ottanta la nostra azienda si è sviluppata in Cina e Brasile e nel 1985, grazie alla joint venture con Nanjing Automobile Corporation, è stata la prima azienda occidentale di veicoli commerciali leggeri a entrare nel mercato cinese. E lo scorso settembre, con la nascita di CNH Industrial, Iveco è diventata un vero brand globale come il Gruppo a cui appartiene". Franco Fusignani è consapevole che "brand e prodotti conosciuti in tutto il mondo sono la ricchezza di CNH Industrial e l'obiettivo del Gruppo è quello di essere sempre più innovativo e competitivo in tutte le sue attività, accelerando la sua crescita globale grazie a un impegnativo programma di sviluppo prodotto, innovazione e miglioramento qualitativo".

Non è un caso, dunque, che innovazione di prodotto e qualità siano al centro della strategia di Iveco e anche dell'impegno personale di Fusignani. "Il sistema di qualità di Iveco è ora un processo globale che inizia con il concept di prodotto e prosegue attraverso la progettazione, il testing, la produzione, la vendita e il servizio al cliente. Durante la fase di sviluppo del veicolo, i progettisti, i fornitori e le nostre persone sono coinvolti attraverso una parametrizzazione delle prove virtuali con quelle reali, simulando ogni condizione operativa. Un processo che si basa su chiare definizioni di standard sui disegni e una formazione rigorosa delle risorse. E poi valutazione delle osservazioni degli operatori, tanti test congiunti, la capacità di ascoltare e l'umiltà di cambiare. Un processo focalizzato sull'affidabilità e sulla durata per garantire nel lungo termine un elevato valore residuo ai nostri veicoli".

L'intervento di **Franco Fusignani**, Chief Operating Officer di **Iveco** nonché membro del Consiglio esecutivo del Gruppo **CNH Industrial**.

L'ultima parte del suo intervento, Franco Fusignani l'ha riservata al protagonista del giorno, il nuovo Daily: "La reputazione del Daily è già molto buona - ha detto il Coo di Iveco - costruita dal 1978, dal primo lancio, attraverso successive generazioni. La nostra sfida era migliorarla ulteriormente costruendo un nuovo Daily, un nome che è diventato un brand mondiale, essendo prodotto in tre aree diverse: Europa, Sudamerica e Cina. Per fare questo abbiamo realizzato un grande investimento in nuovi impianti nello stabilimento italiano di Suzzara e abbiamo implementato la metodologia World Class Manufacturing in fabbrica e anche presso i nostri fornitori. A Suzzara la produzione ha già superato le 100 unità giornaliere, è salita a 200 in luglio, a 250 subito dopo e punta ad arrivare a livelli ancora più alti seguendo la domanda di mercato. Abbiamo investito 500 milioni di euro nello sviluppo del prodotto, nell'industrializzazione, nelle catene di fornitura. In questo processo abbiamo coinvolto 300 clienti e molti dei nostri concessionari. Abbiamo automatizzato le lavorazioni particolarmente impegnative, migliorato i controlli geometrici automatici della scocca sulle linee di assemblaggio e saldatura utilizzando tecnologie avanzatissime. E abbiamo anche creato un 'master' dei sottogruppi fondamentali: un modello per controllare gli esemplari di tutti i componenti, verificarne le geometrie, le dimensioni, gli accoppiamenti e correggere subito l'eventuale varianza. Qualsiasi scostamento degli standard viene prontamente individuato e corretto grazie a una serie di 'Quality Gate' successivi, con feedback in tempo reale all'operatore. Il risultato di tutto questo è il nuovo Daily".

Daily alla terza generazione

segue da pagina 35

0,316). La funzione EcoSwitch consente di attivare tramite un semplice pulsante in plancia una mappatura motore con disponibilità di coppia massima ridotta (particolarmente adatta alle condizioni di carico parziale) e una limitazione di 5 km/h della velocità massima del veicolo. Lo Smart Alternator è una modalità evoluta di funzionamento dell'alternatore che consente il recupero dell'energia cinetica del veicolo in fase di rilascio e disattiva l'assorbimento di potenza in condizioni di batteria carica. L'EcoMac è una logica di funzionamento del climatizzatore automatico che ottimizza il funzionamento del compressore in funzione del reale fabbisogno di raffreddamento dell'abitacolo, tenendo conto della temperatura equivalente percepita.

Completano gli interventi di ottimizzazione dei consumi alcune soluzioni che mirano alla riduzione degli attriti, come gli anelli di tenuta pistone a ridotto carico tangenziale, l'olio motore a bassa viscosità e pneumatici a ridotta resistenza al rotolamento.

Per quanto riguarda il furgone, nelle configurazioni da 7 t Nuovo Daily offre oltre 4 t di portata utile e quasi 20 m3 di spazio di carico. Dati che dimostrano come, sviluppando il Nuovo Daily, i progettisti Iveco si siano focalizzati sulle performance specifiche del furgone, raggiungendo una posizione di eccellenza anche in questo campo. "Una scelta - ha precisato Giuliano Giovannini, Responsabile Marketing e Prodotto Iveco - dettata dall'analisi del mercato dei veicoli commerciali leggeri: i furgoni sono in crescita, la loro percentuale nel mix di segmento aumenta anno dopo anno e oggi rappresenta oltre il 60 per cento del totale. A completamento della nostra politica commerciale, focalizzata sulla conquista di nuove aree di mercato, abbiamo deciso di mantenere il prezzo di listino del Nuovo Daily praticamente invariato per tutti i modelli baricentrici della gamma. In questo modo, garantiamo alle flotte, ma anche ai clienti retail, un eccezionale miglioramento del Total Cost of Ownership: forniamo gli eccezionali contenuti aggiuntivi del Nuovo Daily a prezzo di listino costante, consentiamo di realizzare ulteriori risparmi nel tempo grazie a consumi ridotti fino al 14 per cento, abbassiamo del 5 per cento in media anche i costi di manutenzione e riparazione, aumentiamo la capacità di carico del furgone e quindi la sua produttività, puntiamo a migliorare il nostro già ottimo valore residuo grazie al miglioramento dell'efficienza, del comfort e della guidabilità".

E poiché un veicolo eccellente merita una comunicazione all'altezza, per il lancio del Nuovo Daily sono state avviate una serie d'iniziative: campagna televisiva concomitante coi Mondiali di calcio, campagna stampa all'insegna dell'headline "Forte per natura", siti web aggiornati con sezione dedicata, presentazione sui social network nelle pagine ufficiali Iveco e una nuova App interattiva che si può scaricare gratis. Non mancherà il logo del Nuovo Daily nei punti visibili del circuito di Assen dove Iveco sarà sponsor del Gran Premio. "Sarà - ha concluso Giovannini con entusiasmo - un evento di grande impatto con un'audience tivù globale di 30 milioni di spettatori".

A sinistra, il motore da 3 litri che equipaggia la gamma **Daily**. Sopra, una delle versioni furgone che propongono volumetrie da 7,3 a 19,6 mc.

PROPULSORE	POTENZA MAX (cv)	COPPIA MAX (Nm)	TURBO	EMISSIONI E OMOLOGAZIONE
F1A 2,3 litri	106	270	WASTEGATE	EURO5b+ LIGHT DUTY
	126	320	WASTEGATE	
	146	350	VARIABLE GEOMETRY	
F1C 3,0 litri	146	350	WASTEGATE	
	170	430	VARIABLE GEOMETRY	
	205	470	TWIN TURBO	
	146	350	WASTEGATE	EURO VI HEAVY DUTY
	170	400	VARIABLE GEOMETRY	
NATURAL POWER	136	350	WASTEGATE	

EGR + SCR BEST-IN-CLASS

IVECO

Il D-Day della creatività al servizio del nuovo Daily

Un'iniziativa per premiare la creatività si supporto al lancio del nuovo Daily. Iveco ha fatto leva sull'intelligenza e il talento dei giovani per rafforzare il piano di marketing relativo alla nuova generazione del best seller torinese. La tre giorni, denominata "Iveco D-Day - Disruptive. Different. Daily", ha così premiato il progetto migliore della maratona creativa che aveva come obiettivo aumentare l'efficacia comunicativa dell'azienda grazie al coinvolgimento di giovani startupper e

Innovatori che si sono ritrovati presso gli spazi di Talent Garden, un network di co-working che a Torino raggiunge una rete di oltre 550 giovani esperti del mondo digitale. Iveco ha dunque sperimentato nuove forme di comunicazione con il D-Day, il primo hackathon realizzato in collaborazione con Talent Garden Torino. La maratona di idee, attraverso cui Iveco ha lanciato una sfida al mondo degli startupper, ha visto la partecipazione di dieci team che hanno lavorato in un fine settimana con l'obiettivo di rafforzare con idee creative, innovative e dirompenti il piano di marketing di Iveco per supportare il lancio del nuovo Daily, presentato alla stampa internazionale agli inizi di giugno.

La tre giorni di lavori è terminata con la presentazione dei progetti e con la cerimonia di premiazione presso il CNH Industrial Village. Ogni squadra ha curato l'aspetto grafico, la realizzazione tecnica, ma anche la sostenibilità del progetto e l'analisi del mercato a cui il progetto era destinato, arrivando a presentare un piano di marketing completo al termine della gara. Il miglior progetto è stato scelto da una giuria composta da manager Iveco, blogger e professionisti che appartengono al network di Talent Garden e di Iveco. I dieci progetti sono risultati interessanti sotto ogni punto di vista, ma solo uno si è guadagnato il podio del D-Day.

La squadra vincitrice ha presentato l'idea di un contest originale per fidelizzare i possessori del Daily, coinvolgendoli a pubblicare foto e video legati a situazioni divertenti in compagnia del loro furgone, e per conquistare contemporaneamente i clienti della concorrenza offrendo loro la possibilità di vincere, ad estrazione, un Daily tutto nuovo. Tra tutte le proposte, inoltre, è stata conferita una menzione speciale al progetto "Daily of Light", un'idea innovativa per dar vita a un Daily davvero eco-sostenibile, in grado di catturare l'energia solare e di riutilizzarla per consumare meno e rispettare l'ambiente. Con questo progetto e attraverso il network di Talent Garden, un eco-sistema dove menti creative collaborano e si confrontano, Iveco si è posta l'obiettivo di raggiungere un target totalmente nuovo, il mondo degli startupper, e attivare nuove forme di contatto con i possessori dei veicoli commerciali.

L'evento è stato dunque un'importante opportunità per elaborare e condividere idee finalizzate ad aumentare l'efficacia comunicativa di Iveco, del nuovo Daily e dei servizi a esso associati.

IL MIGLIOR DAILY DI SEMPRE È ARRIVATO, TUTTO NUOVO.

Il migliore per agilità e comfort: nuove sospensioni, nuovi interni, nuova posizione di guida ergonomica e pianale di carico ribassato.

Il migliore per performance ed efficienza: nuovi motori fino a 205 CV (il più potente della categoria) e riduzione dei consumi fino a -14% con Pack Full Eco*.

Il migliore per dotazioni: clima, radio Bluetooth® con comandi al volante, sensori di parcheggio, sedile molleggiato, airbag, Ecoswitch, cruise control e fendinebbia.

AL PREZZO DI LANCIO DI 22.400 EURO

SCOPRI IL NUOVO DAILY IN TUTTE LE CONCESSIONARIE IVECO

Numero verde
800-800288

IVECO
WWW.IVECO.IT

PARTNER UFFICIALE DELLA NAZIONALE ITALIANA DI CALCIO.

Offerta valida presso le concessionarie Iveco aderenti e salvo esaurimento scorte fino al 31/07/2014. Valore di fornitura 22.400€ su modello 35S15V 3520 H2, 146 CV, con climatizzatore, radio Bluetooth® con comandi al volante, sensori di parcheggio, sedile molleggiato, airbag, Ecoswitch, cruise control, fendinebbia, ruota di scorta, nei colori di serie. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. L'immagine è a solo scopo illustrativo. *Consumi riferiti al ciclo urbano calcolato secondo i Regolamenti UE 715/2007 e 692/2008 e Regolamenti ECE 83 e 101 dell'UNECE, rispetto alla gamma precedente.

