



Nel tradizionale incontro stampa per il debutto dell'Annuario Trucks & Vans l'intervento del Direttore Centro Design Renault Trucks Bertrand: "Decisivo lo stile anche per il camion"

ANCORA UNA VOLTA, IN OCCASIONE DEL LANCIO DELLA NUOVA EDIZIONE DELL'ANNUARIO TRUCKS & VANS CURATO DA IL MONDO DEI TRASPORTI, L'INCONTRO CON IL PERSONAGGIO DEL SETTORE HA SUSCITATO GRANDE INTERESSE. HERVÉ BERTRAND, L'UOMO CHE HA RIVOLUZIONATO E TRASFORMATO L'IMMAGINE DI RENAULT TRUCKS CON LA NUOVA GAMMA HA RACCONTATO COME È RIUSCITO IN QUESTA IMPRESA E QUANTO OGGI SIA IMPORTANTE ANCHE L'INNOVAZIONE STILISTICA PER CONFERIRE AL CAMION NON SOLO GRANDE ELEGANZA E PERSONALITÀ MA ANCHE DOTI SOTTO IL PROFILO DI COMFORT, SICUREZZA, CONSUMI ED EMISSIONI RIDOTTI E REDDITIVITÀ.

Servizi da pagina 2



MERCEDES-BENZ

Alfieri della distribuzione

Mercedes-Benz ha organizzato un evento specifico per ribadire un concetto chiave: "Gli autocarri per il servizio di distribuzione sono la spina dorsale dell'economia locale e regionale".

Il futuro delle società moderne passa inevitabilmente dalla distribuzione di merci: non si potrà fare a meno di mezzi che oggi portano il carburante alle stazioni di

servizio e il gasolio da riscaldamento alle case oppure forniscono supermercati, negozi e ristoranti.

Autocarri che possono essere cassonati, furgonati o avere allestimenti speciali di ogni tipo. Le loro mansioni sono estremamente versatili. Li abbiamo provati a Francoforte.

Basilico da pagina 14

VOLVO TRUCKS Più flessibile l'FH



L'ammiraglia svedese viene proposta in quattro nuove varianti: Polar, Fuelwacht, Gold e A' La Carte, caratterizzate da specificità esterne e interne che hanno come comune denominatore la piena redditività delle aziende di trasporto. Motori da 13 e 16 litri e potenze da 420 a 750 cavalli.

Montagna a pagina 8

Voith Con CMP Italia inizia il lancio dei prodotti Gardner Denver

Altieri a pagina 27



IVECO BUS

Giordano sceglie Magelys Pro

Altieri a pagina 46



Daily, Ducato, Boxer, Jumper, Vivaro, Trafic e ProAce tutti nuovi

Battaglia senza esclusione di colpi

Non era mai successo che nel settore dei veicoli commerciali leggeri si registrasse di debutto in contemporanea di una ricca serie di modelli, che sono poi quelli che dominano il mercato. Iveco con il nuovo Daily, Fiat Professional con il Ducato, Peugeot con il Boxer, Citroën con il Jumper, Opel con il Vivaro, Renault con il Trafic e Toyota con il nuovissimo ProAce sono pronti per sfidarsi con nuove

carte in un mercato che, oltretutto, registra segni di ripresa e dove ognuno dei costruttori vorrà migliorare e consolidare la propria posizione. Benefici anche per i clienti che possono contare su veicoli ancora più innovativi e soprattutto attenti ai consumi e alle emissioni contenute.

Servizi da pagina 32

MAN Truck & Bus Festival della versatilità

Il palcoscenico del Trucknology Days 2014, in una bella e calda giornata di aprile, è stato il Truck Forum di Monaco - dove era in esposizione la flotta dei veicoli "Truck to go", nuovi e già allestiti per essere visionati ed eventualmente acquistati - e il circuito di prova dello stabilimento dell'azienda tedesca.

Montagna a pagina 9



VEGA EDITRICE FESTEGGIA CON GRANDE SUCCESSO IL DEBUTTO SEMPRE PIÙ FIORE ALL'OCCHIELLO

EMANUELE GALIMBERTI
MONZA

La simpatia, la competenza e la semplicità con cui Hervé Bertrand ha illustrato il mondo del design del camion del futuro ha colpito la numerosa platea di ospiti intervenuti a Monza, in occasione della presentazione della sesta edizione dell'Annuario Trucks & Vans, compendio dell'intero panorama del settore dei veicoli industriali e commerciali e diretta emanazione del Mondo dei Trasporti. Nella ridente cornice del Parco di Monza, in una giornata decisamente primaverile, gli intervenuti sono stati accolti da due esemplari della nuova Gamma T di Renault Trucks, posizionati davanti all'ingresso del ristorante Saint George Premier, dove si è tenuta la presentazione: un evento organizzato da Vega

Editrice con il sostegno di Renault Trucks e Voith Italia.

Tra gli ospiti numerosi volti del mondo dell'informazione del settore veicoli industriali e commerciali, rappresentanti degli uffici stampa delle principali Case costruttrici e delle aziende della componentistica. Tra i presenti, oltre a Bertrand, capo dell'ufficio Design della Losanga, Stefano Ciccone e Roberto Sterza, rispettivamente Amministratore unico e Direttore Marketing & Comunicazione di Renault Trucks Italia, e Eva Katharina Zimmer e Armin Rieck, rispettivamente Presidente e Direttore Commerciale

NUMEROSI MANAGER DELLE CASE COSTRUTTRICI E DELLA COMPONENTISTICA E RAPPRESENTANTI DI GIORNALI ED EMITTENTI HANNO DATO VITA A UN INTERESSANTE INCONTRO IN UN CLIMA DI OTTIMISMO SULLA RIPRESA DEL SETTORE DEI VEICOLI INDUSTRIALI.

di Voith Italia. Ad aprire i lavori, dopo un aperitivo informale che ha consentito agli intervenuti di ritrovarsi anche per uno scambio di opinioni sull'andamento del settore, è stato Paolo Altieri, fondatore e Direttore del Mondo dei Trasporti. "Il nostro mensile - ha spiegato Altieri - l'anno prossimo compirà 25 anni: un quarto di secolo vissuto con lo sguardo sul settore dei veicoli industriali. Nel 2009, all'alba di una crisi che ci accompagna ancora oggi, Vega Editrice dava vita all'Annuario dei Trucks & Vans. Un'autentica sfida alla crisi e un atto di fiducia nel settore del trasporto nel

quale siamo coinvolti tutti, non solo giornalisti, operatori, dealer e manager: il trasporto è un settore fondamentale per lo sviluppo dell'economia, non c'è alternativa al camion per una distribuzione razionale delle merci di cui ogni cittadino necessita tutti i giorni".

A seguire Altieri ha illustrato in sintesi le novità della sesta edizione dell'Annuario dei Trucks & dei Vans. "L'Annuario - ha precisato il Direttore del Mondo dei Trasporti - è innanzitutto l'insieme delle schede tecniche di tutti i prodotti presenti sul mercato. Quest'anno il volume sfiora le 500 pagine e

contiene i numerosi modelli che un po' tutte le marche hanno introdotto nelle loro gamme, inclusi i modelli Euro 6 al debutto nel corso del 2014. Considerato il successo ottenuto dalle precedenti edizioni, siamo fiduciosi che anche quest'anno l'Annuario dei Trucks & Vans avrà la stessa attenzione".

Come avvenuto nelle precedenti edizioni, anche per il 2014 la presentazione dell'Annuario dei Trucks & Vans è stata l'occasione per incontrare un personaggio di spicco del settore dei veicoli industriali, con l'obiettivo di fare il punto sul settore in uno specifico seg-

mento. Nel 2009 è stato Franco Miniero, Responsabile dell'Area Sales & Marketing di Iveco, a tracciare il profilo di un settore che, dopo anni chiusi con il segno positivo, si affacciava a un periodo di forti ridimensionamenti, che difficilmente potevano essere giudicati di così lunga portata. Nel 2010 è stata la volta di Stefano Chmielewski, Presidente di Renault Trucks, primo a lanciare un forte monito alle imprese del settore a non arrendersi di fronte ai continui segnali negativi provenienti dal mercato. Nel 2011 Lorenzo Sistino, CEO di Fiat Professional, ha risollevato il





DELL'ANNUARIO TRUCKS E VANS 2014 ALLA SUA SESTA EDIZIONE DE "IL MONDO DEI TRASPORTI"

morale dimostrando il forte investimento attuato sulla gamma di veicoli commerciali del costruttore torinese e la forte determinazione a proseguire sulla stessa lunghezza d'onda malgrado le dure condizioni di mercato. Nel 2012 Hubertus Troška, Head of Mercedes-Benz Trucks Europe & Latin America, ha portato a Monza la evoluzione della Casa della Stella, con un esemplare del Nuovo Actros esposto all'esterno del Saint George Premier. Nel 2013 protagonisti Alessandro Salvucci, Product Manager Iveco Mercato Italia, e Eva Katharina Zimmer, Presidente di Voith Italia, che ha ricevuto il riconoscimento "Personaggio dell'Anno", per la prima volta assegnato a una donna.

Per il 2014 Paolo Altieri ha invitato Hervé Bertrand, 48 anni e una vasta esperienza nel

design in diversi settori, dal trasporto alla moda all'aviazione, nonché protagonista della nuova immagine che Renault Trucks assume con il lancio della Gamma T. "Bertrand - ha dichiarato il Direttore del nostro magazine nel presentare l'ospite - ha rivoluzionato la gamma Renault Trucks non solo in termini estetici: è riuscito a unire alla nuova immagine ottimi risultati in riduzione dei consumi e redditività per i trasportatori. Oggi è qui per farci comprendere l'importanza dello stile nel mondo del camion".

Prima della relazione di Hervé Bertrand ha preso la parola Stefano Ciccone, che ha innanzitutto espresso soddisfazione per la riuscita dell'evento. "Assistere a momenti come questo - ha dichiarato Ciccone - che radunano rappresentanti del settore per confrontarsi e dialogare

oggi come oggi è un risultato che fa ben sperare: constatiamo la sopravvivenza del trasporto tutt'altro che poca cosa. Ci dà ulteriore sostegno la prosecuzione dell'Annuario dei Trucks & Vans, divenuto un punto di riferimento nel settore, avendo negli anni acquisito evidente autorevolezza". A seguire Ciccone individua in Bertrand un manager in controtendenza, per sé e per l'azienda per cui lavora. "La sua straordinaria passione - ha continuato l'Amministratore Unico di Renault Trucks Italia - ha dato un'iniezione d'orgoglio a tutta l'azienda: il suo intervento determinato e entusiastico sulla nuova gamma si è ben inserito in un autentico salto di qualità avviato da tempo da Renault Trucks, che ha investito seriamente sul futuro del camion. In questi ot-

to anni sono state investite ingenti risorse, finanziarie e umane, nel nuovo prodotto che portiamo oggi sul mercato, arrivando alla cifra record di due miliardi di euro e oltre dieci chilometri già percorsi per i test drive. L'obiettivo era ed è uno solo: affidare al trasportatore un veicolo privo di difetti e in grado di dare il massimo".

Stefano Ciccone ha poi sottolineato qualche dato confortante. "In un periodo così travagliato - ha aggiunto l'alto manager della Losanga - i risultati ci stanno dando ragione anche in Italia, dove abbiamo raddoppiato gli ordini grazie alla nuova immagine dei nostri truck. Nessuna azienda al mondo investe la medesima quantità di energie e risorse se non intende competere a lunghissimo termine. E noi, oggi, possiamo guardare tutti per lo meno alla stes-

sa altezza".

Al termine del suo intervento - di cui diamo ampio riscontro in un altro servizio - Bertrand è stato invitato da Altieri a ricevere l'encomio di "Personaggio dell'Anno": una splendida (e unica) opera dello scultore Sandro Soravia di Albisola, consegnata al capo Design di Renault Trucks da Luisella Crobu, Presidente di Vega Editrice. Prima di congedare i presenti, Paolo Giuseppe Confalonieri, Assessore a Mobilità, Trasporti e Sicurezza del Comune di Monza, ha portato un breve saluto delle autorità cittadine. "Siamo orgogliosi - ha detto l'Assessore Confalonieri - di dare il benvenuto a Bertrand nella nostra ridente cittadina. Questa mattina è stata per me molto utile: Monza è un crocevia per molti pendolari diretti nella vicina Milano, vi transitano centomila

veicoli ogni giorno. Naturale che a fronte di tale intensità di traffico la Municipalità debba prestare la massima attenzione alla viabilità sostenibile e da questo punto di vista la tecnologia è essenziale, se come nel vostro caso viene utilizzata per proporre prodotti innovativi e rispettosi dell'ambiente. Il proposito della nostra Amministrazione è lasciare il più possibile libero il centro cittadino: per farlo occorre uno stretto e continuo confronto con tutti gli operatori, ivi compresi quelli del settore del trasporto". Prima del buffet conclusivo - per darsi un arrivederci al 2015, quando Il Mondo dei Trasporti festeggerà il quarto di secolo - tutti i manager e il Direttore Altieri si sono resi disponibili per interviste approfondite e specifiche da parte delle testate ed emittenti televisive.





SEGUITO CON GRANDE INTERESSE L'INTERVENTO DI HERVÉ “Come ho creato l'orgoglio

AFFABILE E PRONTO ALLA BATTUTA, IL “PAPÀ” DELLA NUOVA GAMMA DI RENAULT TRUCKS HA CALAMITATO LE ATTENZIONI DEL NUMEROSO PUBBLICO INTERVENUTO ALLA PRESENTAZIONE DELL'ANNUARIO TRUCKS & VANS 2014 INTERVENENDO SUL TEMA “IMPORTANZA DEL DESIGN NEL MONDO DEI TRUCK. LA NUOVA IMMAGINE RENAULT”.

FABIO BASILICO
MONZA

Era l'ospite d'onore della presentazione dell'Annuario Trucks & Vans 2014 de Il Mondo dei Trasporti e non ha mancato di far notare la sua presenza. Non solo per l'indubbia competenza ma anche per la forte carica di umanità trasmessa durante il suo intervento al numeroso uditorio presente nel salone del Ristorante Saint Ge-

orges Premier di Monza. Hervé Bertrand, Direttore Centro Design Renault Trucks, a cui è stato assegnato il Premio de Il Mondo dei Trasporti “Personaggio dell'Anno 2014”, è intervenuto su un tema quanto mai interessante: “Importanza del Design nel mondo dei truck. La nuova immagine Renault”. Un argomento di strettissima attualità nel settore dei veicoli industriali quello del design, ben esemplificato dalla nuova gam-

ma della Losanga, che ha fatto del riuscito equilibrio di linee e proporzioni uno dei tratti qualificanti della sua identità. Del resto, con la nuova gamma lanciata nel 2013, Renault Trucks ha profondamente modificato la sua immagine di costruttore, avviando un'autentica rivoluzione nell'impostazione stilistica.

Manager di comprovata esperienza in diversi settori, Hervé Bertrand, nato a Parigi nel 1966, dedica da sempre la

sua vita professionale al design, collaborando con diverse e prestigiose aziende operative nei mercati più differenti. “Questa gamma rappresenta un nuovo punto di partenza”, ama dire della rivoluzione avviata in Renault Trucks lo scorso anno. Uomo determinato ma anche di estrema sensibilità, affabile e pronto alla battuta, a lui il costruttore francese ha chiesto di rivedere profondamente l'architettura dei veicoli industriali in-

nanzitutto per un'esigenza specifica: il passaggio alla normativa Euro 6 e la conseguente necessità di modificare la capacità di raffreddamento dei veicoli. Non solo. Renault Magnum, dopo vent'anni di ottimo e onorato servizio, aveva bisogno di una “cura di ringiovanimento”. E per i manager di Renault Trucks tale necessità è stata l'occasione per semplificare la gamma per la lunga distanza: un unico modello, il T, ha sostituito Ma-

gnum e Premium Strada e ci sono nuovi modelli anche per i segmenti distribuzione e cava/cantiere, rispettivamente il D e le famiglie K e C.

“Mi fa molto piacere parlare qui a Monza - ha esordito Hervé Bertrand - Siamo in Italia, un paese che ha una storia importante da raccontare dal punto di vista artistico, con una cultura profondamente legata all'estetica e all'armonia delle forme. La cultura del presente e quella del





BERTRAND, DIRETTORE CENTRO DESIGN RENAULT TRUCKS

di guidare oggi un Renault”

passato sono fattori importanti nel nostro lavoro per guardare al futuro. Occorre infatti tener fede alle strutture formali anche quando si pensa e si realizza il design di un camion, tenendo conto ovviamente che vanno inserite e adattate a un contesto particolare come quello di un veicolo da lavoro”.

“Un reale punto di rottura col passato” è stato il risultato raggiunto da Bertrand e del suo staff formato da 30 designer: tra gli elementi che hanno dato il “la” ai lavori di progettazione c’è stato anche un gran numero d’interviste con autisti, trasportatori e concessionari, ovvero gli utilizzatori finali dei veicoli e quindi i più interessati alla lo-

ro qualità complessiva, con il fine dichiarato di costruire veicoli che avessero un unico obiettivo: rispondere perfettamente alle loro esigenze. La nuova gamma Renault Trucks è frutto dell’evoluzione visuale e fisica dei veicoli industriali del costruttore francese; in essi si ritrova il Dna di Renault Trucks. “Per noi è stato logico partire dai punti di forza del Magnum che erano già elementi distintivi rispetto alla concorrenza - ha aggiunto Bertrand - Li abbiamo mantenuti facendoli evolvere verso un ulteriore step di perfezionamento. Il camion non è un’automobile. Un designer di automobili vorrebbe progettare un’auto ideale che abbia le forme di una super-

car con profilo molto basso e linee marcatamente dinamiche e filanti. L’auto è disegnata intorno a un volume unico mentre per un truck le cose sono un po’ più complesse, dal momento che è un aggregato di diversi componenti ed è netta la separazione tra cabina e chassis. L’aerodinamica è molto importante e deve essere garantita ma ci sono anche altri parametri che vanno seriamente presi in considerazione. Quindi bisogna sempre raggiungere un ottimale compromesso”.

Hervé Bertrand ha voluto imprimere un nuovo linguaggio stilistico: sia nella potenza visiva che nell’impressione di efficacia dei veicoli. Quando si è di

fronte a uno dei modelli Renault Trucks è più che naturale dire: “Certo, posso veramente farci un buon lavoro”. Il frontale è la parte più caratteristica con la sua forma simile alla lettera pi greco (Π), che differenzia Renault Trucks. L’obiettivo era rinnovare le calandre ma anziché dare loro una forma a vaso, Bertrand e i suoi collaboratori hanno pensato di fare il contrario: ciò assicura ai modelli Renault Trucks una solida base sulla strada.

“Non abbiamo pensato solo al puro elemento estetico esterno e interno - ha detto ancora Hervé Bertrand - ma anche alla funzionalità, soprattutto dell’abitacolo, il luogo di lavoro del-

l’autotrasportatore. Il design della cabina è fortemente condizionato dai contenuti aerodinamici e dall’obiettivo di riduzione dei consumi di carburante. Fattori che hanno determinato l’inclinazione a 12 gradi del parabrezza. Il comfort interno si ritrova nell’abitacolo, grazie alla larghezza di 2,5 metri e a un’altezza che permette di restare in piedi anche agli autisti più alti di 1,85 metri”. Hervé Bertrand ha inoltre voluto offrire un vero posto di guida separato e ripostigli ottimizzati. Per esempio, il vano laterale esterno si apre anche dall’abitacolo. Per la parte esterna come per quella interna, tutto è stato pensato per esprimere l’efficacia di questi

modelli e la loro determinazione ad affermarsi come veri e propri strumenti di lavoro. “Tutti i dettagli interni della cabina - ha precisato il Direttore Centro Design Renault Trucks - sono stati valutati attentamente per creare un ambiente di lavoro funzionale. L’elemento tecnologico è stato legato a quello ergonomico per creare un riuscito equilibrio di comfort e facilità di utilizzo. Inoltre, la posizione degli elementi sul cruscotto è stata pensata nell’ottica del riposizionamento degli stessi durante il ciclo di vita del veicolo. La modifica del cruscotto è un’opportunità che fin dall’inizio abbia-

segue a pagina 6





AL DIRETTORE CENTRO DESIGN RENAULT TRUCKS IL PREMIO DE IL MONDO DEI TRASPORTI

Lo stilista Hervé Bertrand Personaggio dell'Anno 2014

“HERVÉ BERTRAND, PERSONAGGIO DELL'ANNO 2014, PER AVERE CONTRIBUITO IN MANIERA DETERMINANTE AD AFFERMARE IL RUOLO DECISIVO DELLO STILE NEL SETTORE DEI VEICOLI INDUSTRIALI”, SI LEGGE NELLA MOTIVAZIONE DEL RICONOSCIMENTO ASSEGNATO AL NUMERO UNO DEL DESIGN DELLA LOSANGA DA PAOLO ALTIERI, DIRETTORE DE IL MONDO DEI TRASPORTI, E LUISSELLA CROBU, PRESIDENTE DI VEGA EDITRICE.

FABIO BASILICO
MONZA

Come ogni anno, l'ormai tradizionale appuntamento con la presentazione monzese dell'Annuario Trucks & Vans è anche l'occasione per l'assegnazione del Premio de Il Mondo dei Trasporti “Personaggio dell'Anno”. Anche per il 2014 l'ambito riconoscimento

è andato a una personalità di spicco del settore, Hervé Bertrand, Direttore Centro Design Renault Trucks, ospite d'onore al Saint Georges Premier del Parco di Monza. Il Premio è stato consegnato nelle mani di un visibilmente emozionato Hervé Bertrand da Paolo Altieri, Direttore de Il Mondo dei Trasporti, e da Luisella Crobù, Presidente di Vega Editrice.

Questa la motivazione del Premio: “Hervé Bertrand, Personaggio dell'Anno 2014, per avere contribuito in maniera determinante ad affermare il ruolo decisivo del design nel settore dei Veicoli Industriali. Esponente di matrice multiculturale, nato a Parigi nel 1966, Hervé Bertrand si è formato a Helsinki in Product Design alla Scuola dell'Arte Industriale. È

appassionato di arte e nella sua carriera professionale si è occupato di design nei settori del trasporto, dell'aviazione, della moda. Attualmente è Direttore Design di Renault Trucks dove guida uno staff di 30 persone che si dedicano quotidianamente allo studio di veicoli in grado di rispondere perfettamente alle esigenze dei trasportatori che - di pari passo con

l'evoluzione dei tempi - sono caratterizzate da continuo dinamismo. In particolare, con la Nuova Gamma di Renault Trucks, Hervé Bertrand ha impresso un'autentica rivoluzione nello stile dei mezzi da trasporto, attuando scelte coraggiose e controcorrente ma sempre puntando allo stesso obiettivo: realizzare veicoli per il trasporto merci sicuri, affidabili, dai

bassi costi di gestione, ma anche di forte impatto estetico”. Il Premio consiste in un piatto di ceramica realizzata dal celebre artista Sandro Soravia nel suo atelier di Albisola (Sv), luogo di incontro e di confronto per numerosi artisti internazionali.