UN INCREDIBILE NUMERO DI OPZIONI DISPONIBILI

DIMMI L'ATTIVITÀ E TI CONSEGNO IL TRANSIT CHE FA PER TE

All'inizio di quest'anno Ford ha presentato la nuova edizione del Ford Transit, modello principe della sua vasta gamma di veicoli commerciali. Nuovo Ford Transit è il furgone più grande della rinnovata gamma Ford e oggi si presenta sul mercato con numerosissime opzioni disponibili: dall'ampia scelta del passo a quella del modello della cabina, dall'altezza del tetto ai motori e molto altro ancora. In pratica basterà indicare il tipo di attività e i requisiti necessari per trovare un Ford Transit a misura delle proprie esigenze. Attualmente l'elenco delle tecnologie presenti su questo nuovo veicolo commerciale comprende SYNC with Emergency Assistance (chiamata automatica d'emergenza), Adaptive Cruise Control (controllo della velocità di crociera adattivo) e Curve Control per la sicurezza in curva. Tante soluzioni per massimizzare la sicurezza, molte con attivazione automatica, e per consentire al conducente di concentrarsi sulla guida senza avere distrazioni. Altre tecnologie innovative, come la Smart Regenerative Charging (ricarica rigenerativa intelligente), consentono ai nuovi potenti motori di nuovo Ford Transit di essere ancora più efficiente in termini di consumi ed emissioni. Quanto spazio di carico occorre? Nuovo Ford Transit è dotato di un'area di carico massima di 15,1 m3 e di tutta la flessibilità necessaria per caricare oggetti lunghi fino a 4,2 m (con la paratia cieca standard). Inoltre, è disponibile anche un gancio di traino per un massimo di 3,5 t. Le serrature a doppia sicurezza e gli allarmi sofisticati, infine, proteggono il veicolo e il suo carico.

CONSUMI MIGLIORI, EMISSIONI RIDOTTE

MIGLIOR POTENZA ED EFFICIENZA AL MASSIMO

Grazie alla gamma di motori diesel TDCi da 2.2 l con trasmissioni a sei velocità, Ford Transit offre alti livelli di potenza e coppia, oltre a consumi di carburante estremamente ridotti. L'abbinamento di tecnologie come la Smart Regenerative Charging (ricarica rigenerativa intelligente), il controllo dell'accelerazione e l'Auto-Start-Stop (Start&Stop), inoltre, consente a nuovo Ford Transit di risparmiare carburante, ridurre i costi di gestione al minimo e ottimizzare il ritorno sull'investimento.

Nuovo Ford Transit offre una gamma di tre motori TDCi, avanzati, da 2.2 l. Con la trasmissione a sei velocità, i nuovi avantreni sviluppano 100, 125 o 155 cv e fino a 385 Nm di coppia per una massima potenza di spinta e un minor numero di cambi di marcia. Questa motorizzazione ingegnosa offre consumi eccezionali, emissioni ridotte e un riscaldamento rapido ed efficiente anche con le temperature più rigide. L'efficienza del veicolo può essere ulteriormente migliorata grazie alle tecnologie Ford ECOnetic.

Inoltre, chi sceglie la trasmissione alternativa "E" può ottenere un incremento del 7 per cento nei rapporti di trasmissione e, di conseguenza, cambi più lunghi. Inoltre, può contare su consumi migliori ed emissioni ridotte, fino a 169 g CO2/km.

FORD

Cinquantenne in perfetta forma

MAX CAMPANELLA
ROMA

MODELLO PRINCIPE DELLA VASTA GAMMA DI VEICOLI COMMERCIALI DELLA CASA STATUNITENSE, TRANSIT PUÒ RACCONTARE IMPRESE AL LIMITE DELLA REALTÀ. PRESENTATO ALL'INIZIO DI QUEST'ANNO NELLA NUOVA EDIZIONE, IN QUASI MEZZO SECOLO DI CARRIERA HA STABILITO RECORD E PRESO PARTE A INSEGUIMENTI DA FILM.

Ford Transit, il furgone più grande della rinnovata gamma Ford, coni suoi quasi cinquant'anni di storia ne ha di storie da raccontare. Perché ogni Ford Transit viene progettato per uno scopo preciso, anche se questo può essere rappresentato da imprese al limite della realtà. Qualche esempio? Nel 1965 è riuscito a trasportare un elefante: dovendo trasferire due piccoli di elefanti allo zoo di Londra, gli addetti si rivolsero a un Transit per trasportare questo insolito carico. Ma Transit è anche in grado di partecipare a una gara sull'acqua: gli ingegneri Ford una volta trasformarono un Transit in un veicolo galleggiante per prendere parte alla Maldon Competition nell'Essex, in Inghilterra. Non vinse. Il principe dei veicoli commerciali americani può ovviamente vendere frutta e verdura, ma soprattutto se il suo compagno di lavoro è un personaggio famoso: il pugile Henry Cooper e la sua famiglia aprirono una piccola rivendita di frutta e verdura per la quale utilizzarono proprio un Transit. Ha dell'incredibile ma Transit può trasportare un dinosauro: degli allestitori del Kent utilizzarono un Transit per consegnare il modello di un Cetiosauro di 15 metri a un parco di Edimburgo.

Restiamo ancora negli Anni Sessanta, quando Transit aiutava a sognare il Tottenham essendo lui il protagonista delle trasferte del team. Una delle prime squadre in cui giocò Jimmy Greaves, degli Spurs, la si vede in posa con il Transit utilizzato per gli spostamenti. Con Ford Transit si può viaggiare in modo davvero regale (si vocifera che William e Kate abbiano utilizzato un Transit bianco per le proprie uscite in incognito quando vivevano ad Anglesey) o dedicarsi al tuning con un modello XXL modificato e lungo 7,4 metri, rifinito in pelle e dotato di schermi LCD per godersi in comodità film e videogiochi. E quante band di successo hanno iniziato i propri tour a bordo di un Transit, come i Coldplay, gli Status Quo e i Tremoloes? Perché con Transit si può suonare. Si può prendere parte a un inseguimento (ne fu protagonista Michael Caine nel film "Il quarto protocollo" nel 1987) o anche driftare com'è il caso del team del Transit Center Motorsport in Polonia e del loro V8 Drift Bus.

Tra i record stabiliti da questo veicolo ormai leggendario come dimenticare i 48 studenti del Barking College, vicino Londra, che nel 1965 si stiparono in un minibus Transit entrando nel Guinness dei primati? O Hughes Overland, che guidò un Transit da Londra fino in Australia? Un viaggio di sole 10 settimane e giusto poche migliaia di chilometri, tanto per vedere il mondo...

O ancora il record in velocità, alta velocità, quando nel 1985 Transit batté il record con caravan al rimorchio con oltre 270 km/h, o quando corse per oltre 12mila chilometri nei deserti del Nord Africa. Perché con Transit puoi gareggiare nel deserto tanto quanto diventare stuntman per un giorno: Steve Matthews usò il suo Transit per superare in volo 15 vecchie auto, rimuovendo solo i finestrini e fissando il cofano con nastro adesivo. Ma la velocità ha i suoi lati negativi visto che con Ford Transit si può rubare: grazie a velocità, maneggevolezza e capacità di carico, la polizia inglese lo definì, negli Anni Settanta, "il miglior veicolo per scappare dopo un colpo" con il monito "Do not try this at home!", ovvero un serio mai rubare: "Non provateci a casa!". Rovescio della medaglia? Con Ford Transit si possono catturare criminali, anche perché oggi sono i buoni a guidare un Transit. Infine, chiudiamo in bellezza: con Ford Transit si può anche partorire. Nell'ottobre del 2013, il piccolo Alfie Kerr è venuto al mondo proprio in un Transit. Daniel e Jess, i genitori, erano diretti verso l'ospedale di Barrow, nel Regno Unito, ma Alfie aveva fretta. Sia lui che il Transit sono oggi in ottima forma.

Imprese spettacolari, carichi eccezionali e momenti di vita vissuta hanno da sempre accompagnato l'avventurosa storia del **Transit**.

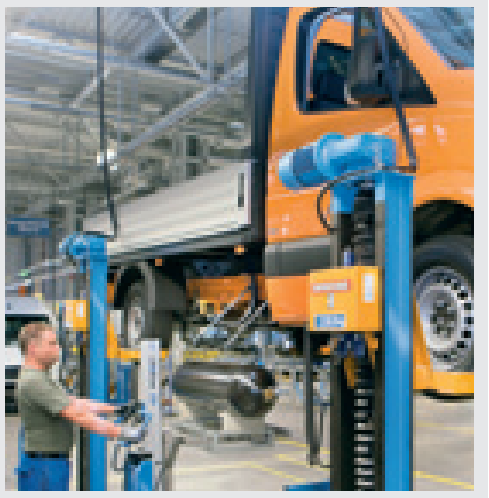
PACCHETTI DI MANUTENZIONE PER SPRINTER, VITO E VIANO

AL VIA I VANTAGGI DI "PREZZO UNICO 2014"

La manutenzione trasparente e vantaggiosa non è solo uno slogan in casa Mercedes-Benz Vans. Anche quest'anno infatti Mercedes-Benz rilancia l'iniziativa "Prezzo Unico 2014", che offre vantaggiosi pacchetti di manutenzione per Sprinter, Vito e Viano. Gli interventi, a costi fissi e trasparenti, includono cambio olio e filtri (olio, aria, carburante), sostituzione dischi e pastiglie anteriori, spazzole lavavetri e vetro specchio laterale.

In pratica, un nuovo invito ai professionisti del trasporto a prendersi cura del proprio veicolo - il perfetto stato di manutenzione del mezzo è garanzia di sicurezza alla guida - affidandolo sempre a tecnici altamente qualificati e utilizzando esclusivamente ricambi originali. L'offerta è valida fino al 30 settembre 2014 ed è promossa da Mercedes-Benz Italia in collaborazione con la rete Service Van aderente all'iniziativa. L'offerta è valida per i clienti possessori dei modelli Vito, Viano e Sprinter immatricolati nel periodo 2007-2012. "Prezzo unico 2014" propone diversi interventi di manutenzione personalizzati.

Ecco alcuni esempi: sostituzione olio motore e filtro a 129 euro per Vito/Viano e a 149 euro per Sprinter; sostituzione olio, filtreria completa motore e abitacolo a 219 euro per Vito/Viano e a



249 euro per Sprinter; sostituzione pasticche freni anteriori a 119 euro per Vito/Viano e a 139 euro per Sprinter; sostituzione completa dischi e pasticche anteriori a 239 euro per Vito/Viano e a 249 euro per Sprinter. Tutti i prezzi sono Iva esclusa e i dettagli dell'offerta, insieme all'elenco dei Service Van aderenti, sono disponibili sul sito: www.mercedes-benz.it/prezzounico2014.

INTERVISTA

ANDREA VERDOLOTTI: "OFFERTA DI PRODOTTI E SERVIZI SEMPRE PIÙ PUNTUALI"

La nuova proposta firmata Citan, allarga le potenzialità del city van Mercedes-Benz, ormai diventato soluzione di trasporto persone/carico adatto sia alla clientela professionale che alle famiglie. Nel contempo, la riproposizione dell'iniziativa "Prezzo Unico 2014" è incentrata sulla competitività ed efficienza dei servizi di assistenza della Stella. Di tutto questo abbiamo parlato con Andrea Verdolotti, Responsabile Marketing Vans di Mercedes-Benz Italia.

In che modo la nuova proposta Citan 7 posti allarga le possibilità di mercato del city van?

"Il Citan Kombi Trend ExtraLong con 7 posti completa la già ricca offerta Mercedes-Benz nel mondo dei city van consentendoci di essere fra le poche case costruttrici in grado di rispondere alle molteplici esigenze di trasporto dei nostri clienti. Con questa nuova versione riusciamo a soddisfare le diverse aspettative, conciliando alla perfezione esigenze di trasporto persone/carico grazie all'elevata flessibilità e modularità della soluzione proposta".

Qual è oggi la tipologia di clientela che sceglie Citan e chi potrebbe intercettare il nuovo modello a 7 posti?

"Il Citan commercializzato fino a oggi ci ha consentito, nella versione trasporto persone, di soddisfare le richieste di una clientela eterogenea composta da artigiani ma anche da un utilizzo per famiglie. Con la presenza della soluzione a sette posti siamo in grado di dare delle risposte a esigenze di trasporto maggiori, salvaguardando la vivibilità degli occupanti con un attenzione alla flessibilità di carico. Questa, in particolare, è garantita dalla possibilità di smontare i sedili della seconda fila passeggeri per incrementare la volumetria. Saremo in grado, quindi, di dare risposte sia alla clientela business, ad esempio per utilizzo come taxi, che alle famiglie numerose".

Quale prevede sia l'impatto presso i professionisti della rinnovata iniziativa "Prezzo Unico 2014"?

"Nell'edizione dello scorso anno sono stati coinvolti 18.500 clienti. Oltre 2.000 si sono recati presso i nostri Service per usufruire delle offerte di manutenzione. Quest'anno sono circa 19.000 i veicoli che possono approfittare dei pacchetti di Prezzo Unico: ci aspettiamo di ripetere e incrementare i risultati ormai 'storici' di questa campagna con una percentuale di partecipazione che viaggia in doppia cifra".

Quanti sono attualmente i Service Van e in quanti hanno aderito all'iniziativa?

"La rete di assistenza è rappresentata, a oggi, da 182 Service che hanno aderito interamente all'iniziativa; per conoscere i dettagli della promozione e ricercare l'officina più comoda per il cliente è possibile consultare il sito internet www.mercedes-benz.it/prezzounico2014".

MERCEDES-BENZ VANS

Sette bello

CON CITAN KOMBI TREND EXTRALONG SI ENTRA IN UNA NUOVA DIMENSIONE DELLO SPAZIO. UTILIZZABILE COME AUTOVETTURA E VAN, PRATICO TAXI O VEICOLO PROMISCUO, IL CITY VAN DELLA STELLA PROPONE IN QUESTA CONFIGURAZIONE LA TERZA FILA CON DUE SEDILI SINGOLI RIBALTABILI. IN TOTALE, A BORDO TROVANO POSTO SETTE PERSONE. DUE LE MOTORIZZAZIONI DA 90 E 110 CAVALLI.

GUIDO PRINA
ROMA

Mercedes-Benz Citan, il nuovo city van della Stella, stupisce per la sua versatilità. Utilizzabile sia come autovettura che come van, pratico taxi o veicolo per uso promiscuo, è da oggi disponibile anche nella versione Kombi Trend Extralong, ancora più flessibile e versatile grazie alla nuova configurazione degli interni che garantisce fino a sette posti. La versione base è quella extralunga (4.705 mm di lunghezza) con peso totale ammesso di 2,2 t.

La terza fila di sedili, di nuova concezione, è formata da due sedili singoli, indipendenti l'uno dall'altro, che possono essere spostati di 130 mm in senso longitudinale, abbattuti e smontati. I pregiati sedili singoli sono adatti anche per passeggeri adulti. I posti a sedere sono facilmente accessibili abbattendo quelli della fila centrale e i passeggeri della fila posteriore

La versione base del nuovo modello della famiglia **Citan** è quella extralunga (4.705 mm) con peso totale ammesso di 2,2 tonnellate.

dispongono di scomparti portaoggetti nei rivestimenti laterali.

Il nuovo Citan Kombi Trend versione extralunga convince anche per altri motivi. A seconda della posizione dei sedili singoli, il vano di carico ha un volume compreso tra 300 e 400 l. Smontando i sedili della terza fila con pochi semplici gesti, il vano di carico aumenta fino a 2.200 l. Se poi si ribalta anche la parte centrale del divano tre posti, il vano di carico raggiunge addirittura i 3.500 l.

Citan vanta anche una straordinaria praticità d'impiego: lo dimostra la copertura flessibile del vano di carico e gli occhielli sul pianale, per il fissaggio del carico a sedili ribaltati o smontati. La nuova variante di modello è disponibile in due diverse motorizzazioni: Citan 109 CDI (66 kW/90 cv) offerta a 20.907 euro (Iva esclusa) e Citan 111 CDI (81 kW/110 cv) a 21.816 euro.

RENAULT

Sandouville celebra 50 anni di eccellenza

LA FABBRICA DELL'ALTA NORMANDIA APRE UN NUOVO CAPITOLO DELLA SUA STORIA PRODUCENDO PER LA PRIMA VOLTA DUE VEICOLI COMMERCIALI: NUOVO TRAFIC, CHE SARÀ COMMERCIALIZZATO QUEST'ESTATE, E LA VERSIONE ALTA DEL NUOVO OPEL-VAUXHALL VIVARO, FINORA PRODOTTI IN SPAGNA E INGHILTERRA.

MAX CAMPANELLA
SANDOUVILLE

Con la conversione dello stabilimento di Sandouville alla produzione del Nuovo Trafic e della versione alta del nuovo Opel-Vauxhall Vivaro, si apre un nuovo capitolo per l'impianto Renault dell'Alta Normandia. Il vantaggio di questo sito sta nella possibilità di poter esportare liberamente i veicoli da lavoro, che da Sandouville, nel dipartimento della Senna Marittima, possono raggiungere i Business Centre dedicati in tutta Europa. La costruzione dell'impianto di Sandouville è iniziata alla fine del 1963 per rispondere alla crescente domanda di auto di quel periodo. Lo stabilimento sorge nel cuore di una posizione geografica strategica e, in 50 anni, dalle sue linee sono usciti oltre 8 milioni di veicoli. Specializzato sin dagli albori in autovetture, Sandouville ha iniziato producendo il modello R 16 per finire con Laguna III nel 2007. Nel 2011, il Gruppo Renault ha annunciato un investimento di 230 milioni di euro per finanziare un progetto che avrebbe assicurato il futuro dello stabilimento, convertendolo in un sito dedicato alla produzione di veicoli commerciali. Renault intende rilocalizzarvi la produzione del Nuovo Trafic e della versione alta dell'apprezzato Opel-Vauxhall Vivaro. Dopo questa operazione, la gamma di veicoli commerciali di Renault per l'Europa sarà interamente prodotta in Francia, con Kangoo a Maubeuge, Master a Batilly e Trafic a Sandouville.

La metamorfosi ha richiesto ben tre anni di lavori "straordinari" (dall'estate del 2010 all'estate del 2013), che hanno dotato lo stabilimento di nuovi mezzi, proprio come un sito "greenfield". Per adeguare le linee di produzione ai veicoli commerciali, sono state fuse cinquemila tonnellate di ghisa: circa tre quarti del peso della struttura della Tour Eiffel. Dall'imbutitura alla lamieristica: lo sgombero di 20mila mq di superficie ha consentito di accogliere il nuovo reparto lamiere, che conta 187 nuovi robot in grado di applicare i cinquemila punti di saldatura previsti per la carrozzeria del Nuovo Trafic. Quanto alla verniciatura, il flusso è stato interamente adattato alle dimensioni dei veicoli commerciali. Il tunnel di trattamento anticorrosione è stato alzato di 70 cm e la cabina di verniciatura allungata di 12 m. Indispensabile l'installazione di macchinari specifici per i futuri veicoli: piattaforme e nastri trasportatori per garantire agli operatori una posizione ottimale durante l'applicazione parziale dei 120 m di cordoli sigillanti, robot interni per stuccare e verniciare l'interno dei furgoni. Infine il montaggio: la nuova linea è stata allestita dai team di Villiers-Saint-Frédéric e Sandouville. Fino all'estate del 2011, Espace IV e Laguna III erano assemblate su due linee distinte ma, a settembre dello stesso anno, sono state riunite trasferendo 130 macchinari, nuovi o messi a punto, e predisponendo 240 postazioni di montaggio. In fase di conversione, è stata installata una linea dedicata solo a Nuovo Trafic, per via delle dimensioni particolari. La trasformazione di Sandouville ha rappresentato una sfida anche sotto il profilo umano e culturale, grazie al ritorno a due team di produzione, cosa che non si verificava dal 2009. La direzione dello stabilimento si è impegnata a potenziare le competenze degli operatori con corsi di formazione intensivi: 20 giorni di formazione prima della piena operatività e assistenza al personale in materia di qualità e sicurezza delle nuove installazioni.

"Il passaggio da una produzione di autovetture a una produzione di veicoli commerciali - ha commentato Jérome Moinard, Direttore dello stabilimento di Sandouville - è un evento industriale di enorme portata, che inaugura un nuovo capitolo della nostra storia. Dopo tre anni di lavori e 230 milioni di euro investiti, gli impianti sono come nuovi. Eppure compiono 50 anni! Questa svolta epocale rappresenta sia un punto d'arrivo che di partenza per lo stabilimento ed è motivo di grande orgoglio e aspettativa per i nostri dipendenti".

TRAFIC, IL FURGONE PIÙ RICHIESTO NEL SUO SEGMENTO

IL MERCATO DEI VEICOLI COMMERCIALI E IL FUTURO DELLO STABILIMENTO

Nel quadro della strategia di produzione della gamma commerciale Renault, Sandouville riveste un ruolo di primo piano su un mercato importante. La marca della Losanga propone un ampio ventaglio di veicoli ad uso professionale (da 2 a 22 m3) in linea con esigenze e attese della clientela specializzata, come testimonia il suo prestigioso curriculum: a fine 2013, per il 16° anno consecutivo, Renault si è confermata leader di settore con una quota di mercato del 14,5 per cento. Nel primo trimestre del 2014, le vendite mondiali di veicoli commerciali a marca Renault sono aumentate del 4,8 per cento (+10 per cento per le vendite di veicoli commerciali del Gruppo).

Trafic esemplifica magistralmente questo successo inarrestabile. Dall'avvio della produzione, nel 1980, ne sono state vendute oltre 1,6 milioni di unità e in Francia è il furgone più richiesto del segmento, con una quota del 36,6 per cento nel 2013. Il lancio della nuova generazione sembra destinato a consolidare la leadership di Renault nel Vecchio Continente. Con 270 versioni di carrozzeria, oltre cento colori e adattamenti specifici del flusso di produzione, Nuovo Trafic segue il percorso tracciato dai predecessori, deciso a fidelizzare e conquistare i clienti in cerca di un veicolo affidabile, innovativo e ad alte prestazioni. In un'ottica di massima soddisfazione degli utenti, Renault prosegue lo sviluppo della rete Pro+, rete di professionisti al servizio dei professionisti. A fine 2013, il network comprendeva oltre 520 concessionarie, di cui un quarto al di fuori dell'Europa.

DACIA ALLARGA L'OFFERTA NELLA GAMMA DEI COMMERCIALI

NUOVO DOKKER PICK-UP DEDICATO AL MONDO DEL LAVORO

Dacia allarga l'offerta nella gamma dei veicoli commerciali con il Nuovo Dokker Pick-Up dedicato al mondo del lavoro. Sulla base di Dacia Dokker Van, veicolo commerciale della gamma Dacia, nasce Dacia Dokker Pick-Up, piccolo fuori con i suoi 4,36 m di ampiezza e grande dentro con i suoi 753 kg di carico utile (compreso il conducente). Ideale per i professionisti che lavorano in città: piccolo fuori, grande dentro. A questo si aggiunge la possibilità di caricare il cassone anche con oggetti fino a 1,9 m di lunghezza, garantendo una grande versatilità e libertà di utilizzo.