Hervé Bertrand ha ritirato il Premio “Personaggio dell'Anno 2014” dopo essere intervenuto

L'intervento di Hervé Bertrand alla presentazione dell'Annuario Trucks & Vans 2014

segue da pagina 5

mo voluto garantire ai clienti nella prospettiva di un valore aggiunto del mezzo, anche in riferimento al mercato dell'usato”.

Potenti, precise, durature, le macchine dell'industria - in particolare quelle per l'industria pesante - montano una targa metallica che riporta le loro caratteristiche distintive. Sui camion Renault Trucks è stata fatta la stessa cosa e il risultato è

senza dubbio originale. Lo ha spiegato direttamente Hervé Bertrand: “Molti mi chiedono il senso della targhetta rossa laterale che raccoglie le informazioni relative al veicolo. Innanzitutto l'idea nasce dal fatto che sul frontale non volevamo apporre un logo Renault Trucks di grandi dimensioni. Crediamo infatti che sia più importante, per il cliente utilizzatore finale, che ci sia il logo o le grafiche della sua azienda. Quindi abbiamo pensato a qualcosa che ri-

mandasse al prodotto Renault Trucks da apporre in un'altra posizione. Qualcosa che ricordasse la storia industriale del costruttore di Lione. La targhetta che rimanda alle macchine dell'industria ci è sembrata la scelta più appropriata. È realizzata in alluminio e su di essa è anche possibile incidere il nome del proprietario del veicolo. Un elemento di personalizzazione in più. Non dobbiamo dimenticare che un elemento molto importante che guida il nostro la-

voro di designer come quello degli ingegneri è considerare l'orgoglio dell'autista per il suo camion”.

In più di sette anni, tutti i team di specialisti del brand di Lione sono stati mobilitati per rinnovare la gamma Renault Trucks. Il design ha visto circa 70 persone di dieci nazionalità alternarsi intorno alla culla del nuovo veicolo. Tutto inizia nel 2006: in collaborazione con l'ufficio ricerche, i designer abbozzano i primi schizzi, sia a

mano che al computer. Molto rapidi, questi “sketch” sono affidati a programmi di modellazione, che trasformano i concetti in disegni computerizzati a tre dimensioni. Questa sarà una delle caratteristiche dell'intero processo creativo: l'utilizzo costante della progettazione assistita dal computer, che permette di ridurre al minimo il numero dei modelli. Nel marzo 2007 si definiscono le prime scelte per il design dei futuri modelli Renault Trucks: delle tre ipotesi

stilistiche possibili ne vengono considerate solo due. Sei mesi dopo, due modelli in scala 1:1 realizzati in schiuma di poliuretano e dipinti di bianco permettono di convalidare la scelta definitiva: a questo punto, il 40 per cento della fattibilità industriale è confermata. I fornitori che dovranno realizzare i diversi componenti dei veicoli sono già stati consultati.

Il programma accelera all'inizio del 2008: un primo modello è progettato in scala 1:1. Rea-



nuto sul tema: "Importanza del Design nel mondo dei truck. La nuova immagine Renault". Un argomento che ha appassionato il pubblico di giornalisti specializzati e addetti ai lavori intervenuti numerosi all'ormai irrinunciabile appuntamento monzese. Il design è elemento strategico nel settore dei veicoli industriali, come testimonia la nuova gamma della Losan-

ga, "disegnata" da Bertrand e dal suo staff, con la quale Renault Trucks ha profondamente modificato la sua immagine di costruttore, avviando un'autentica rivoluzione nell'impostazione stilistica.

A Hervé Bertrand il costruttore di Lione ha chiesto di rivedere profondamente l'architettura dei veicoli industriali innanzitutto per un'esigenza spe-

cifica: il passaggio alla normativa Euro 6 e la conseguente necessità di modificare la capacità di raffreddamento dei veicoli. Inoltre, c'era da considerare il fatto che lo storico Renault Magnum, dopo vent'anni di ottimo e onorato servizio, aveva bisogno di una "cura di ringiovanimento". E per i manager di Renault Trucks tale necessità è stata l'occasione per semplificare la gamma per la lunga distanza con un unico modello, il T, che ha sostituito Magnum e Premium Strada. Nuovi modelli sono stati naturalmente predisposti anche per gli importanti segmenti distribuzione e cava/cantiere: rispettivamente il D e le famiglie K e C.

Il T ha tutte le carte in regola per giocare un ruolo da protagonista sul mercato, come si conviene all'ammiraglia di famiglia: e visto che l'occhio vuole la sua parte ecco un design che vuole stupire con l'imponente calandra a forma di trapezio evocante il simbolo "π" e i fari a forma di boomerang che presidiano l'ampia cabina, la cui aerodinamica è stata studiata in modo particolarmente approfondito. E non

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

In sintesi, T è stato progettato per essere uno strumento al servizio del conducente e del trasportatore affinché svolgano il loro lavoro il più efficacemente possibile. L'offerta Renault Trucks è omogenea: il costruttore propone, infatti, un solo veicolo, la cui modularità consente di coprire tutte le esigenze dei clienti del trasporto a lungo raggio. A monte di tutto c'è il fatto che T propone ai trasportatori un ottimale equilibrio tra risparmio di carburante e comfort di vita a bordo. Grazie alla forma aerodinamica della cabina, T riunisce, in un nuovo veicolo, l'efficienza e il basso consumo del precedente Premium Strada e il comfort e il prestigio del Magnum. Una fusione perfetta sublimata da una catena cinematografica che si

avvale di nuovi motori Euro 6. Il design palesa le qualità intrinseche della nuova gamma. Ogni elemento è stato studiato per adempiere a una precisa funzione, per essere efficace sulla strada e, nello stesso tempo, infondere orgoglio al suo proprietario o a chi guida il mezzo.

D è invece la lettera che identifica la nuova gamma Distribuzione di Renault Trucks. L'operazione si iscrive nella continuità, dal momento che i nuovi modelli sono eredi dell'affidabilità, della qualità e dell'ergonomia dei veicoli da distribuzione concepiti da sempre da Renault Trucks. L'evoluzione segue tre criteri: rispondere alla normativa Euro 6, migliorare l'ergonomia e presentare un design più deciso. Una sola gamma e quattro veicoli per coprire l'insieme delle esigenze dei clienti: il D (da 10 a 18 tonnellate), il D Wide (da 16 a 26 t), il D Access (da 18 a 26 t) e infine il D con cabina da 2 metri, sviluppato in partnership con l'alleata Nissan e disponibile in versione da 3,5 a 7,5 tonnellate. Il nuovo design della gamma D è in linea con tutti i nuovi mo-

delli Renault Trucks. E per quanto riguarda i mezzi dedicati alle attività edili e cantieristiche le due nuove gamme distinte si chiamano C (cantiere) e K (cava). La gamma C, disponibile con due larghezze di cabina, si caratterizza, innanzitutto, per un elevato carico utile, un comfort simile a quello di un camion lunga distanza e naturalmente ridotti consumi. K rappresenta il nuovo punto di riferimento in materia di robustezza e capacità di superamento di passaggi difficili. Senza contare che si tratta di una gamma che offre il miglior angolo d'approccio del mercato (32°). Il design esterno palesa tutte le qualità dei mezzi e dimostra visivamente che si tratta di strumenti affidabili, efficienti e robusti, concepiti affinché eseguano efficacemente il loro lavoro, generino profitto, non creino problemi al cliente, tutelino la sua attività e rendano orgoglioso l'autista.

Il Premio "Personaggio dell'Anno" è stato assegnato la prima volta nel 2010. Il primo personaggio a riceverne il riconoscimento è stato Stefano Chmielewski, allora Presidente di Renault Trucks.

lizzato in argilla sintetica clay, focalizza l'intera attenzione: lo si fa evolvere dolcemente, si rilevano le forme reali per inserirle nel computer e poter progressivamente convalidare e specificare tutti i componenti del futuro veicolo. A settembre, è svelato un primo modello in materiale rigido in scala 1:1 e dipinto con i colori di lancio, che presenta un grado di maturità di circa il 90 per cento. Le scelte in materia di design sono definitive nel 2009. Nello stesso tempo vengono effettuate simulazioni con cabine equipaggiate con schermi 3D con 300 autisti

per convalidare l'ergonomia e studiare le loro reazioni nelle condizioni di guida: è un vero tour de force con la progettazione assistita dal computer e il 3D per non ricorrere a prototipi di produzione. Quando il primo modello è assemblato a metà 2010, quasi tutti i componenti sono pronti per la produzione di serie.

Dal 2010, la fase della creazione lascia il posto a quella della convalida. La forma di ogni matrice viene controllata, poi è la volta, a metà del 2011, della validazione dell'aspetto: viene verificata la conformità

dei colori e dei materiali, ogni pezzo viene esaminato singolarmente. Tutti i componenti sono convalidati all'inizio del 2013, pronti per la presentazione ufficiale di giugno e l'avvio della produzione di serie. "Durante l'intera progettazione - ha confermato Bertrand - il design è stato al centro del processo: dalla creazione alla convalida, passando attraverso la realizzazione delle specifiche tecniche. Il design è stato davvero l'interlocutore centrale, facendo instancabilmente da legame tra studi, fabbricazione, stabilimento e fornitori. Tutto ciò perseguendo

l'obiettivo prioritario, evitando deviazioni tra intenzione iniziale e realizzazione finale, che resta quello di offrire ai trasportatori lo strumento migliore di lavoro, affidabile, redditizio, robusto e desiderabile. E anche bello da ammirare mentre sfreccia sulle strade".

Ma quale potrebbe essere il camion del futuro? A questa domanda, Hervé Bertrand ha risposto che "il camion del futuro sarà quello che arriverà fino nei centri città, sarà perciò piccolo, ecologico e capiente. Molti vedono ancora i truck come degli intrusi che creano problemi, ral-

lentano il traffico, sono fonte di pericolo per gli altri utenti della strada. Ma non bisogna dimenticare che se i camion si fermano è l'intera società a fermarsi: non ci sarebbe più consegna di merci e beni di consumo, sarebbe un incubo per tutti se il nostro settore dovesse sparire. Come costruttori abbiamo la responsabilità di gestire al meglio, insieme agli altri attori del settore, ai politici e agli amministratori pubblici, il trasporto e la mobilità delle merci del futuro. I camion hanno un grande futuro: si tratta di favorirlo insieme per renderlo sempre più vantag-

gioso per tutti". In questo scenario quale è in definitiva e quale sarà il ruolo del design nel settore dei veicoli industriali? "Siamo tutti circondati da oggetti di design - ha concluso Bertrand - Per paradossalmente il design lo si riconosce solo quando c'è qualcosa che non va e quando un'azienda fallisce. Allora ci si rende conto dell'importanza che ha il design. Oggi le aziende che non riconoscono l'importanza del design sono destinate a sparire dal mercato. Il margine competitivo di un marchio è dato infatti anche dal design".