Dacia Dokker Pick-Up è realizzato attraverso una trasformazione del Dokker Van e sarà disponibile unicamente nel colore Bianco Ghiaccio, equipaggiato con la motorizzazione 1.5 dCi 75 cv e proposto con un solo livello di allestimento, che presenta di serie tutti i principali equipaggiamenti di confort e sicurezza, quali ABS, chiusura centralizzata, vetri elettrici e clima manuale. Completano la dotazione di serie, pensata ad hoc per le esigenze dei professionisti, la radio CD mp3 con comandi al volante e Bluetooth per l'utilizzo del telefono in tutta sicurezza e tanto altro. Dokker Pick Up verrà commercializzato con un'offerta lancio per le piccole aziende e le partite Iva a 11.900 euro (Iva esclusa).

Tra i principali equipaggiamenti di serie: ABS con assistenza alla frenata d'emergenza, airbag conducente, chiusura centralizzata con telecomando, clima manuale, computer di bordo, funzione EcoMode, kit gonfiaggio riparazione pneumatici, paratia posteriore vetrata, vani portaoggetti in plancia, radio CD, presa USB e tecnologia Bluetooth con comandi al volante, vetri elettrici. Come tutta la Gamma Dacia, anche Dokker Pick-Up è garantito 3 anni/100mila km.

ELETTRICI A TUTTO CAMPO

AREZZO SCEGLIE UNA MOBILITÀ SOSTENIBILE

Sei veicoli elettrici Renault Kangoo Z.E. utilizzati per lo svolgimento di servizi pubblici e per il car sharing: il Comune di Arezzo dà il via a un piano per lo sviluppo in città di una nuova mobilità innovativa ed ecologica. Veicolo al cento per cento elettrico a zero emissioni, la furgonetta Renault Kangoo Z.E. è protagonista della svolta della Città di Arezzo verso una mobilità più ecologica. Con una cerimonia alla presenza del Sindaco Giuseppe Fanfani e dell'Assessore ai Lavori Pubblici Franco Dringoli, il Comune di Arezzo "accende" la mobilità elettrica, presentando la flotta di veicoli Renault acquistati dall'Amministrazione toscana, e inaugura il proprio programma per lo sviluppo di una mobilità sostenibile.

I sei Kangoo Z.E. insieme a 24 Twizy saranno utilizzati, in sostituzione dei veicoli comunali più anziani ad alimentazione tradizionale, per lo svolgimento di servizi pubblici nel pieno rispetto dell'ambiente e del sistema urbano: zero emissioni inquinanti, zero rumore. A tale iniziativa il Comune affiancherà nei prossimi mesi l'installazione di una rete di colonnine per la ricarica e l'introduzione di un servizio di van sharing elettrici da operare con i Renault Kangoo Z.E. L'obiettivo è una mobilità aretina più moderna che si avvale delle opportunità fornite dall'avanzata tecnologia dei veicoli elettrici: abbattimento delle emissioni, riduzione dei costi di gestione, e nuove soluzioni di mobilità pratiche e innovative, per fornire un servizio pubblico più evoluto ed efficace, e per un equilibrio più sostenibile fra gli spostamenti urbani e il rispetto per l'ambiente.

Furgonetta elettrica, equipaggiata con motorizzazione da 44 kW e dotata di autonomia media di 170 km (in ciclo d'omologazione NEDC), Renault Kangoo Z.E. ha lunghezza di 4,7 m nella versione Maxi Combi 5 posti, adottata dal Comune di Arezzo, e volume di carico fino a 3,4 m3. Renault Kangoo Z.E. propone elevati standard di comfort, abitabilità e sicurezza, uniti a una praticità e funzionalità che li rendono ideali per il trasporto di persone e di merci.

Il nuovo **Toyota ProAce Lounge** nella versione passo corto e tetto standard con allestimento modulare ORSY Mobil dell'azienda **Würth**.

TOYOTA

Un'officina mobile in giro per l'Italia

PROSEGUE LA STRATEGIA DEL COSTRUTTORE NIPPONICO CHE PER LA NUOVA GAMMA DI VEICOLI COMMERCIALI HA AVVIATO PARTNERSHIP CON AZIENDE LEADER NEGLI ALLESTIMENTI. IN OGNI TAPPA IL FURGONE COSÌ PREDISPOSTO SI PRESENTA AD AZIENDE, ARTIGIANI E LIBERI PROFESSIONISTI.

MAX CAMPANELLA
ROMA

L'allestimento è per sua natura la trasformazione sicura e funzionale di quello che sarà il proprio compagno di lavoro. Tra pianali, rampe, portascale e accessori vari i furgoni diventano officine mobili e veicoli speciali.

Con il recente ampliamento della gamma dei veicoli commerciali Toyota, che affianca il più recente ProAce all'Hilux e alla Yaris van, derivata dalla versione passeggeri, il costruttore nipponico prosegue con la collaudata strategia degli allestimenti dedicati - già inaugurata con le versioni pensate per l'Hilux realizzate insieme alla ditta Baggio & De Sordi - con partnership che legano Toyota ad aziende leader nella progettazione, produzione e installazione di allestimenti.

Per il nuovo ProAce la collaborazione è stata avviata con Würth, leader mondiale nella distribuzione di prodotti e sistemi per il fissaggio e il montaggio con oltre 100mila prodotti in gamma tra cui utensileria a mano, elettrica e pneumatica, sistemi d'immagazzinamento e allestimenti per officine.

La partnership consente la fornitura di allestimenti modulari ORSY (che sta per Order and Safety, ovvero Ordine e Sicurezza) Mobil per furgoni, che prevedono cassettiere, scaffalature e banchi da lavoro ottenendo un veicolo predisposto come officina o magazzino mobile.

Per dare la giusta visibilità a questa tipologia di prodotto, Toyota e Würth hanno allestito un ProAce Lounge - la versione più completa - passo corto tetto standard, impegnandolo in un tour dimostrativo mirato a far conoscere la proposta Toyota rivolta ad aziende, artigiani e liberi professionisti che sono alla ricerca di un veicolo che risponda in maniera efficace alle loro esigenze di business.

Le tappe di questo tour stanno toccando i vari ToyotaBusinessPlus Centres, concessionari Toyota selezionati e distribuiti su tutto il territorio da Bari a Torino passando da Roma e Bergamo. Questi centri specializzati garantiscono una consulenza tecnica dedicata e soluzioni ideali per ogni esigenza di mobilità per la clientela professionale, rappresentando dei centri di eccellenza per aziende, noleggiatori e piccole imprese.

Il servizio dedicato prevede assistenza completa, possibilità di Test Drive per periodi estesi e formule personalizzate di acquisto e noleggio, comprensive di pacchetti di manutenzione, estensione della garanzia, assicurazione I&F o sostituzione pneumatici.

Nei ToyotaBusinessPlus Center, durante gli interventi di manutenzione, è possibile continuare la propria attività lavorativa nei Business Lounge provvisti di collegamento Wi-Fi. Il top dell'assistenza è garantito dall'innovativa tecnica del Duotec, ovvero due tecnici che lavorano contemporaneamente sullo stesso veicolo, dimezzando di fatto i tempi senza aggravio di costi per il cliente.

Toyota dà visibilità al ProAce Tour allestito Würth con una comunicazione specifica sulla sezione dedicata del sito internet aziendale www.toyota.it e Würth a sua volta pubblicizza la collaborazione con Toyota nel corso degli eventi nazionali Customer Day, Festa del cliente e Oktoberfest.

Inedito furgone sviluppato in collaborazione con PSA, il nuovo ProAce è entrato questa primavera nella gamma Toyota, andando ad affiancare l'inossidabile Hilux insieme alla Yaris Van derivata dalla versione passeggeri.

I tre "guerrieri" rappresentano il ventaglio con cui il costruttore nipponico ha deciso quest'anno di tornare nell'arena del mercato dei Veicoli Commerciali Leggeri, dopo aver interrotto, nel 2012, la commercializzazione dell'Hiace per restrizioni dovute a normative europee relative all'omologazione.

L'obiettivo di Toyota è chiaro e determinato: presidiare i principali canali e rispondere a numerose esigenze di utilizzo nel settore dei veicoli commerciali leggeri, dai van derivati dai veicoli passeggeri ai pick-up e cabinati leggeri ai furgoni.

IL GRUPPO WÜRTH È PRESENTE IN 84 PAESI CON PIÙ DI 400 AZIENDE

I SUOI PUNTI DI FORZA: ALLESTIMENTI SICURI, ROBUSTI E DI QUALITÀ

Leader mondiale nella distribuzione di prodotti e sistemi per il fissaggio e il montaggio, il Gruppo Würth è presente in 84 paesi con più di 400 aziende.

Quali sono i punti di forza dei suoi allestimenti per officine? "La qualità - ha risposto Walter Seebacher, Responsabile Vendite ORSY Mobil in Würth - è il punto di forza dei nostri allestimenti dai cassetti alle guide autobloccanti. Un esempio? Se il dipendente dimentica di chiudere il cassetto e si mette in viaggio, alla prima curva il cassetto si chiude, resta incastrato e non si apre più. È un particolare non da poco se si pensa che il veicolo può trasportare oggetti o sostanze pericolose. Un altro vantaggio della nostra proposta è la possibilità di realizzare allestimenti ad hoc, personalizzati, andando a soddisfare le esigenze più semplici di elettricisti e idraulici a quelle più complesse di chi necessita di un'officina mobile viaggiante, ad esempio per il servizio di soccorso stradale o nel settore agricolo, che richiede mezzi in grado di attraversare le campagne per raggiungere e riparare una macchina agricola o un carrello elevatore. Un altro punto di forza della nostra azienda è la capillarità della rete che copre l'intero territorio nazionale: l'organizzazione logistica Würth Italia vanta oltre 80 Punti Vendita in 19 regioni, una ramificazione che garantisce professionalità e servizio".

Altro elemento che contraddistingue gli allestimenti Würth è rappresentato dai crash-test, organizzati dalla Casa madre seguendo severi principi di applicazione. "Un veicolo allestito - spiega Seebacher nel dettaglio - viene lanciato a 50 km/h contro un muro e si verifica quel che accade sotto ogni punto di vista e prestando attenzione al più piccolo dettaglio che potrebbe sembrare secondario ma non lo è, ad esempio notando cos'è accaduto all'attrezzatura trasportata che potrebbe essere rappresentata da oggetti pericolosi se finissero in strada".

L'azienda Würth sta investendo in modo particolare sugli allestimenti per veicoli commerciali. "Quest'anno - ha aggiunto il manager dell'azienda tedesca - proponiamo una nuova gamma con un facelift che ha alleggerito del 15 per cento il peso degli allestimenti, con un notevole vantaggio in termini di riduzione dei consumi, e prevede come dotazione pneumatici in grado di caricare una maggiore quantità di prodotti. La varietà dell'accessoristica è stata ulteriormente ampliata e prevede porta valigette in plastica o metallo, porta pacchi, pavimenti e rivestimenti e una gamma completa per ogni tipo di allestimento".

Quest'investimento è legato a una previsione di mercato in crescita? "Purtroppo - ha detto in conclusione Walter Seebacher - il mercato è stagnante quanto quello dei veicoli commerciali al quale è evidentemente legato. L'auspicio è che dopo tre anni di incremento zero vi sia una ripresa, auspicio corroborato da una realtà dei fatti: ogni tre o quattro anni al massimo un allestimento va cambiato affinché resti efficiente, sicuro e all'altezza dei tempi che cambiano e dei compiti che gli vengono affidati

Intervista

Roberto Caldini, Direttore Divisione Buses & Coaches di Italscania

“Siamo una squadra fortemente motivata”

Roberto Caldini, Direttore Divisione Buses & Coaches **Italscania**

PAOLO ALTIERI
TRENTO

All’interno di Italscania, la divisione Buses & Coaches sta progressivamente acquisendo un ruolo sempre più strategico nei piani di espansione del Grifone sul mercato italiano. A reggere le fila della divisione l’Amministratore delegato Franco Fenoglio ha voluto un professionista con provata esperienza nel settore come Roberto Caldini, 50 anni, originario di Vezzano (Tn), che in questa intervista racconta a Il Mondo dei Trasporti qual è lo stato dell’arte dell’autobus Scania e quali novità interesseranno la divisione Buses & Coaches nel prossimo futuro.

Ci racconti brevemente la sua esperienza in Scania?

“In Scania sono entrato nell’agosto 1995, quando mi hanno proposto di fare un colloquio qui in Italscania: rientravo da tre mesi trascorsi in Inghilterra e cercavano una persona che parlasse anche l’inglese. All’inizio sono stato per tre anni circa responsabile garanzie nell’ufficio post-vendita, poi sono diventato responsabile officina riparazione e officina veicoli nuovi, un incarico che ho tenuto fino al 2000, quando sono entrato nella Divisione autobus. Dallo scorso novembre sono responsabile della Divisione Buses & Coaches”.

> PER IL 2014 L’OBIETTIVO PRINCIPALE CHE CI SIAMO POSTI È GUADAGNARE LA QUOTA DI MERCATO CHE UN MARCHIO COME SCANIA SI MERITA NEL SETTORE. IN SECONDO LUOGO, AUMENTARE LA VISIBILITÀ DEL PRODOTTO ORIGINALE FIRMATO SCANIA NEL SETTORE URBANO E INTERURBANO.

Come è strutturato il settore Scania bus all’interno di Italscania?

“La Divisione di cui sono responsabile è formata da quattro persone: oltre al sottoscritto, ci sono Giuseppe Introini e Luca Merio, ovvero i commerciali che si occupano delle aree Nord e Sud Italia, e David Pisoni, che si occupa del back office per tutti gli altri tre membri”.

Quali obiettivi vi siete posti per il 2014?

“Per il 2014 l’obiettivo principale è guadagnare la quota di mercato che un marchio come Scania si merita nel settore. Poi, aumentare la visibilità del prodotto Scania. Disponiamo infatti di un prodotto originale Scania nel settore urbano e interurbano che è diviso da quello che è il prodotto turistico firmato Irizar. Con la Casa spagnola vantiamo una proficua collaborazione che dura da vent’anni e che ha dimostrato risultati vincenti e importanti. Va però precisato che anche come Scania disponiamo oggi di un prodotto turistico, si chiama Touring che però non viene commercializzato in Italia per una scelta strategica. Quindi in Italia nel settore turistico operiamo al fianco di Irizar”.

Nel settore del finanziato come vi state muovendo?

“Ci stiamo muovendo bene, nel senso che dal primo di gennaio, quando cioè il commerciale Giuseppe Introini ha cominciato a lavorare con noi, abbiamo già raccolto circa 30 ordini di urbani e interurbani. Quindi, i risultati si stanno già vedendo. Quello urbano e interurbano è un settore con altissima competitività, perché ci troviamo a competere non solo con grossi brand ma anche con marchi più piccoli, come quelli turchi o polacchi. Non i cinesi, che non sono entrati ancora in questo mercato. Un nostro punto di forza è senza dubbio il prodotto ma anche l’organizzazione post-vendita. La scelta di non creare un’organizzazione parallela per il mondo autobus ma di utilizzare la rete Scania esistente crediamo sia estremamente importante, dal momento che la riteniamo molto più efficiente dal punto di vista dell’intervento sul prodotto: il cliente arriva e trova un’organizzazione unica che opera su truck, autobus e in futuro anche sui motori marini e industriali, altro settore dove opera Scania”.

Nel settore del finanziato che tipo di parco circolante avete in Italia?

“Se partiamo dal 2000, quando abbiamo iniziato l’attività, contiamo circa 650 veicoli circolanti. Che sono per la maggior parte ancora operativi, visto che le aziende di trasporto utilizzano i mezzi quasi fino ai 15 anni”.

In cosa si distingue la gamma attuale?

“Sicuramente per l’avanguardia del prodotto. Basti considerare le motorizzazioni: disponiamo di modernissime unità diesel Euro 6, con range di potenze che va da 280 fino a 490 cv, funzionanti anche con biodiesel, e poi propulsori a gas Euro 6. Le unità a gas sono motorizzazioni paragonabili in tutto e per tutto a quelle diesel anche in termini di coppia. Oggi il motore a gas Euro 6 lo possiamo proporre solo noi e il nostro concorrente MAN. Vanno anche considerati gli ibridi: attualmente è in corso in Italia un test con un veicolo in collaborazione con la SGM di Lecce”.

Le consegne più recenti che avete effettuato?

“Posso citare i 4 veicoli EEV consegnati alla ATVO di San Donà di Piave oppure gli 8 autobus a gas Euro 6 della Trentino Trasporti, i primi autobus Scania Euro 6 alimentati a gas nel mondo. Siamo in trattativa per una gara alla Cotral di Roma per 185 veicoli. E poi ci sono le novità che giungono dalla Regione Toscana, dove sono già partite gare importanti. C’è movimento dunque, soprattutto nel settore dell’interurbano mentre l’urbano deve ancora arrivare. Ma tutto ciò era previsto: sapevamo che prima si sarebbe mosso il finanziamento dell’interurbano e successivamente quello dell’urbano”.

Perché un’azienda di trasporto passeggeri dovrebbe scegliere un prodotto Scania?

“Credo per vari motivi. Sicuramente il prodotto: se solo prendiamo in considerazione i propulsori, Scania detiene una tradizione di eccellenza ingegneristica che pochi costruttori possono vantare; sui consumi, i test effettuati ci dicono che l’Euro 6 è allo stesso livello dell’Euro 5 se non inferiore. Comunque, Scania è vincente perché non forniamo solo un prodotto di qualità ma un pacchetto di servizi premium. Dietro c’è un’organizzazione post-vendita di primo livello: abbiamo una vasta offerta di contratti di manutenzione e riparazione, driving training, fleet management, coaching. Il cliente si trova oggi ad avere un servizio completo, dal prodotto alla gestione. Possiamo dire di non essere più un costruttore di veicoli ma un fornitore di servizi. Oggi del resto le aziende di trasporto pubblico, che stanno attraversando un periodo di oggettiva difficoltà dal punto di vista del bilancio, stanno cercando di esternalizzare tutto ciò che non è il loro core business. Loro cioè si devono occupare di trasporto passeggeri. Poi chi gli fornisce e gli gestisce il veicolo è una società esterna con forte competenza, in genere il costruttore”.

Novità in arrivo entro fine 2014?

“Speriamo di introdurre l’ibrido che comunque verrà presentato prossimamente. E poi il motore 7 litri che stiamo testando per capire affidabilità e performance sul mercato italiano”.

Uno **Scania Citywide LE**. Il costruttore svedese propone una gamma completa di autobus per impiego urbano e interurbano.

IRIZAR ITALIA

Dalla Romagna al paese del Conte

ALLA CERIMONIA DI CONSEGNA L'AMMINISTRATORE DELEGATO DI ITALSCANIA FRANCO FENOGLIO HA DETTO: "SIAMO ORGOGLIOSI DELL'AVVIO DI UNA COLLABORAZIONE CON UN OPERATORE PREMIUM CHE GUARDA AL FUTURO. SONO ANCOR PIÙ LIETO CHE QUESTO AVVENGA NELLA TERRA CHE MI HA VISTO CRESCERE".

EMANUELE GALIMBERTI
CAVOUR

"Sono nato a Pinerolo, queste terre mi hanno visto crescere: come posso non essere contento?" Parole di entusiasmo quelle che Franco Fenoglio, Amministratore Delegato di Italscania, ha pronunciato in quel di Cavour, circa seimila anime nella valle del Po, in occasione della consegna del primo Irizar i6 entrato nella flotta dell'azienda di trasporto Cavourese. Piemontese di origine, Fenoglio ha voluto esserci in prima persona alla cerimonia, in considerazione del suo legame personale con la terra del conte Camillo Benso nonché per l'amicizia che lega il manager della Casa svedese a un altro Fenoglio: Antonio, Presidente della Cavourese nonché Presidente di ANAV Piemonte e Valle d'Aosta. "Se siamo parenti? - scherza il numero uno di Italscania con il consueto humour - Macché! In Piemonte i Fenoglio son tutti fratelli... A parte le battute, sono pieno di orgoglio perché un operatore come Cavourese, azienda storica, solida, ben organizzata e, soprattutto, che mette in primo piano valori nei quali crediamo, per la prima volta mette alla prova un Irizar. Sta ora a noi dimostrare che hanno effettuato un buon investimento: sulla qualità del prodotto non si discute e la stanno sperimentando così come metteranno alla prova, all'occorrenza, qualità e competenza della rete d'assistenza".

Cavourese insieme alla consorella del Gruppo, l'azienda Martoglio di Giaveno, conta circa 150 dipendenti e ha un parco di 170 mezzi, che macinano qualcosa come 15mila km al giorno tra Tpl, linee interurbane e collegamenti turistici in tutt'Europa. "L'età media dei veicoli - ammette Antonio Fenoglio - è vicina alla media nazionale, quindi la ritengo piuttosto alta: siamo attorno agli 11 anni d'età. Questa variabile lascia intendere due aspetti: occorre proseguire sugli investimenti per il rinnovo della flotta e nel contempo essere consapevoli che l'intensa attività cui sono sottoposti richiede veicoli robusti e di elevata affidabilità".

Caratteristiche queste ultime che hanno spostato l'attenzione di Cavourese sul marchio Irizar. "Si tratta - conferma il Presidente - del primo veicolo Scania che entra nella nostra flotta e sin da subito ha dato riscontri positivi in termini di consumi, una voce che caratterizza sempre di più i nostri bilanci. La prova consumi e l'ottimo rapporto qualità prezzo ci hanno convinti. Se ne acquisteremo altri? Operiamo in un settore arido, ben lo sappiamo: con la crisi che attanaglia l'Europa le famiglie devono prima pensare a far la spesa poi ad andare in gita. Ma la necessità arguzia l'ingegno: in attesa che si sblocchi il Piano regionale degli investimenti stiamo avviando iniziative commerciali che stanno dando buoni risultati".

Qualche esempio? "Con la navetta Torino-Rivoli - risponde Antonio Fenoglio - siamo arrivati a toccare una quota di consumi da record assoluto: le richieste della clientela e questi risultati ci consentono di proporre tratte a prezzi vantaggiosi come Torino-Liguria a 9,99 euro andata e ritorno. Non ci paghi neanche l'autostrada!"

Una possibilità alla quale dà il suo supporto anche il nuovo entrato. "Con veicoli di alta affidabilità come l'Irizar i6 - prosegue Antonio Fenoglio - è possibile perché sai in anticipo che sono pratici, maneggevoli, non si rompono e consumano poco".

Azienda nata nel 1945 a forte impronta ecologica, Cavourese dopo l'Irizar i6 Euro 5 non esclude in futuro di acquistare veicoli a metano o Euro 6. Idea che trova buona accoglienza in quel di Italscania.

"Quando consegniamo un veicolo - ha concluso Franco Fenoglio - a un nuovo cliente l'obiettivo è che esso sia la prima molla di un rapporto che si consolida nel tempo: come facciamo con i veicoli industriali, l'autobus viene consegnato e poi seguito dalla A alla Z, affinché esso possa rendere il massimo. In questo senso, conta molto lo stile di guida dell'autista che Scania può affiancare perché usi un mezzo Scania al massimo delle potenzialità che esso può offrire".

ROBERTO CALDINI PUNTA L'ATTENZIONE SUI SISTEMI DI ASSISTENZA

"GIOCO DI SQUADRA" TRA VEICOLO E AUTISTA

Rapporto veicolo-autista: un "gioco di squadra" sul quale Italscania punta molto. Tra i presenti alla cerimonia di consegna dell'Irizar i6 a Cavourese l'ingegner Roberto Caldini, Direttore Buses & Coaches Italscania, ha sottolineato l'importanza del corretto utilizzo dei tanti sistemi di assistenza alla guida presenti sugli autobus a marchio Irizar.