**ALBO D'ORO
"PERSONAGGIO
DELL'ANNO"**

2010

STEFANO
CHMIELEWSKI
Presidente
Renault
Trucks



2011

LORENZO
SISTINO
Ceo Fiat Auto
e Fiat
Professional



2012

HUBERTUS
TROSKA
Direttore
Mercedes-
Benz Trucks
Europa e America
Latina



2013

EVA
KATHARINA
ZIMMER
Managing
Director Voith
Turbo Italia



2014

HERVÉ
BERTRAND
Direttore
Centro De-
sign
Renault
Trucks





VOLVO TRUCKS

A misura di conducente

LA SERIE FH DIVENTA SEMPRE PIÙ FLESSIBILE E SI FA IN QUATTRO CON LE GAMME POLAR, FUELWACHT, GOLD E A' LA CARTE CHE VANNO A SODDISFARE LE SEMPRE PIÙ SPECIFICHE ESIGENZE PROFESSIONALI DEGLI AUTOTRASPORTATORI.

SILVIA MONTAGNA
GÖTEBORG

Quando nel 2012 Volvo Trucks ha presentato il modello FH (Frontal Hight) per trasporti a lungo raggio ha portato sul mercato sicuramente uno dei trattori stradali più versatili a livello di motori - da 13 e 16 litri, con potenze da 420 a 750 cv tra cui il più recente D16K Euro 6 - e di cabine, tra le più confortevoli del momento. Oggi la Casa svedese incrementa la sua versatilità con l'introduzione di una vera e propria gamma articolata sviluppata specificatamente per rispondere alla sempre più particolare richieste d'uso degli autotrasportatori. Sono infatti

proposte 4 varianti - che si chiamano tutte FH - che si caratterizzano per specificità esterne e interne e che hanno come denominatore comune l'obiettivo di incrementare la redditività delle aziende di trasporto. Queste sono le versioni Polar, Fuelwacht, Gold e A' La Carte che includono importanti innovazioni in tutte le aree principali: riduzione e controllo dei consumi, ergonomia, manovrabilità, sicurezza attiva e passiva e funzionalità che consentono di ottimizzare i tempi di operatività del veicolo.

Claudio Gallerani, direttore commerciale di Volvo Trucks Italia, nel presentare questa nuova offerta Volvo, sottolinea: "Le diverse esi-

genze e la frammentazione dei mercati ci hanno portato a sviluppare una gamma di offerte che, proprio per la loro specificità, sono in grado di rispondere a un target sempre più mirato. La nuova gamma FH, pensata in quattro categorie, offre un prodotto "su misura" profondamente rinnovato, pensato per tutti quei clienti che affrontano le sfide dei tempi moderni all'insegna della professionalità e della qualità".

Vediamo singolarmente le versioni della gamma e capiamo in che cosa si differenziano e si caratterizzano.

La configurazione Volvo FH Polar è dedicata agli autotrasportatori che puntano alla massima funzionalità del



5 anni. Incluso anche il corso di guida economica e, come il precedente, FH Fuelwacht è disponibile nella versione a due assi con potenze da 460 a 500 cavalli.

La configurazione Volvo FH Gold è destinata invece a coloro che vogliono svolgere il loro lavoro nella massima tranquillità e senza pensieri. Questa variante Volvo FH Gold è stata pensata infatti come una soluzione di trasporto unica e completa, che si pone l'obiettivo di far concentrare il conducente e la flotta maggiormente sul proprio business che sul veicolo. Tutte le preoccupazioni riguardo al veicolo sono lasciate ai contratti di assistenza e di manutenzione, inclusi nel pacchetto Gold. L'offerta comprende in particolare: assicurazione furto e incendio ed eventi speciali, tutte le manutenzioni e riparazioni del contratto di servizio Gold, sistema Dynafleet con abbonamento controllo consumi per un anno, corso di guida economica e una soluzione di trasporto in una rata unica. FH Gold è disponibile su tutte le configurazioni trattori a due assi.

Volvo FH A' la carte, come richiama il nome, è la soluzione, fruibile su tutte le configurazioni di carri e trattori, che consente al cliente di personalizzare il suo mezzo in tutte le sue componenti e con tutti gli accessori di modo da comporre il proprio veicolo rispecchiando la propria personalità e seguendo i propri bisogni. Attraverso

D16K, IL PIÙ POTENTE MOTORE VOLVO EURO 6

Emissioni di particolati ridotte del 50 per cento, una coppia più elevata a regimi più bassi, freno motore più potente e maggiore silenziosità. Il Volvo D16K550/650/750 è un motore diesel a sei cilindri in linea con turbocompressore a doppio stadio, albero a camme in testa, quattro valvole per cilindro e iniezione common rail. Tutti i 3 livelli di potenza e i 4 di coppia soddisfano i requisiti di emissione Euro 6. È attualmente il più potente motore di Volvo ed eroga fino a 750 cv con 3.550 Nm di coppia. Tutti i motori sono equipaggiati con I-Shift, la trasmissione automatizzata di Volvo. La versione da 550 cv è disponibile su richiesta anche con cambio manuale. Per tutte le versioni è possibile inoltre richiedere il freno motore VEB+ di Volvo. L'effetto frenante massimo è stato portato da 425 a 470 kW a 2.200 giri, con un ulteriore miglioramento della sicurezza e riduzione dell'usura sui freni di servizio. Grazie all'impiego del sistema EGR (Exhaust Gas Recirculation, ricircolo dei gas di scarico) raffreddato, combinato con un sistema di ultima generazione per il post-trattamento dei gas di scarico, gli ingegneri di Volvo hanno raggiunto l'obiettivo della riduzione delle emissioni degli ossidi di azoto (80 per cento rispetto agli Euro 5) previsto dallo standard Euro 6. Il nuovo turbocompressore a doppio stadio contribuisce all'alimentazione del circuito EGR, erogando inoltre elevate potenze. Il motore presenta un sistema d'iniezione pilota,



grazie al quale una piccola quantità di carburante viene pre-iniettata nel cilindro, creando un accumulo di pressione più uniforme e un tono del motore più morbido.

mezzo. Si tratta infatti di un veicolo essenziale nei contenuti hardware, ma con la garanzia della qualità, le prestazioni e il piacere di guida di un trattore Volvo arricchito dal sistema Dynafleet di un anno per il monitoraggio dei consumi (con il quale attraverso il web si ha la possibilità di monitorare la posizione del mezzo) e un corso di guida economica per ottenere il massimo delle prestazioni dal veicolo. È disponibile nella versione trattore a due assi con potenze da 460 a 500 cavalli.

Fuelwacht è la versione studiata per coloro che non rinunciano alla tecnologia, produttività ed efficienza, ma hanno un occhio particolarmente attento ai consumi. In questa proposta infatti il sistema Dynafleet è incluso per

questa scelta si possono quindi aggiungere tutti i servizi e tutti gli optional, oltre a beneficiare del corso di guida economica e del sistema di controllo del carburante Dynafleet con abbonamento della durata di un anno.

Volvo FH, i cui "optimum" sono stati riconosciuti anche dalle più autorevoli riviste specializzate a livello europeo tanto da aggiudicarsi il premio "Truck of the Year 2014", si presenta ora come una vera e propria gamma composta da 4 veicoli - e non da 4 versioni - che dimostra la costante volontà di Volvo Trucks di rispondere alle richieste di un settore in continuo cambiamento e sempre più orientato allo studio di soluzioni efficienti e competitive per ottimizzare sempre più le attività di autotrasporto.



MAN TRUCK & BUS

Versatilità MAN in mostra

A MONACO UN'IMPONENTE ESPOSIZIONE - CON LA POSSIBILITÀ DI TEST SU CIRCUITO DI PROVA - DI OLTRE 170 VEICOLI MAN CON OGNI SORTA DI ALLESTIMENTO. TRA LE NOVITÀ 2014 I VEICOLI PER L'IMPIEGO IN AGRICOLTURA E SILVICOLTURA E I NUOVI EURO 6 ANTINCENDIO.

SILVIA MONTAGNA
MONACO DI BAVIERA

Quale occasione migliore di un "porte aperte" per mettere in bella mostra tutti i prodotti di un'azienda e presentare le novità più interessanti del momento? Man lo ha capito da tempo ed è infatti ormai il sesto anno che organizza questa riuscita "festa" dei truck, durante la quale tantissimi veicoli nei più svariati allestimenti sono disposizione dei suoi clienti, con vere e proprie prove in pista.

Il palcoscenico del Truckno-
logy Days 2014, in una bella e

calda giornata di aprile, è stato il Truck Forum di Monaco - dove era in esposizione la flotta dei veicoli "Truck to go", nuovi e già allestiti per essere visionati ed eventualmente acquistati - e il circuito di prova dello stabilimento dell'azienda tedesca. Oltre 4.500 visitatori hanno potuto confrontarsi direttamente con esperti di Man, con subfornitori e allestitori di veicoli, partecipare alle visite guidate dello stabilimento e soprattutto testare direttamente i prodotti, più di 170 camion a disposizione.

La gamma TGL, TGM, TGS



e TGX ha offerto una prova della sua versatilità nel trasporto a lungo raggio e a medio-corto raggio, nel trasporto per il servizio edile, pesante e anche dei veicoli antincendio e per l'utilizzo in agricoltura e silvicoltura.

In particolare, tra le novità più interessanti, c'è stata l'esposizione speciale di veicoli antincendio. I produttori hanno, infatti, presentato le loro autopompe in versione Euro 6 su autotelaio MAN a trazione integrale TGM 13.290 4x4 e TGM 18.340 4x4 BB.

Per la prima volta MAN ha

inoltre presentato la rassegna speciale dedicata ai veicoli per l'agricoltura e la silvicoltura. Nella catena di trasporto, infatti, l'autocarro rispetto al trattore con rimorchio ha la meglio per il suo elevato carico utile, a fronte di un peso complessivo di 40 tonnellate e per la velocità di marcia superiore che un camion tipicamente consente. Gli autocarri della casa tedesca da tempo vengono impiegati per trasportare il raccolto dal campo ai centri agrari, agli impianti a biomasse, agli zuccherifici o alle fabbriche di amido, oltre a prestarsi ottimali per svariati compiti di trasporto dalla fattoria al campo come la consegna di concimi, sementi o liquami. Sempre restando nel settore agricolo, MAN ha presentato anche la serie di trattori stradali della gamma TGS in parte modificati ad hoc per l'impiego in agricoltura. Tra questi interessanti il MAN TGS a due assi, dotato del sistema sterzante HydroDrive, una via di mezzo tra una trazione posteriore conven-

segue a pagina 10

PIÙ TRAZIONE CON IL SISTEMA MAN HYDRODRIVE

UNA SOLUZIONE CHE CONSENTE RISPARMIO DI CARBURANTE

Il sistema HydroDrive di MAN offre una soluzione efficiente - e un risparmio in costi di carburante - per i veicoli impiegati principalmente su strada, che richiedono occasionalmente anche una trazione aggiuntiva: i raccordi tra strade asfaltate e accessi ai cantieri, in salita, su fondi stradali sdruciolevoli e sullo sterrato. Qui la trazione anteriore inseribile ad azionamento idraulico fornisce più trazione e sicurezza sia in marcia avanti che in retromarcia. Il sistema MAN HydroDrive può essere inserito anche durante la marcia sotto sforzo tramite la relativa monopola, in modo che il conducente possa affrontare la salita senza dover prima arrestare il veicolo. La trazione, poi, si disinserisce automaticamente al raggiungimento della velocità di

marcia di 30 km/h, ma se la velocità scende sotto i 22 km/h si riattiva, sempre automaticamente. L'attivazione è sempre sotto controllo perché è segnalata sul display del cruscotto da una spia di controllo.