"Dal Driver Support al Fleet Management al Communicator - ha dichiarato il manager della Casa svedese - Scania dimostra di essere un passo avanti rispetto ai competitor, anche perché gran parte di questi sistemi a partire dall'anno prossimo saranno obbligatori ai sensi delle normative europee: ad esempio la frenata automatica in caso di presenza di un ostacolo fisso, che per diverse ragioni l'autista non ha visto, o il sistema che rallenta il mezzo quando il veicolo che lo precede sta rallentando o ancora il ritorno forzato nella corsia di marcia in caso d'improvvisa sterzata. Sui nostri veicoli questi sistemi sono già tutti disponibili".

Del resto il tamponamento per motivi di stanchezza continua a essere tra le principali cause d'incidenti che coinvolgono veicoli industriali e autobus. "Basta - ha aggiunto Roberto Caldini - veramente poco: una disattenzione per il telefonino, la deconcentrazione e la fatalità".

Di assoluto interesse l'Active Prediction System, che di fatto "legge" il territorio che il mezzo deve ancora percorrere e valuta da solo l'eventuale presenza di salite o discese, preparandosi in anticipo con la marcia e la velocità più opportune e frenando o accelerando due o tre chilometri prima di una discesa o salita, predisponendo un viaggio che sfrutti al massimo la forza d'inerzia. "Un sistema - ha concluso Caldini - che forniamo di serie su quasi tutti gli autobus della gamma, perché dare un veicolo di qualità è pre requisito essenziale per chi acquista uno Scania".

L'OPINIONE DI ANTONIO BORNACCI

ORGANIZZAZIONE E FATTORE UMANO: DUE ELEMENTI IN UNA SOLA AZIENDA

"La Cavourese è un'azienda come poche se ne vedono, non posso che augurarmi che questo sia il primo di una lunga serie di veicoli in consegna". È il commento con cui Antonio Bornacci, General Manager Irizar Italia, è intervenuto alla cerimonia di consegna dell'Irizar i6 nella flotta dell'azienda piemontese. "Siamo convinti - ha aggiunto Bornacci - che la Cavourese sperimenterà sin da subito l'alta qualità e la grande affidabilità dei prodotti che, come da tradizione consolidata, caratterizzano gli autobus prodotto del lavoro di squadra Irizar-Scania. Strada facendo metteranno alla prova l'eccellenza della nostra rete di assistenza, perché quando gli autobus viaggiano e lavorano, come quelli che operano per la Cavourese, può sempre capitare l'inconveniente, dalla retina dei rifiuti strappata da un passeggero al parabrezza rotto da un oggetto contundente alla frizione da cambiare". Il manager della Casa romagnola ha poi sottolineato i valori comuni tra le due aziende. "Nonostante le dimensioni - ha detto Antonio Bornacci - e una struttura organizzativa modello, Cavourese riesce a tenere inalterati i valori di umanità, ne è prova evidente la straordinaria affezione dei dipendenti: figli d'arte alla seconda generazione che lavorano, marito e moglie entrambi dipendenti. Quello umano è un valore aggiunto che Cavourese mette in campo". Con Bornacci alla cerimonia di consegna era presente Adriano Eandi, agente Irizar Italia per Lombardia, Piemonte e Valle d'Aosta.

Da sinistra: **Roberto Caldini**, Direttore Buses & Coaches **Italscania**; **Franco Fenoglio**, Amministratore Delegato **Italscania**; **Antonio Fenoglio**, Presidente **Cavourese**; **Antonio Bornacci**, General Manager **Irizar Italia**; **Adriano Eandi**, Agente **Irizar Italia** per Lombardia, Piemonte e Valle d'Aosta.

L'AUTOBUS GIUSTO PER OGNI TIPOLOGIA D'IMPIEGO

CONFORTEVOLE PER I PASSEGGERI E I CONDUCENTI

L'area passeggeri, definita e ben strutturata, del MAN Lion's City è progettata per soddisfare le esigenze dei clienti. Un sistema di corrimano aiuta il flusso dei passeggeri e consente l'accesso senza restrizioni agli spazi per i disabili con sedia a rotelle. La buona altezza interna offre notevole spazio anche i passeggeri più alti. Le vetrate sul tetto apportano naturalmente maggiore luminosità interna, aumentando la sensazione di spaziosità.

Negli autosnodati MAN, per incrementare la luminosità interna si possono montare soffietti trasparenti opzionali. Anche il conducente beneficia di numerosi vantaggi dall'impiego del MAN Lion's City.

Tutti i comandi sono posizionati nella plancia per renderli facilmente accessibili, evitando inutili distrazioni dell'autista.

L'accesso al posto di guida è ampio e offre al conducente un facile passaggio. Sono disponibili numerosi vani dove riporre oggetti, garantendo ampio spazio di stivaggio. Il comportamento di guida del veicolo dimostra un livello elevato di stabilità direzionale.

MAN Lion's City si guida con facilità e precisione nel traffico cittadino grazie al sistema di servosterzo appositamente studiato. Inoltre, è un autobus molto silenzioso durante l'impiego.

A seconda delle esigenze individuali e degli utilizzi, MAN Lion's City è disponibile con una lunghezza complessiva che va dai 10,5 ai 18,75 m. Che siano alla ricerca di un veicolo a pianale ribassato, isolato o autosnodato con motore verticale o orizzontale, i clienti hanno una vasta gamma di modelli tra cui scegliere.

MAN TRUCK & BUS

Da un decennio sulla cresta dell'onda

MOTORI EURO 6 ESTREMAMENTE ECONOMICI, TECNOLOGIA DI ALTISSIMO LIVELLO E AMPIA SCELTA DI TRAZIONI ALTERNATIVE RAPPRESENTANO I PUNTI DI FORZA DEL LION'S CITY, VEICOLO VENDUTO DAL 2004 AD OGGI IN CIRCA 16MILA UNITÀ. "E IL SUO SUCCESSO CONTINUERÀ", ASSICURA FRANCO PEDROTTI.

EMANUELE GALIMBERTI
MONACO

Tecnologia del motore collaudata, componenti all'avanguardia e nuovi standard in termini di bassi consumi di carburante sono i punti di forza del MAN Lion's City, che festeggia il decimo compleanno dimostrando tutta la grinta e la voglia di proseguire un successo di mercato basato sulle collaudate tecnologie dei motori e dei sistemi di riduzione dei gas di scarico: tecnologia affidabile del marchio MAN, basso consumo di carburante, elevata produttività.

Il **MAN Lion's City ibrido**, una delle eccellenze tecnologiche della popolare famiglia Lion's City.

La gamma di motori è oggi rappresentata dai propulsori Euro 6, limitando le emissioni ai livelli più bassi della categoria, ma accanto al diesel MAN Lion's City propone l'utilizzo di nuove tecnologie ultramoderne ampiamente collaudate come la trazione a metano e quella ibrida. Economicità, affidabilità ed efficienza: la gamma MAN Lion's City è sinonimo di tutto questo e i risultati di vendita parlano chiaro. Dall'introduzione sul mercato nel 2004 a oggi circa 16mila autobus sono stati venduti ad aziende di trasporto di tutto il mondo. L'azienda di trasporti svedese Keolis ha ordinato 181 autobus urbani MAN Lion's City, di cui 52 in versione ibrida.

Altre commesse recenti provenienti da Germania, Svizzera e Ungheria dimostrano quanto gli autobus urbani MAN siano popolari in tutto il mondo. Con l'avvento della tecnologia Euro 6, che MAN ha introdotto per gli autobus urbani a gasolio nel 2011, è stato possibile ridurre ulteriormente i consumi di carburante. Inoltre, gli operatori di autobus, i passeggeri e i conducenti continuano ad apprezzare l'eccezionale manovrabilità del veicolo, le numerose funzioni di sicurezza, l'ampio spazio interno e l'elevato comfort. Non a caso MAN Lion's City è stato insignito del celebre premio "Bus of the Year" nel 2005.

"La gamma Lion's City - ha dichiarato Franco Pedrotti, Responsabile vendite Bus di MAN Truck & Bus Italia - risponde all'esigenza di avanguardia avvertita nei centri storici: dai motori Euro 6 all'utilizzo dei carburanti alternativi al diesel si tratta di veicoli in grado di fornire la risposta giusta, unendo caratteristiche di eccellenza quanto a spazio e luminosità per chi viaggia, con la massima attenzione per i passeggeri".

Dopo dieci anni MAN continua lo sviluppo sulla gamma di autobus Lion's City per poter offrire la soluzione ideale ed efficiente per il trasporto pubblico locale.

Le nuove caratteristiche di prodotto introdotte nel 2012 non solo hanno ridotto i consumi, ma hanno assicurato una riduzione dei costi dell'intero ciclo di vita del veicolo. Durante la guida, l'unità di controllo della trasmissione topografica dipendente attiva automaticamente il programma di cambiata più efficiente e aiuta a risparmiare carburante.

L'autobus è più leggero grazie a impianti di condizionamento ad alta efficienza energetica che riducono la potenza d'ingresso e il peso del veicolo. Al fine di mantenere il valore alto nel tempo, MAN impiega la verniciatura a processo catalitico (cataforesi, CDP) su tutti i telai di autobus. La fiancata segmentata aiuta a minimizzare i costi di riparazione e i tempi d'inattività, in caso di lievi ammaccature o piccoli incidenti che si possono verificare.

Nel futuro sono previsti altri dieci anni di successi? "Il mercato si evolve in fretta - ci ha risposto Franco Pedrotti - e con esso i prodotti che devono adeguarsi. Ma sicuramente Lion's City è un veicolo attuale anche coi suoi dieci anni, tant'è che dopo un 2013 in cui la consegna di Roma ha fatto registrare un picco, il 2014 sta dando altre soddisfazioni grazie a fondi erogati dal Ministero dell'Ambiente: all'ATV di Bergamo, a TPER a Bologna, a Ferrovie Nord Milano, a ATV Verona e al Gruppo Arriva abbiamo consegnato mezzi sia diesel sia a metano. Negli ultimi mesi Lion's City la fa da padrone nelle aggiudicazioni quando serve un urbano all'avanguardia o un interurbano ribassato per un servizio confortevole, moderno e sicuro".

DR. RICHARD DAL 2005 ACQUISTA LION'S CITY

FOCUS SULLA SICUREZZA ATTIVA E PASSIVA

Introducendo la norma antinquinamento Euro 6 è stato possibile ridurre ulteriormente il consumo di carburante degli autobus urbani MAN, peraltro già contenuto, del 3-5 per cento in media. Questo è solo uno dei motivi per cui ad esempio l'azienda di trasporti austriaca Dr. Richard, uno dei primi clienti al mondo che ha acquistato nel 2005 autobus Lion's City, ha scelto ancora una volta MAN: "Dopo varie esperienze di utilizzo degli autobus Euro 6 - ha detto Johann Strasser, Direttore Tecnico della Dr. Richard - MAN ci ha ben impressionato sia in termini di consumo di carburante rispetto al modello precedente sia per quel che riguarda la tecnologia collaudata. I bassi costi di ciclo di vita dei veicoli, comparati con i precedenti, sono stati un elemento chiave nella nostra decisione. Siamo ora in grado di attingere all'esperienza iniziale con il regolare impiego degli autobus e in questo momento ci sentiamo ripagati dalla decisione che abbiamo preso".