Ma come funziona? Il sistema MAN HydroDrive comprende una pompa idraulica posta all'uscita del cambio, che alimenta i motori alloggiati nei mozzi ruota dell'assale anteriore. In termini di consumo di carburante e usura, questa tecnologia robusta e di facile manutenzione, è paragonabile alla tradizionale trazione posteriore, ma con numerosi vantaggi rispetto alla classica trazione integrale. L'impiego di motori idrostatici sulle ruote consente di rinunciare al ripartitore di coppia, tipico della trazione integrale convenzionale.

Inoltre, sui veicoli dotati di MAN HydroDrive per il servizio su strada, soltanto le ruote posteriori sono motrici e la pompa idraulica e i motori sui mozzi non generano attrito. Nella trazione integrale, invece, gli elementi di trasmissione anteriori ruotano anche se disinseriti. Questo sistema pesa qualche chilo in più rispetto alla trazione posteriore convenzionale, ma parecchie centinaia di chili in meno (circa 400) rispetto alla trazione integrale classica. L'altezza d'ingombro rimane invariata e il veicolo ha un'altezza complessivamente ridotta, un baricentro più basso e quindi una stabilità di marcia ottimale. Anche il diametro di volta degli autocarri dotati di MAN HydroDrive corrisponde a quello dei mezzi con trazione posteriore.



Oltre 4.500 visitatori hanno partecipato al Truckno-
logy Days 2014.

PRESENTATI I PRIMI VEICOLI ANTINCENDIO EURO 6

ROSENBAUER E ZIEGLER SPECIALISTI DEI
NUOVI VEICOLI ANTINCENDIO FIRMATI MAN

MAN è ora in grado di offrire ai corpi dei pompieri autotelai per veicoli d'intervento con classificazioni che spaziano dall'Euro 3 all'Euro 6. Durante il Man Truck & Bus Days 2014 per la prima volta produttori di veicoli antincendio hanno infatti presentato le loro autopompe in versione Euro 6 su telai MAN. In particolare, l'azienda austriaca Rosenbauer ha realizzato il suo modello su un telaio a trazione integrale MAN TGM 18.340 4x4 BB, mentre la tedesca Ziegler ha scelto come base un MAN TGM 13.290 4x4 BL. Questi veicoli sono caratterizzati da un dispositivo di depurazione dei gas di scarico molto efficiente nella riduzione delle emissioni, ma tecnologicamente complesso che limita la libertà di configurazione degli spazi. Sono state richieste quindi delle soluzioni ad hoc che tengano conto del maggiore ingombro di componenti come l'impianto di scarico e il serbatoio AdBlue, più grandi rispetto a quelli installati su veicoli Euro 5.

Vediamo più in dettaglio. Nei veicoli antincendio i vani per le apparecchiature, ubicati in posizione ribassata tra gli assi, e l'accesso dai due lati della cabina dell'equipaggio (allungata) occupano gli



spazi laterali del telaio. I componenti che sui telai standard vengono normalmente installati in questi spazi, come il sistema di aspirazione aria, il vano batterie e l'impianto di scarico, devono essere riposizionati. La soluzione scelta da MAN e gli allestitori per gli Euro 6 ha incluso l'utilizzo di sistemi di accesso finora usuali come gradini, predellini pieghevoli o scale. Tutto questo si è realizzato mantenendo gli spazi per l'attrezzatura, collocati lateralmente, in posizione ribassata, per consentire una maggiore facilità di accesso e prelievo del materiale. Il sistema di aspirazione aria è stato ubicato sul telaio, in posizione centrale, sotto la cabina dell'equipaggio (più lunga) nella zona delle sedute anteriori. Inoltre il compatto silenziatore di scarico può essere spostato ulteriormente indietro e/o montato ruotato di 90°. L'allestitore ha inoltre la possibilità di spostare facilmente il serbatoio AdBlue da dieci litri usando una condotta più lunga. In questo modo è possibile mantenere i punti di accesso alla cabina dell'equipaggio come finora realizzati. Se si vuole scegliere un veicolo d'intervento con cabina doppia, offerta di serie da MAN, la disposizione ottimale dei componenti Euro 6 consente gli allestimenti previsti per i veicoli antincendio. È inoltre disponibile il programma di cambio automatizzato a 12 marce MAN TipMatic, introdotto nel 2013 per gli Euro 5 che si contraddistingue per una migliore accelerazione e una speciale strategia di scalata alla marcia d'emergenza.

MAN COMPASS 2013

Argento Italia!

L'Italia dimostra di essere sempre in prima linea nell'attenzione all'autotrasportatore. Nel tradizionale concorso che MAN Truck & Bus organizza da alcuni anni per premiare le migliori iniziative di orientamento al cliente delle proprie filiali europee, il team italiano, capitanato da Alessandro Smania, direttore marketing di MAN Truck & Bus Italia, ha infatti conquistato il secondo gradino più importante del podio. Lo strumento che ha permesso di ottenere questo importante risultato è stato il Calcolatore Online FullService, un sistema informatico nato nel 2012 che permette in tempo reale, anche in fase di trattativa con il cliente, di calcolare il valore del veicolo e l'importo della rata del contratto FullService, inclusiva di finanziamento, costi di manutenzione e riparazione e il valore residuo garantito al momento della restituzione. Un successo che va a incrementare il notevole apprezzamento dell'offerta FullService: un concetto innovativo che porta avanti l'obiettivo di aiutare l'autotrasportatore a fare una pianificazione precisa dei propri impegni finanziari, con l'opportunità di operare sul mercato in maniera più trasparente ed efficace concentrandosi di più sugli aspetti commerciali. Il MAN FullService si presenta come un nuovo concetto di gestione del veicolo. Infatti il cliente può riunire in un'unica rata, uguale per tutta la vita lavorativa del veicolo, tutte le spese di gestione. I vantaggi per l'autotrasportatore sono evidenti in quanto tutti i costi d'esercizio del mezzo sono certi e l'interlocutore è unico. Questo strumento è nato abbinato all'acquisto del trattore MAN TGX EfficientLine e poi è stato esteso a tutte le gamme di prodotto MAN. Il cliente, versando un anticipo personalizzabile, può scegliere la tipologia di veicolo e la durata del contratto (36,48 o 60 mesi). Inoltre il pacchetto Service in tre taglie differenti (taglia S include l'estensione della garanzia sulla catena cinematica fino a 5 anni, taglia M il contratto di manutenzione ordinaria e taglia L aggiunge anche il servizio di riparazione) e l'assicurazione, con la certezza di un tasso fisso e un valore residuo del veicolo garantito alla sottoscrizione del contratto. Grazie all'ampliamento dell'offer-

ta, la richiesta del FullService è cresciuta molto e, a oggi, il 30 per cento dei contratti finanziati da MAN Finance viene supportato con questo prodotto.

Piena soddisfazione per Marion Schwarz, Ceo di MAN Financial Service Italia, che commenta: "Un risultato importante che ci gratifica giorno dopo giorno e ci ripaga del grande lavoro fatto in sinergia con MAN Truck & Bus Italia in questi anni. Non dimentichiamo che oggi MAN Finance finanzia oltre il 50 per cento dei veicoli venduti da MAN Italia". Alberto Brambilla, sales manager di MAN Financial Services Italia aggiunge: "La completa sinergia con le divisioni commerciale, marketing, after-sales e IT di MAN Italia ci ha permesso di migliorare l'approccio alle Business Solution di MAN e di realizzare uno strumento a supporto della vendita del MAN FullService, il calcolatore online, una soluzione informatica molto apprezzata dalla forza vendita MAN, che consente di realizzare in completa autonomia un'offerta immediata al cliente".

La cerimonia di premiazione dell'edizione 2013 del Trofeo MAN Compass è avvenuta alla fine di marzo scorso a Monaco di Baviera, presso uno dei più rinomati locali della città bavarese; il team MAN Italia rappresentato da Alessandro Dengo, collaboratore del reparto commerciale, Fabrizio Turella dell'after sales, Alberto Brambilla di MAN Finance, Roberto Gugliarda di MAN TopUsed, Daniela Perbellini della divisione IT e Alessandro Smania, direttore marketing di MAN Truck & Bus, hanno ricevuto il trofeo come secondi classificati e il relativo premio da H. J. Löw, direttore vendite e Marketing di MAN Truck & Bus. "Siamo veramente orgogliosi di aver vinto l'argento in questa competizione, diventata per MAN negli anni un'occasione sempre più importante per premiare le iniziative commerciali volte a migliorare il servizio al cliente. Il nostro eccellente risultato è sicuramente frutto delle sinergie attuate in azienda tra le varie divisioni e di un grande lavoro svolto dalla nostra captive negli ultimi anni", afferma soddisfatto Alessandro Smania.

VERSATILITÀ MAN IN MOSTRA

segue da pagina 9

zionale e la classica trazione integrale. Questo sistema si è rivelato particolarmente efficace in situazioni in cui il trasporto richiede un surplus di trazione, nel passare su strade asfaltate allo sterrato.

Un altro veicolo che ha attirato l'attenzione è stato un trattore stradale a cassone ribaltabile che consente molteplici impieghi. Per ridurre al minimo la pressione sul terreno, per rispettare la vegetazione e per ottimizzare la trazione, il MAN TGS 18.480 4x4 BL è dotato di pneumatici a sezione larga nel formato da 455 davanti e di pneumatici a sezione larga single nel formato da 600 dietro. Stessa la larghezza del veicolo - 2,5 metri - per poter conservare l'omologazione come autocarro. La specifica dotazione fa sì che l'autocarro MAN sia in grado di accompagnare la trinciaforaggi o la mietitrebbiatrice sul campo e di caricare il raccolto su un semirimorchio. L'autocarro può essere utilizzato anche in inverno, allestito di lama sgombraneve frontale a piastra, un'unità d'illuminazione con lampeggiante e raccordi idraulici.

Un altro veicolo esposto nella rassegna speciale è il TGS presentato come trattore agricolo e forestale (LOF), omologato come veicolo speciale. La caratteristica principale che salta subito all'occhio sono i pneumatici a sezione larga che non rovinano il terreno e portano il veicolo a una larghezza di tre metri. La modifica è stata eseguita su un autotelaio per trattore stradale a passo corto. A questo è stato aggiunto un poderoso impianto idraulico e una presa di forza per la trazione di macchine agricole o attrezzi applicabili. Per la specifica modalità di impiego, il veicolo dispo-

ne anche di un dispositivo di traino con giunto sferico, di cui si fa ampio uso in agricoltura.

In esposizione anche gli autocarri MAN TGS usati nella silvicoltura adatti per il trasporto di legname lungo e corto. Si è potuto vedere all'opera una potente spaccatrice/cippatrice con impianto montato su autotelaio MAN TGS a 4 assi. Tramite la presa di forza è stato aggiunto al motore MAN l'impianto idraulico che consente di far funzionare la cippatrice, la

gru di carico e la spaccalegna montati sul lato anteriore del veicolo.

Il meeting di Monaco ha rappresentato l'inizio del MAN Truck & Bus RoadShow 2014 che porta in tour in tutta Europa 65 veicoli della gamma TGL, TGM, TGS e TGX. Le organizzazioni commerciali MAN attingono a questa flotta di veicoli di colore rosso carminio per partecipare a eventi e presentazioni e per offrirli in prova ai propri clienti per alcuni giorni.

IL MONDO
DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA,
CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice
PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri
CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

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 Muggio; 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).



**“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



TRASPO DAY

Una Fiera per grandi

DOPO SOLO DUE EDIZIONI, LA PRIMA TENUTASI NEL 2012, TRASPO DAY HA AVUTO IL MERITO DI PASSARE DA FIERA LOCALE A FIERA NAZIONALE, PROPONENDOSI COME POLO D'ATTRAZIONE PER TUTTI GLI OPERATORI DEL MONDO DEI TRASPORTI, NON SOLO QUELLI PROVENIENTI DAL SUD ITALIA.

GUIDO PRINA
PASTORANO

Dal 6 al 9 marzo il Polo Fieristico A1 Expo di Pastorano, in provincia di Caserta, ha ospitato la seconda edizione di Traspo Day, la Fiera del trasporto e della logistica nata nel 2012 e giunta così alla seconda edizione. A Traspo Day 2014 va senza dubbio riconosciuto il merito di essere passata, in appena due edizioni, da fiera locale a fiera nazionale: se infatti nel 2012 gli espositori provenienti dal Centro Sud erano la maggioranza, quest'anno erano quelli del Centro Nord a essere prevalenti (48,5 per cento del totale). Con un totale di 24mila visitatori (+10 per cento) e 156 espositori (+25 per cento), Traspo Day ha saputo di nuovo calamitare le attenzioni degli addetti ai lavori. I sette costruttori di veicoli industriali erano tutti presenti: a Daf, Iveco,

Mercedes-Benz, MAN, Renault Trucks, Scania e Volvo Trucks si sono aggiunti Astra, Piaggio e New Holland. Mercedes-Benz, inoltre, ha partecipato anche con TruckStore, il network europeo del brand dedicato alla vendita di

veicoli d'occasione. Sempre proposito di usato, per la prima volta in una manifestazione del genere, era presente lo stand di Ritchie Bros, la più grande casa d'aste al mondo per veicoli e macchinari industriali usati, che dal Canada

sta conquistando l'Europa e l'Italia. Presenti anche alcune grandi "firme" del mondo pneumatici, come Continental, Michelin e Marangoni, dei sistemi satellitari (Tom Tom e Viasat), dei cronotachigrafi (VDO), dei servizi auto-



stradali (Telepass), senza dimenticare il più grande costruttore mondiale di cerchi in alluminio, Alcoa, i produttori di cambi ZF e Voith e Mercedes-Benz Axle. Non sono mancate all'appuntamento le compagnie di navigazione, prime tra tutte quelle che fanno base nei porti di Salerno e Napoli (Grimaldi e TLines) e alcuni costruttori di rimorchi e semirimorchi (Tecnokar, Menci, Cappello, Fassi, Sacim, Tmt, Carmosino, Zorzi) con veicoli isotermici, ribaltabili, piani mobili, gru e cisterne di varie tipologie.

Alcuni brand importanti hanno deciso di ufficializzare le loro novità proprio a Traspo Day. È il caso di VDO, che ha presentato il nuovo tachigrafo digitale DTCO 2.1 Active, con tutte le App che vi ruotano intorno e le soluzioni telematiche di gestione flotta. Così come ha fatto Viasat, che ha proposto le ultime novità e l'ante-

prima assoluta di un nuovo sistema satellitare di localizzazione autoalimentato, ideale per la protezione e il rilevamento della posizione dei container/casse mobili, macchinari, rimorchi e semirimorchi. Anche TomTom Business Solutions, una delle aziende leader mondiali nella fornitura di soluzioni per la gestione delle flotte e per i servizi telematici professionali, ha proposto i suoi prodotti "in-car" e la piattaforma online "Webfleet".

Traspo Day 2014 ha ospitato anche una serie di eventi, tra cui il workshop "L'usato al tempo della crisi", nel quale Mario Ferrari Aggradi, Direttore di Mercedes-Benz TruckStore, e Tiziano De Angelis, area manager Centro Sud di Ritchie Bros, hanno descritto le attuali caratteristiche del mercato dell'usato in Italia. La terza edizione di Traspo Day è in programma nel 2016.

CON IL MESE DI MAGGIO, PATRIZIA GRIFFA LASCIA IL SUO LAVORO IN CORSO AGNELLI

Per 40 anni sulle orme della Rubiolo

IMPEGNO, ATTENZIONE, PROFESSIONALITÀ E UMANITÀ ALLA BASE DELLA SUA LUNGA ATTIVITÀ.

PAOLO ALTIERI
TORINO

Impegno, attenzione, professionalità e soprattutto umanità, possono essere sintetizzati così i quarant'anni trascorsi da Patrizia Griffa in Fiat. Ora che ha raggiunto i requisiti per la meritata pensione, dell'ex Press Officer Brands Fiat Professional and Autonomy Italy Broadcast Media Communication Italy - questo l'ultima titolazione del suo ruolo all'interno della nuova organizzazione Fiat-Chrysler Automobiles EMEA Communications - rimarrà un ricordo indelebile in tutti coloro che come noi fanno questo mestiere. Ai giornalisti Patrizia Griffa ha dedicato una parte considerevole della propria vita, mettendosi in gioco con professionalità senza per questo rinunciare al bene più prezioso che deriva dal conoscere tanta gente, diversa per carattere, formazione e cultura anche se accomunata dallo svolgere lo stesso lavoro di giornalista: la cultura della persona che incontri, il rispetto del suo essere uomo o donna prima che giornalista, il desiderio di mantenere profondi rapporti umani attraverso il contatto immediato e diretto. Di questo e di molto altro Patrizia Griffa ci ha parlato in questa intervista che ci ha rilasciato poco prima di andare in pensione e lasciare il suo ufficio di Corso Agnelli 200 a Torino. È il nostro sentito ringraziamento a una donna che ha svolto il suo lavoro in modo impeccabile e

nel contempo un augurio che la nuova fase della vita che si è aperta sia per Patrizia piena delle stesse soddisfazioni che hanno coronato con il successo la sua avventura professionale.

"Fui assunta dall'allora capo ufficio stampa, Sandro Doglio, nel novembre 1975 - racconta Patrizia Griffa - Ricordo che l'ultimo lavoro che feci da hostess, così entrai nel mondo Fiat, fu per un evento Iveco durante la festività Ognissanti. Il 5 novembre, dopo il ponte dei Santi, ero in Fiat. Mi misero inizialmente alle relazioni esterne per un anno, in pratica facevo da hostess fissa, l'occhio dell'azienda che andava agli eventi dove c'era personale esterno per vedere che tutto funzionasse a dovere. Poi venni assunta prima alle relazioni esterne e dopo un anno all'ufficio stampa che mi piaceva di più e qui Giuseppe Giraudi anzi "il dottor Giraudi" fu il mio primo maestro. Credo che la chiave di volta che mi fece assumere, a parte il fatto che ero laureata in scienze politiche con indirizzo diritto internazionale pubblico, in un'epoca in cui erano poche le persone laureate, fosse il fatto che parlavo tre lingue, tra cui il tedesco. Il Direttore che mi assunse venne a un Salone di Ginevra, mi sentì parlare in tedesco fluentemente e disse che aveva bisogno di una persona come me: "dopo la laurea", mi disse, "vieni a lavorare con me".

Nel corso degli anni Patri-

zia Griffa ha lavorato a stretto contatto con tanti capi ufficio stampa, "tra cui Beppe Pescetto, che poi andò a Panorama, l'avvocato Luca Montezemolo, Marco Benedetto, Alberto Nicoletto, Oddone Camerana e poi vari altri come Simone Migliarino, Beppe Anfuso, Mauro Coppini, Gigi Pellissier, fino ai tempi odierni. Ho frequentato le varie sedi Fiat, Corso Marconi, Corso Matteotti, il Lingotto e Mirafiori". Nei ricordi di Patrizia Griffa ci sono innumerevoli presentazioni ed eventi stampa Fiat. "Nel cuore mi sono rimasti senza dubbio gli eventi in Brasile, per tutte le volte che ci andammo con i giornalisti, ma soprattutto il lancio della Uno a Cape Canaveral in Florida: fu un evento megagalattico, studiato nei minimi dettagli e perfezionato da Mauro Coppini. Per quanto riguarda l'Italia, ricordo con piacere le tante volte che andammo a Venezia. Infatti ho seguito anche il Festival del Cinema dove Lancia è stata sponsor per diverse edizioni: mi sono così occupata non solo dei giornali motoristici ma anche di quelli lifestyle; e mi sono trovata a mio agio anche in quel particolare mondo. Nel tempo, poi, il mio lavoro si è aperto anche al mondo della tv e della radio, di cui sono una fan, e naturalmente ai veicoli commerciali".

Quando le chiediamo cosa ha significato e cosa ancora significa per lei la parola Fiat, Patrizia Griffa sorride e risponde prontamente: "A costo

di sembrare un po' 'antica', per me la Fiat si identifica nell'Avvocato. Lo vidi tante volte da giovane, diverse volte mi è capitato di salire con lui in ascensore in Corso Marconi; e tutte le volte ero assolutamente tranquilla. E la sua innata gentilezza con chiunque mi lasciava piacevolmente sorpresa. Quando di recente c'è stata una mostra al Museo dell'Automobile sulle auto dell'Avvocato, ci è mancato poco che l'emozione mi facesse piangere... Erano altri tempi, oggi è tutto diverso, i giovani sono pieni di virtù intellettuali, curiosità e intraprendenza".

Patrizia Griffa ha dato buona parte della sua vita alla Fiat. Le chiediamo come ha fatto a conciliare un impegno a tutto campo con la vita privata. "Non ho figli e già questo è stato un grosso contributo allo svolgimento del mio lavoro - spiega Patrizia - Non so altrimenti come sarebbe stato. Devo fare tante cose insieme ma da sempre preferisco fare poche cose per volta e bene. I bambini non sono venuti, non ne ho fatto un dramma. Ho un marito che è con me da parecchio tempo, abbiamo resistito forse perché ci siamo visti poco, io lavoravo tanto e pure lui che fa il chirurgo, avevamo la mattina presto per la colazione o la sera tardi e magari neanche la sera se ero via per un evento. Adesso recupererò il tempo perduto, certo con altri ritmi".

Un'esperienza professionale completa come quella tra-



scorsa da Patrizia Griffa in Fiat lascia forse dei rimpianti. "Rimpianti del mio mondo di lavoro sì - dice convinta Patrizia - e soprattutto delle persone, dal momento che ho privilegiato l'umanità, i rapporti personali, perché la professionalità era una conditio sine qua non, era dovuta. Questo l'ho imparato grazie ai miei genitori che mi hanno inculcato il senso del dovere, certe volte persino troppo. Questi rapporti personali penso potranno continuare e non perché debba esserci qualcosa di dovuto. Io avrò il mio solito numero di telefono e spero che ci sentiremo spesso".