L'impresa di trasporti austriaca Dr. Richard è stata fondata nel 1942 da Ludwig Richard a Vienna come impresa di trasporto con sette camion, per poi cambiare radicalmente e dedicarsi al trasporto di passeggeri. Gli autobus urbani MAN ottengono un notevole apprezzamento grazie all'ampio equipaggiamento in termini di sicurezza. Sistema di antibloccaggio (ABS), antislittamento (ASC) e sistema frenante elettronico (EBS) sono tutti di serie. Ulteriori dotazioni standard sono il sistema di rilevazione incendio nel vano motore e l'efficace isolamento dal fuoco tra il vano motore e la zona passeggero. MAN è uno dei pochi costruttori che offrono il programma elettronico di stabilità (ESP) come optional per tutti gli autobus Lion's City.

La decelerazione mirata del sistema delle singole ruote e la riduzione automatica della coppia del motore assicurano che il veicolo rimanga sicuro nella sua corsia di marcia, anche in situazioni critiche. Se necessario, i clienti possono aumentare la sicurezza dei propri veicoli equipaggiandoli con il controllo della pressione pneumatici (TPM). Questo sistema controlla costantemente la pressione dei pneumatici del veicolo e avvisa il conducente se questa scende sotto la soglia minima.

CROSSWAY

BTS

IL NUOVO VOLTO DEL TRASPORTO INTERURBANO.

IL "MONEY MAKER*"

- L'unico autobus interurbano da 13m capace di offrire fino a 63 posti a sedere
- Rumorosità ridotta di oltre il 50% per un comfort ottimizzato a bordo
- Leader di mercato grazie ad una maggiore versatilità e redditività operativa
- Disponibile in 3 nuove lunghezze, 10.8, 12 e 13m e 5 versioni, inclusa quella a pianale ribassato

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

IVECO BUS

Iveco Bus con EXPO MILANO 2015

*creatore di profitto

MERCEDES-BENZ

LA CARICA DEI MINIBUS STELLATI

QUATTRO LINEE DI PRODOTTO CHE, PARTENDO DALLA BASE AFFERMATA DEL NUOVO SPRINTER, SI PROPONGONO COME SOLUZIONI DI TRASPORTO PASSEGGERI IN AMBITO URBANO, INTERURBANO, COME SHUTTLE O COME COACH TURISTICI. ACCANTO AL DESIGN RINNOVATO, I MINIBUS DELLA STELLA SI DISTINGUONO PER LE DOTAZIONI TECNOLOGICHE, LE MOTORIZZAZIONI EURO 6 E LA PROPOSTA DI NUOVE VARIANTI. GRANDE ATTENZIONE AI DISABILI, AI QUALI È DEDICATA LA LINEA MOBILITY.

FABIO BASILICO
STOCCARDA

Un nuovo look, nuove dotazioni tecnologiche, nuovi modelli, standard Euro 6. In casa Mercedes-Benz è il momento dei minibus, una storia di successo iniziata nel 1998 e proseguita fino alla creazione dieci anni fa della Mercedes-Benz Minibus, produttore leader in Europa occidentale con 20mila unità consegnate finora. Il segmento dei minibus sta conquistando un ruolo strategico sempre più importante in seno a Mercedes-Benz. Mentre un minor numero di passeggeri rende problematico il raggiungimento di un profittevole trasporto sui grandi autobus, l'ora dei minibus è scattata. Il lancio del nuovo Sprinter, la base dei minibus con la Stella, l'arrivo dello standard Euro 6 sulle emissioni, le motorizzazioni più efficienti e il potenziamento dei sistemi di assistenza: elementi che, introdotti nella gamma minibus di Stoccarda, gli hanno consentito di fare un ulteriore salto di qualità. Nel contempo, Mercedes-Benz ha ampliato la gamma prodotta nello stabilimento di Dortmund, facendo evolvere il Transfer e il Travel.

Dal punto di vista del design, i minibus beneficiano ovviamente degli aggiornamenti di stile che hanno accompagnato l'arrivo sul mercato della nuova generazione dello Sprinter. Modernità e funzionalità sono gli

L'ATTIVITÀ NEL SEGMENTO MINIBUS È INIZIATA PRESSO KARL KOCH

I PICCOLI NEL CORE BUSINESS EVOBUS

Quella di Minibus GmbH è una storia di successo. Dal 1998, i minibus della Stella rientrano nella gamma di prodotti offerti da Mercedes-Benz Buses nell'ambito della società EvoBus. EvoBus ha cominciato a impegnarsi in questo segmento con una partecipazione azionaria nella società di produzione di minibus Karl Koch GmbH a Mudersbach, presso Siegen. In questo contesto, EvoBus ha assunto la gestione e direzione industriale del nuovo Settore Operativo che ha sfruttato fin dal principio sistematicamente tutte le potenzialità presenti in EvoBus. Alla fine del 2000 c'erano già quattro stabilimenti di produzione in Germania e in Francia. A tutto ciò si sono aggiunti gli stabilimenti produttivi in cooperazione situati in Gran Bretagna, Italia e Spagna. Come unità operativa per questo segmento è stato fondato il Centro Minibus. Nel 2004 si è verificata la completa acquisizione delle quote della Karl Koch e la costituzione della Mercedes-Benz Minibus GmbH con sede a Dortmund. Alla fine del 2005 la produzione degli stabilimenti tedeschi è stata spostata a Dortmund. Stessa sorte ha interessato la produzione di Ligny, trasferita dalla Francia a Dortmund a metà 2008. La continua crescita della domanda, negli anni successivi, ha richiesto un'ulteriore massiccia estensione delle capacità produttive e logistiche fino agli attuali 12.000 mq circa. Parallelamente il numero dei dipendenti è salito fino agli attuali 330 circa. Lavorando su tre linee di produzione della scocca e quattro linee di assemblaggio, oggi Mercedes-Benz Minibus è in grado di costruire fino a 1.300 veicoli all'anno. In Europa Occidentale, Mercedes-Benz è leader di mercato per i minibus oltre 3,5 t di peso totale a terra. I minibus tedeschi vengono commercializzati in più di 30 Paesi e se il mercato principale, come sempre, è quello dell'Europa Occidentale, nuove opportunità si sono concretizzate in altre zone del mondo: Australia, Sud-Est asiatico e Medio Oriente.

INTERVISTA

RICCARDO CORNETTO: "IN ITALIA CI DISTINGUIAMO CON L'OFFERTA CITY"

La rinnovata proposta Mercedes-Benz Minibus vista attraverso il mercato italiano. Ne abbiamo parlato con Riccardo Cornetto, Direttore commerciale Mercedes-Benz in EvoBus Italia.

Qual è la situazione del mercato dei minibus in Italia?

"Se prendiamo in considerazione tutti i segmenti di riferimento - turistico, urbano, interurbano, scuolabus - nel 2013 il calo rispetto all'anno precedente è stato del 15,7 per cento. Continua dunque il trend negativo iniziato nel 2008. Da quell'anno a tutto il 2013 la perdita è stata di ben il 44 per cento e nel segmento degli scuolabus, dove peraltro come veicoli originali Mercedes-Benz non siamo presenti, la perdita è stata del 35 per cento nel 2013 e addirittura del 70 per cento in cinque anni. La situazione non è positiva anche per quanto il turistico, dove il calo alla fine dello scorso anno è stato del 19,5 per cento".

Qual è la presenza Mercedes-Benz nel turistico?

"In generale, la presenza di Mercedes-Benz sul mercato italiano dei minibus, e in particolare nel turistico, è in gran parte dovuta a veicoli carrozzati, ovvero veicoli nati sulla base meccanica Mercedes-Benz e poi allestiti da carrozzieri indipendenti. Nel segmento turistico, Mercedes-Benz e Iveco hanno sempre avuto un ruolo predominante, con quote di mercato del 30 per cento".

E per quanto riguarda il prodotto originale Mercedes-Benz Minibus?

"Siamo forti nell'urbano con la nostra offerta City, che rispetto alla concorrenza si presenta arricchita di elementi che la rendono unica, come il cambio automatico e il pianale ribassato per tutti i modelli. Nell'interurbano e nel turistico facciamo invece i conti con la forte concorrenza dei carrozzieri che allestiscono veicoli anche su base meccanica Mercedes-Benz ma li vendono come loro prodotti personalizzati, diversi però dal prodotto originale Mercedes-Benz e con un prezzo di mercato inferiore che ne aumenta tuttavia la competitività".

Il rinnovo della gamma apre nuove interessanti prospettive?

"Certamente. Si tratta di un rinnovo di gamma importante, con l'introduzione di nuovi modelli, delle motorizzazioni Euro 6 all'avanguardia dal punto di vista dei consumi e dal fatto che i nostri veicoli traggono beneficio dalle novità tecnologiche e di sicurezza introdotte sulla gamma Sprinter van".

Avete anche una proposta specifica per i disabili...

"La linea di prodotto Mobility per il momento registra volumi ancora esigui. Ripeto: siamo forti prevalentemente nel segmento urbano. È pur vero che in futuro potrebbero esserci clienti privati interessati alla nostra proposta Mobility, magari per allestire un servizio di taxibus dotati di sistemi che agevolano la mobilità dei disabili".

Quale cliente potenziale potrebbe essere attratta dalla nuova gamma minibus?

"Per quanto riguarda il veicolo originale firmato Mercedes-Benz Minibus, la clientela potenziale potrebbe essere quella del segmento turistico sopra le 8 tonnellate che magari già possiede un veicolo Mercedes-Benz e Setra e vuole completare la gamma verso il basso con un minibus. Ovviamente non dimentichiamo la rinnovata e completa proposta nel segmento urbano, dove i nostri City sono veramente appetibili e altamente concorrenziali. Siamo convinti che solo facendo provare loro i nostri veicoli, i clienti possano renderci conto della loro guidabilità, affidabilità, sicurezza e stabilità. Inoltre, anche se è presto per dirlo, penso alle flotte di clienti che vogliono avere la garanzia di un prodotto originale completo che proviene da un unico costruttore e di servizi di assistenza elargiti da un unico fornitore grazie al marchio OMNIplus specifico per il mondo autobus Mercedes-Benz e Setra".

Quali le prospettive di mercato per il secondo semestre 2014?

"I dati ci dicono che dall'inizio dell'anno in corso il mercato dei minibus nel suo complesso sta registrando un ulteriore calo rispetto al 2013. Non vediamo dunque anche per quest'anno una reale spinta che porti a un'inversione di tendenza. Anche per quanto riguarda le pubbliche amministrazioni, la situazione non dà segnali di grande dinamismo: qualche gara c'è stata ma per poche unità".

elementi qualificanti della silhouette dei veicoli della Stella. I minibus vantano il profilo nettamente più dinamico del nuovo Sprinter, con la mascherina del radiatore più spiovente con lamelle affusolate e forate, i fari dal taglio più deciso e l'incisivo paraurti.

Tra i punti di forza figura innanzi tutto il motore: Sprinter del resto è il primo veicolo commerciale che dispone di una gamma di motorizzazioni completa a norma Euro 6. La base è rappresentata dalla collaudata tecnologia motoristica BlueTec, già adottata da dieci anni sui mezzi pesanti con la Stella, con iniezione di AdBlue e catalizzatore SCR. I motori stessi rimangono invariati nelle loro caratteristiche fondamentali, nonché nei dati relativi alla potenza e all'andamento della coppia.

I tecnici hanno approfittato del passaggio all'Euro 6 per migliorare il processo di iniezione, la combustione e la pressione di carico. Il risultato è un più basso livello di consumi e un minor rumore di combustione. Al centro della proposta motori c'è l'unità quattro cilindri OM 651 con cilindrata di 2.2 litri e un range di potenze comprese tra 70 kW/95 cv e 120 kW/163 cv. In gamma c'è anche un sei cilindri, l'unico nel panorama dei van europei: il V6 di 3 litri eroga 140 kW/190 cv.