Non ha voluto sottolineare, Patrizia, un elemento che rite-

niamo fondamentale. Lo facciamo noi. Nei primissimi anni che ha cominciato a lavorare in Fiat come hostess, le redini della comunicazione di Corso Marconi erano ancora in mano alla mitica e impareggiabile Maria Rubiolo, la donna che in pratica ha inventato le relazioni pubbliche. Da lei Patrizia ha imparato moltissimo e subito, soprattutto lo stile con il quale approcciarsi agli operatori della stampa.

Noi, che abbiamo avuto il privilegio di seguirla per l'intera sua attività in Fiat e di godere della sua professionalità e della sua amicizia, possiamo ora dire semplicemente ma con il cuore "Grazie, Patrizia".

NUOVO

STRALIS HI-WAY

E6



IL TUO ISTRUTTORE DI GUIDA.
SEMPRE A BORDO CON TE.

Riduce i consumi di carburante fino al 12%
con la **Valutazione dello Stile di Guida** e la **Telematica**.

- + Consigliava in tempo reale come ottimizzare i consumi
 - + Assegna un punteggio al tuo stile di guida
 - + Gestisce la flotta con la funzione Geofencing

OGGI I **SERVIZI TELEMATICI SONO INCLUSI PER UN ANNO!**

Numero verde
800-800288

IVECO
WWW.IVECO.IT



Iveco con





FABIO BASILICO
FRANCOFORTE

PER DAIMLER TRUCKS E MERCEDES-BENZ GLI AUTOCARRI SONO LA SPINA

Il futuro è legato

ATEGO, ANTOS ED ECONIC, LE TRE SERIE CHE, ACCANTO AL PRESTAZIONALE FUSO CANTER, RAPPRESENTANO LA VINCENTE RISPOSTA DAIMLER TRUCKS E MERCEDES-BENZ ALLE ESIGENZE DI UN SETTORE FONDAMENTALE PER L'ECONOMIA. A TESTIMONIANZA DEL RUOLO CHE I VEICOLI PER LA DISTRIBUZIONE HANNO NEL BUSINESS DI STOCCARDA, A FRANCOFORTE È STATA ORGANIZZATO UN EVENTO DI PRESENTAZIONE SPECIFICO.

Mercedes-Benz ha organizzato un evento specifico per ribadire un concetto chiave: "Gli autocarri per il servizio di distribuzione sono la spina dorsale dell'economia locale e regionale". Il futuro delle società moderne passa inevitabilmente dalla distribuzione di merci: non si potrà fare a meno di mezzi che oggi portano il carburante alle stazioni di servizio e il gasolio da riscaldamento alle case oppure

ANTOS, ENTRA IN GIOCO SE IL LAVORO SI FA PESANTE

Se avete a che fare con la distribuzione pesante, Antos è ciò che fa per voi. Del resto, è il primo autocarro specializzato proprio in quella mission. Autocarro oppure autotreno o autoarticolato, Antos è versatile al punto giusto grazie alle tante misure di passo e varianti di assi, senza contare le versioni speciali Loader e Volumer, le diverse cabine di guida, la possibilità di scelta tra tutti i sistemi di assistenza alla guida al momento esistenti e tre motori in 16 livelli di potenza. Stilisticamente, la somiglianza di Antos con il nuovo Actros per il trasporto di linea è dato certo. Con i suoi 2,3 m di larghezza e l'accesso basso, la cabina di guida è confezionata su

misura per l'impiego nei servizi di distribuzione. Nella versione ClassicSpace, la cabina è disponibile in versione corta e media, a richiesta con cuccetta ribaltabile per le pause più lunghe o i pernottamenti occasionali. L'Antos è inoltre disponibile con la cabina bassa CompactSpace, ad esempio per allestimenti con gruppo frigorifero sul frontale. Particolarmente utile nei servizi di distribuzione è la funzione di manovra del retrovisore esterno sul lato destro: premendo un pulsante, il conducente può orientare verso l'esterno lo specchio di circa dieci gradi per aumentare nettamente il proprio campo visivo. Antos dispone di quattro modernissimi sei



Oggi le cabine Mercedes-Benz garantiscono comfort ottimale.



cilindri in linea (7.7 litri, con potenza compresa tra 175 kW/238 cv e 260 kW/354 cv, 10.7 litri da 240 kW/326 cv a 315 kW/428 cv, 12.8 litri da 310 kW/421 cv a 375 kW/510 cv, 15.6 litri con potenza fino a 460 kW/625 cv) che coniugano un temperamento brillante e un'elevata fluidità di marcia con bassi consumi di carburante, Ad-Blue e olio motore nonché intervalli di manutenzione eccezionalmente lunghi, che arrivano fino a 150mila km. La catena cinematica si avvale anche del cambio manuale completamente automatizzato PowerShift Mercedes 3 a 8 o 12 marce. E a richiesta è disponibile una versione a 16 marce molto ravvicinate che agevolano notevolmente il lavoro dell'autista, specialmente nelle manovre impegnative o nel traffico urbano. In gamma ci sono anche i due modelli per impieghi specifici: con il suo peso ottimizzato, l'Antos Loader è progettato per mettere a disposizione il massimo carico utile mentre Antos Volumer è ideale per i trasporti voluminosi, grazie al punto di aggancio particolarmente basso.

ECONIC, QUANDO LO STOP AND GO È UNA MISSIONE



Se di servizio di raccolta si tratta, Econic è la giusta risposta. La maggior parte dei 13.500 esemplari prodotti dal 1998 sino a oggi sono impiegati nel settore della raccolta rifiuti. Ma accanto a essi lavorano

tutti i giorni numerosi allestimenti speciali destinati a dure mansioni, che traggono vantaggio soprattutto dalla concezione ribassata del veicolo. Tra gli utenti figurano i vigili del fuoco come pure gli specialisti del

settore aeroportuale. Pensato per il trasporto a corto raggio, Econic è stato completamente rinnovato e si appresta a raggiungere i clienti con un nuovo motore Euro 6. Il test drive è condotto a bordo del modello 1830, un due assi corto e compatto. In alternativa, Econic è disponibile anche in versione a tre e quattro assi, con asse anteriore o posteriore aggiunto e, per mercati speciali, anche in configurazione 6x4 con asse motore rigido in tandem, equipaggiato con pneumatici gemellati.

Non soltanto l'aspetto esteriore è stato portato ai livelli del mondo stilistico Mercedes-Benz, ma anche nella postazione di lavoro si riconosce immediatamente l'ormai conosciutissima "ergonomia dell'Actros". Il volante dispone dei tasti di comando per l'unità informativa collocata tra il tachimetro e il contagiri e anche il regolatore e il limitatore di velocità si utilizzano con tasti one-touch. Solo i comandi del cambio automatico a sei marce di serie si trovano altrove, raggruppati come vuole la logica di utilizzo di questo tipo di cambio in un pannello ben integrato nella plancia, direttamente a destra del volante.

Il cambio automatico fa la sua parte per aiutare il conducente a

concentrarsi completamente su ciò che è davvero essenziale nei trasporti a corto raggio. Il cuore della catena cinematica è il sei cilindri in linea

da 7.7 litri Euro 6. Due i livelli di potenza: 220 kW/299 cv e 260 kW/354 cv.



A partire dal 1998 prodotti 13.500 veicoli Econic destinati alla raccolta rifiuti.

DORSALE DELL'ECONOMIA LOCALE E REGIONALE

alla distribuzione



Per illustrare le proposte nel settore della distribuzione organizzata la giornata "Distribuite & Collect".

riforniscono supermercati, negozi e ristoranti. Autocarri che possono essere cassonati, furgonati o avere allestimenti speciali di ogni tipo. Le loro mansioni sono estremamente versatili. Per illustrare le sue proposte in un settore chiave, Mercedes-Benz ha organizzato presso il Commercial Vehicle Centre di Francoforte una giornata di test drive denominata "Distribuite & Collect". Protagoniste le tre serie Atego, Antos e Econic che costituiscono una gamma completa e unica di autocarri per la distribuzione leggera e pesante, che comprende veicoli tutt'fare e veicoli specializza-

ti. Con l'aggiunta del Fuso Canter, best seller Daimler Trucks e campione di vendite tra gli autocarri per la distribuzione leggera che ha nella versione Eco Hybrid è un'autentica carta vincente in termini di efficienza economica ed ecologica.

"Francoforte è la location ideale per parlare di distribuzione - ha sottolineato nella presentazione Alexander Willhardt, Direttore Marketing Mercedes-Benz Trucks - dal momento che il traffico nella regione del Reno-Meno è altamente connesso. L'aeroporto di Francoforte è uno dei primi dieci aeroporti di livello

mondiale per il traffico cargo, nel porto di Francoforte circolano circa 2mila navi ogni anno e la città ha due terminal ferroviari per le merci. Detto questo, è vero che anche a Francoforte, come in tutte le altre città, le merci devono percorrere l'ultimo miglio fino alla consegna a bordo di un truck, non importa se dirette a un supermercato, a un privato presso il suo domicilio o inviate a una discarica se si tratta di rifiuti. Tutto questo per dire che la nostra società e l'economia avrebbe da subito immediati problemi se facesse a meno dei camion per la distribuzione". Daimler Trucks si sforza di proporre ai clienti la miglior offerta possibile. Lo ha dimostrato proprio al "Distribuite & Collect" day di Francoforte. Non è un caso dunque che circa il 20 per cento dei nuovi veicoli registrati da Mercedes-Benz Trucks sono veicoli per la distribuzione. La Stella è dun-

que il fornitore leader in questo segmento a livello europeo.

"Da un autocarro per il servizio di distribuzione si pretende moltissimo - ha precisato Willhardt - Nei centri urbani sono richiesti motori silenziosi e a basse emissioni, e sono inoltre molto importanti la maneggevolezza e la facilità di accesso e discesa dal mezzo. Gli autocarri per la distribuzione devono poi avere un'immagine amichevole, perché i passanti apprezzano un aspetto che ispira simpatia". Gli autocarri per la distribuzione viaggiano spesso anche fuori città: molti coprono numerosi chilometri in autostrada e non pochi conducenti pernottano occasionalmente a bordo. "La quantità di varianti è ampia - ha aggiunto Alexander Willhardt - nella stessa categoria rientrano tanto gli autocarri leggeri senza rimorchio con peso totale a terra di 7,5 t quanto vei-

coli da 12 t esenti da pedaggio, autocarri a due assi con un peso totale di 18 t o 19 t a seconda del paese e delle norme di omologazione, autocarri pesanti a tre assi senza rimorchio da 26 t nonché autotreni e autoarticolati a tre, quattro e cinque assi con un peso totale a terra fino a 40 t".

Il nuovo Atego costituisce il cuore della distribuzione di peso medio e leggero con un Ptt che va da 6,5 a 16 t. Trova impiego ovunque, nelle versioni pesanti anche come autotreno. L'aspetto estetico e l'accattivante posto di guida dimostrano che Atego ha in sé i geni degli autocarri pesanti con la Stella. Al tempo stesso però è un autocarro confezionato proprio su misura per l'impiego nel servizio di distribuzione, come denotano l'accesso basso e il motore a quattro cilindri, tanto compatto e leggero quanto potente.

segue a pagina 16



IL FUTURO È LEGATO ALLA DISTRIBUZIONE

segue da pagina 15

Un'altra caratteristica tipica di tutti i modelli Atego destinati al mercato tedesco è il cambio completamente automatizzato PowerShift Mercedes 3, che agevola il lavoro dei conducenti e aumenta la redditività delle aziende. Equipaggiamenti speciali

come la cabina doppia, la trazione integrale o il cambio manuale con Crawler lo rendono inoltre idoneo all'impiego anche in settori affini alla distribuzione, come i servizi municipali o l'esercizio off road.