Sono numerosi gli accorgimenti adottati per ridurre i consumi di carburante. Fra questi figurano la gestione intelligente dell'alternatore, una pompa del carburante elettrica o il funzionamento "a ruota libera" per il climatizzatore a richiesta. Nel cambio manuale a sei marce, l'utilizzo di un olio leggero riduce le perdite per attrito mentre il cambio automatico con convertitore di coppia 7G-Tronic, l'unico cambio automatico al mondo con sette rapporti montato in un veicolo commerciale, funziona con una nuova taratura dei punti d'innesto e adesso viene fornito in abbinamento con la funzione Eco start/stop. Anche l'asse posteriore con minore attrito concorre a ridurre i consumi, così come il pacchetto di misure BlueEfficiency mirate a incrementare l'efficienza. Gli intervalli di manutenzione dei motori sono stati prolungati fino a 60mila km. L'adeguamento alla classe di emissioni Euro 6 è stato progressivo a cominciare dalla metà del 2013 per le Serie di modelli Transfer, Travel e Mobility, mentre per lo Sprinter City il passaggio è avvenuto all'inizio del 2014.

I minibus, a seconda del modello, del peso totale a terra e della versione, beneficiano anche dei numerosi nuovi sistemi di assistenza alla guida che aiutano a prevenire gli incidenti e sono entrati a far parte dell'offerta all'avanguardia dello Sprinter: sistema di assistenza in presenza di vento laterale, funzione di avvertimento della distanza, Blind Spot Assist, sistema di assistenza abbaglianti e sistema antisbandamento. Inoltre, nel passaggio al nuovo Sprinter, Mercedes-Benz ha perfezionato dal punto di vista estetico e contenutistico anche le serie di modelli Sprinter Transfer e Travel. E con gli ulteriori modelli Sprinter Mobility 35 e Sprinter Mobility 45, la gamma di minibus per disabili si arricchisce di due veicoli particolarmente robusti da 5 e 5,3 t di peso totale ammesso con pneumatici gemellati sull'asse posteriore.

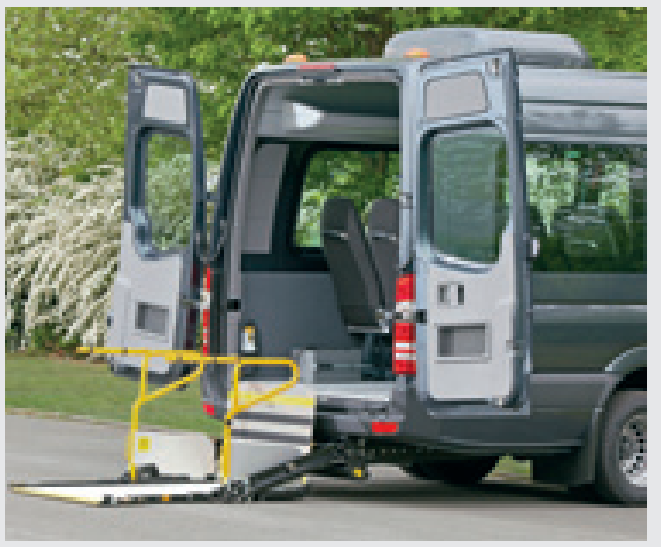
L'intera gamma minibus è suddivisa in quattro linee di prodotto: Sprinter Mobility, Sprinter Transfer, Sprinter City e Sprinter Travel. Le definizioni indicano i diversi settori di impiego. Lo Sprinter Mobility è specializzato nel trasporto di passeggeri con limitazioni della capacità di deambulazione, il Transfer rappresenta un vero e proprio factotum, in grado di svolgere servizi sia di linea e di trasporto extraurbani che come bus navetta. lo Sprinter City è un minibus altamente specializzato per i trasporti di linea, mentre lo Sprinter Travel è un confortevole autobus da turismo. A seconda della versione, i minibus si basano sullo Sprinter in versione furgonata, sul furgone con coda in stile autobus oppure sull'autotelaio dello Sprinter con una sovrastruttura originale. Nella gamma lo Sprinter City 77 ricopre un ruolo speciale, con un originale telaio ribassato dotato di asse posteriore tandem. Nel complesso, l'ampia gamma di minibus si compone attualmente di 16 modelli con guida a sinistra e 8 con guida a destra. La sigla del modello comprende due cifre che indicano la lunghezza e il peso del veicolo. La prima cifra si riferisce alla lunghezza: 2 per lo Sprinter a passo medio, 3 per il passo lungo, 4 con passo e sbalzo posteriore lunghi, 5 con passo lungo con prolungamento posteriore, 6 con allestimento specifico a due assi, 7 con allestimento specifico a tre assi. La seconda cifra indica il peso totale a terra: 3 sta per 3,5 t, 4 per 4 t, 5 per 5-5,65 t e 7 per 6,8 t

Lo **Sprinter City 77** offre un secondo posto per disabili.

LINEE DI PRODOTTO SPRINTER IN BASE ALLE DIFFERENTI AREE DI APPLICAZIONE

LE QUATTRO MISSION DELLA MODERNA MOBILITÀ

La quattro linee di prodotto che formano la gamma minibus - Mobility, Transfer, City e Travel - identifica uno specifico ambito di impiego. Il nuovo Sprinter Mobility è stato progettato su misura per il trasporto di passeggeri diversamente abili ed è disponibile in quattro varianti: Sprinter Mobility 23, Sprinter Mobility 33 e i nuovi modelli Sprinter Mobility 35 e 45. Tutti si basano sullo Sprinter furgone con tetto rialzato e porte posteriori a doppio battente. Il peso totale a terra spazia da 3,5 t fino a un massimo di 5,3 t. La configurazione dei sedili con cinture di sicurezza a tre punti è particolarmente stabile. Oltre alla dotazione di serie, a richiesta è possibile realizzare numerose altre versioni in funzione delle esigenze individuali. Per il trasporto di sedie a rotelle così come per la disposizione flessibile dei sedili, nel vano passeggeri è possibile allestire il pianale con un sistema di guide integrato che consente l'alloggiamento dei piedini dei sedili e delle cinghie di fissaggio per le sedie a rotelle. Sono disponibili versioni con gradino estraibile elettrico per la porta lato passeggero e la porta scorrevole nonché l'elevatore lineare o l'elevatore girevole nella zona posteriore. Come terza alternativa si può richiedere anche l'elevatore sottopavimento che non occupa spazio nell'abitacolo. Sprinter Transfer, versatile e compatto, è ideale sia nei trasporti extraurbani che nel servizio come navetta o pulmino turistico. Con quattro versioni di lunghezza e di peso totale a terra, offre una gamma di cinque modelli base che si articola su quattro lunghezze diverse, dallo Sprinter Transfer 23, il modello più corto per dodici passeggeri, allo Sprinter Transfer 34, allo Sprinter Transfer 35 e allo Sprinter Transfer 45 fino allo Sprinter Transfer 55, che ospita un massimo di 22 passeggeri. Gli ampi finestrini a filo con la carrozzeria che ricordano la forma di un parallelogramma e la linea slanciata del profilo laterale rivelano il dinamismo del minibus, mentre la ampie modanature di protezione laterali ne evidenziano la praticità. Il modello più grande della serie dei minibus interurbani della Stella, il Transfer 55, dispone di una coda con portellone del bagagliaio integrato di serie al posto delle porte posteriori a battente adottate per gli altri modelli.



I passeggeri salgono a bordo attraverso un'ampia porta scorrevole, un accesso ampliato sul lato passeggero oppure una delle due porte a traslazione esterna disponibili a richiesta. La dotazione di serie comprende anche un gradino di accesso a comando elettrico. I passeggeri viaggiano sui comodi sedili "Inter Star Sprinter", caratterizzati da elevato comfort di seduta e ottimale sostegno laterale. Per un comfort ancora maggiore sono disponibili a richiesta schienali regolabili in inclinazione, braccioli ribaltabili sul lato del corridoio, reti portaoggetti sul retro degli schienali e tavolini ribaltabili con portabevande, compresi nella configurazione di sedili per autobus da turismo "Travel Star Sprinter".

Sprinter Travel è la soluzione ideale nei servizi turistici a breve e medio raggio e come bus navetta. È disponibile in tre versioni come Sprinter Travel 45, 55 e 65. Già il Travel 55 dispone di una coda con ampio portellone del bagagliaio di serie e 1,45 mc di vano stivaggio. Il modello di punta Travel 65 si distingue per la vetratura ad ampia superficie che comprende il parabrezza panoramico allungato verso l'alto. L'ammiraglia spicca anche per la speciale coda in stile autobus da turismo con portellone, un bagagliaio da 2 mc, l'ampio lunotto e una larghezza interna maggiore di circa 10 cm rispetto allo Sprinter Travel 55. Tutti i modelli della serie Travel offrono un vano passeggeri con allestimenti esclusivi: ripiani portapacchi, set di servizio con bocchette di aerazione, spot di lettura e pulsante di chiamata hostess soddisfano gli elevati standard di un autobus da turismo, così come gli impianti di climatizzazione regolabili separatamente per il vano passeggeri e la postazione di guida. I sedili dispongono di schienali regolabili e braccioli ribaltabili sul lato corridoio. L'esclusivo Sprinter Travel 65 accoglie i suoi passeggeri con i confortevoli sedili "Travel Star Xtra 2", già noti sul Travego, con una distanza massima tra i sedili di 920 mm, tendine, doppi vetri, asse posteriore con sospensioni pneumatiche e molto altro ancora. Come accesso di servizio il veicolo dispone di porta a traslazione esterna a un battente da 750 mm di larghezza. Con una capacità di trasporto passeggeri pari a 18 + 1, questo minibus è ideale per confortevoli viaggi di gruppo e servizi come bus navetta per VIP.

La famiglia Sprinter City è specializzata nei servizi di linea. Lo Sprinter City 35 compatto deriva da un furgone modificato mentre il modello più grande, lo Sprinter City 65 si segnala per l'allestimento specifico con l'ossatura portante di un autobus e la vetratura panoramica. Lo Sprinter City 65 K, versione corta dello Sprinter City 65, è il risultato dell'accorciamento dello sbalzo posteriore di 70 cm. Nonostante la lunghezza esterna compatta di soli 7 m, il minibus a pianale ribassato largo circa 2 m è in grado di ospitare fino a 30 passeggeri. La serie di modelli è completata dallo Sprinter City 77, che con una lunghezza di 8,7 m colma il divario tra lo Sprinter City 65 e il Citaro K. Lo Sprinter City 77 offre un pianale ribassato completamente piatto nel vano passeggeri, un secondo posto per disabili e spazio per ospitare fino a 40 passeggeri. Destinati ai servizi di trasporto urbano, tutti i modelli Sprinter City sono dotati di una porta anteriore a doppio battente a traslazione esterna con un'ampiezza libera tra i montanti di 1.250 mm. La porta dà accesso a un'ampia zona a pianale ribassato tra gli assi che nel modello City 35 misura circa 3,2 mq e nel City 65 esattamente 3,6 mq. Il City 77 offre una zona a pianale ribassato di 7,5 mq. I passeggeri possono accomodarsi sui sedili a guscio in materiale sintetico "City-Star Eco", ripresi dalla gamma Citaro. Sul City 65 la dotazione di base comprende un'altra porta a traslazione esterna a un battente dopo l'asse posteriore, mentre lo Sprinter City 77 ha una porta a traslazione esterna a doppio battente di serie nella zona posteriore. Mentre il peso totale a terra dello Sprinter City 35 corrisponde a 5 t, i modelli City 65, 65 K e 77, a causa del maggior numero di passeggeri, hanno una massa complessiva di serie pari a 5,65 e 6,8 t.

In alto a destra lo **Sprinter Mobility**, progettato per il trasporto di disabili. In alto a sinistra, il **Transfer 34** e sopra il **City 77**, lungo ben 8,7 metri. A sinistra il **Travel 55**, ideale per i servizi turistici.

IL MIO CAMION
È UN CENTRO DI PROFITTO

RENAULT TRUCKS DELIVER

LUNGA DISTANZA
RENAULT TRUCKS T HIGH

renault-trucks.it

RENAULT TRUCKS