“Il tuttofare della distribuzione pesante si chiama Antos - ha continuato il Direttore

Marketing di Mercedes-Benz Trucks - i suoi punti di forza sono l'efficienza e la maneggevolezza. Esiste sia in versione autocarro senza rimorchio da 18/19 t e 26 t sia come autotreno e autoarticolato di peso medio e pesante fino a un Ptt di 40 t. Con questo autocarro la Casa della Stella ha introdotto sul merca-



Alexander Willhardt, Direttore Marketing Mercedes-Benz Trucks



Mercedes-Benz Atego, uno dei veicoli più affidabili e funzionali al servizio della distribuzione.

FUSO CANTER ECO HYBRID, CAMPIONE DELLA MOVIMENTAZIONE MERCI ECOLOGICA

Al grande evento al Mercedes-Benz Commercial Vehicle Centre di Francoforte c'era anche lui. E non certo a caso, visto che all'interno della vasta gamma Daimler, il Fuso Canter vanta una posizione di tutto rispetto, essendo il campione di vendite tra gli autocarri per la distribuzione leggera e il modello più venduto da Daimler Trucks. Con l'ampliamento della gamma di modelli, l'Efficiency Package Ecoefficiency di serie e l'omologazione Euro 5b+ o Euro 6, au-

mentano ancora le prestazioni dell'autocarro Fuso, oggi ancora più pulito ed efficiente. Il Canter destinato ai mercati europei proviene dallo stabilimento portoghese di Tramagal, dove viene prodotto anche il Canter Eco Hybrid, che fa ancora meglio in termini di efficienza grazie alle sue basse emissioni e ai consumi ridotti. Proprio il Canter Eco Hybrid era al centro dell'attenzione nella giornata Distribute & Collect.

Il dato che salta subito all'occhio quando si



Anche il Fuso Canter partecipa attivamente alle risposte Mercedes-Benz in fatto di distribuzione.

parla del Canter ibrido è che rispetto a un modello convenzionale, la versione a trazione ibrida fa risparmiare fino al 23 per cento di carburante, permettendo di ammortizzare la differenza di prezzo d'acquisto nell'arco di pochi anni. Con la funzione start/stop, la partenza a trazione interamente elettrica e il flessibile e pronto alla risposta cambio a doppia frizione Duonic, Canter Eco Hybrid può fare affidamento su dotazioni tecnologiche molto sofisticate e al tempo stesso robuste. Il sistema di propulsione, tanto parsimonioso nei consumi quanto silenzioso, fa di questo autocarro la soluzione ideale per il servizio di distribuzione, specie nelle aree urbane densamente popolate. Dal Canter a trazione diesel convenzionale proviene il turbodiesel a quattro cilindri con cilindrata di 3 litri, potenza di 110 kW/150 cv e coppia massima di 370 Nm. Il motore BlueTec 6

è omologato Euro 6 e per la depurazione dei gas di scarico abbinata un sistema di ricircolo dei gas di scarico, la tecnica SCR con iniezione di Ad-Blue e un filtro antiparticolato diesel. Il motore elettrico eroga una potenza di 40 kW e una coppia massima di 200 Nm, ricavando la propria energia da batterie agli ioni di litio che presentano una capacità di 2 kWh e un peso di soli 63,5 kg. Il dialogo tra motore elettrico e motore termico avviene in modo flessibile e, dopo aver effettuato la partenza con l'ausilio della sola propulsione elettrica, l'affiancamento del diesel per le richieste di maggior potenza avviene in confortevole scioltezza. Il peso aggiuntivo dei componenti della trazione ibrida ammonta nel complesso ad appena 150 kg circa. La portata del modello da 7,5 t in versione autotelaio con cabina di guida arriva di conseguenza fino a 4,8 t.

ATEGO, CON L'EURO 6 ALL'INSEGNA DELL'EFFICIENZA NEI VIAGGI LUNGI O BREVI



Uno degli Atego che è stato possibile provare nel test drive organizzato a partire dal Mercedes-Benz Commercial Vehicle Centre di Francoforte era il 1530 BigSpace, versione idonea anche per lunghi percorsi, non rari nel settore della distribuzione. L'esemplare che ci ospita a bordo è allestito con la generosa cabina di guida BigSpace che grazie a un'altezza interna di 1,91 m e a 2 metri di larghezza non lesina in fatto di spazio. Non è un caso, visto che un buon terzo dei viaggi dell'Atego si svolgono normalmente in autostrada. Con una potenza nominale di 220 kW/299 cv e una coppia massima di 1.200 Nm, il sei cilindri BlueTec 6 da 7.7 litri assicura performance di tutto rispetto per un autocarro da 15 t privo di rimorchio. Sì, perché nelle prime prove su strada nei dintorni di Francoforte, l'Atego 1530 viaggia senza rimorchio. La postazione di lavoro sfoggia una grande quantità di dotazioni all'avanguardia.

Il conducente ha infatti a disposizione un posto di guida premium e per quanto riguarda i principali comandi e display si capisce immediatamente che sono stati ripresi dall'Actros. L'ergonomia in questo veicolo per il servizio di distribuzione a corto e medio raggio regna sovrana, tutto è a portata di mano: la filosofia di base è rendere il più agevoli possibile le condizioni di lavoro. Di serie per tutti i modelli Atego destinati al mercato tedesco, il cambio manuale automatizzato PowerShift 3, già standard per Actros, Antos e Arocs. La variante montata su questo Atego 1530 è a otto rapporti, per la prima volta disponibile per i motori dai 175 kW in su. Il nuovo cambio è confezionato su misura per i veicoli singoli pesanti e gli autotreni leggeri fino a 32 t di peso totale a terra. Degna di nota è la configurazione tecnica del PowerShift a otto marce, costituito da un cambio di base a quattro marce e da un gruppo

Splitter.

Passando rapidamente in rassegna i rapporti e saltando da una marcia all'altra sempre al momento giusto, il cambio automatizzato accompagna il veicolo nell'accelerazione da fermo, cercando di tenere basso il numero di giri con un comportamento in stile Actros. Il cambio rivela poi il suo carattere di perfetto accompagnatore delle prestazioni del propulsore sia nei tratti piani

che in salita, così come nelle puntate più veloci. Il conducente può intervenire in qualsiasi momento per cambiare marcia manualmente, solo sfiorando l'interruttore sul piantone dello sterzo. Potente si rivela anche il nuovo freno motore High Performance con 300 kW/408 cv di potenza frenante nominale: il comando si trova insieme alla leva del cambio sul lato destro del piantone dello sterzo.



Sul piano dello stile **Atego** si fa apprezzare per l'eleganza che ben si inserisce nell'ambiente urbano.



Il posto di lavoro dell'**Atego** è stato studiato per garantire al conducente sicurezza e comfort.

to una classe nuova: l'Antos non è il frutto di un compromesso tra modelli leggeri e pesanti; al contrario è stato sviluppato precisamente per soddisfare le esigenze della distribuzione pesante. E poiché i requisiti da soddisfare in questo settore sono molteplici, per Antos sono disponibili diversi tipi di cabina, quattro motori a sei cilindri in linea (OM 936, 470, 471 e 473) che coprono complessivamente 16 livelli di potenza e, a richiesta, tutti i sistemi di sicurezza e di assistenza alla guida esistenti. Ci sono poi le versioni speciali, come il Loader e il Volumer, confezionate su misura per i trasporti in cui il carico utile o il volume sono essenziali".

Lo specialista Mercedes-Benz del servizio di raccolta e distribuzione è l'Eonic, caratterizzato da telaio basso e una cabina Low Entry. "Il nuovo Eonic - ha spiegato Willhardt - può contare sul telaio e su componenti dell'autotelaio dell'Actros, che rendono il suo comportamento su strada ancora più stabile. L'Eonic non è un autocarro su cui si sale a bordo, perché per entrare basta poggiare il piede su un unico gradino basso. La posizione bassa della cabina assicura una visibilità perfetta. Anche i passanti dall'esterno possono guardare quasi negli occhi il conducente, traendone una sensazione di fiducia". Eonic è disponibile in versione auto-

carro senza rimorchio a due, tre o quattro assi con peso totale a terra di 18/19 t, di 26 t o di 32 t. Il motore è a sei cilindri in linea, compatto e potente, il cambio automatico con convertitore di coppia. Eonic guarda con interesse anche alla propulsione alternativa: altre versioni infatti si trovano al momento in fase di studio o di attuazione, come l'alimentazione a gas naturale.

Nella storia degli autocarri con la Stella i veicoli per i servizi di distribuzione rivestono da sempre un ruolo importante. I primi autocarri a motore diesel sviluppati da Benz e Daimler nel 1923 erano proprio veicoli per il servizio di distribuzione, e nel 1926, con la fusione dei due

marchi nell'allora Daimler-Benz AG, andarono a formare il nucleo della prima gamma comune di autocarri. Ne è un esempio il modello L1 Mercedes-Benz.

Il primo autocarro di nuovo sviluppo dopo la seconda guerra mondiale fu il leggendario modello leggero L 3250/3500 del 1949. Anche il primo autocarro compatto a uscire nel 1965 dal nuovo sta-

bilimento di Wörth era un veicolo per la distribuzione: il modello LP 608. Ed esattamente 30 anni fa, nel febbraio del 1984, Mercedes-Benz presentava un diretto precursore dell'odierno Atego: il cosiddetto LN, in seguito ribattezzato LK (Leichte Klasse/Classe Leggera). Anche gli autocarri per la distribuzione pesante hanno sempre rivestito un ruolo fondamentale in quel

di Stoccarda. Talvolta gli ingegneri derivavano questi veicoli da autocarri pesanti, talvolta uscivano sul mercato sotto forma di Serie aggiuntiva, come avvenne negli anni '90 per l'Atego. Altre volte ancora, dalla combinazione di componenti leggeri e pesanti nasceva un autocarro per la distribuzione pesante: è così che ha avuto inizio nel 2001 la storia dell'Axor.



L'**Eonic** è caratterizzato da un telaio basso e da una cabina Low Entry che offre grande visibilità.

DAF TRUCKS

Record di produzione alla Leyland Trucks

PRESSO L'IMPIANTO DELLA FILIALE INGLESE DEL GRUPPO PACCAR, A CUI APPARTIENE LA STESSA DAF TRUCKS, È STATO PRODOTTO IL VEICOLO ALLESTITO DAF NUMERO 5.000. SI TRATTA DI UN LF CON ALLESTIMENTO PACCAR CHE È GIÀ STATO CONSEGNATO ALL'AZIENDA ROYAL MAIL, IL SERVIZIO POSTALE BRITANNICO.

GIANCARLO TOSCANO
LEYLAND

Record di produzione in Lancashire. Presso la fabbrica di Leyland Trucks, filiale del Gruppo Paccar, è stato infatti prodotto il veicolo allestito Daf numero 5.000. Si tratta di un LF con allestimento Paccar che è già stato consegnato all'azienda Royal Mail, il servizio postale britannico che ha già più di 700 veicoli con allestimento Paccar nella sua flotta. Leyland Trucks è l'unico produttore di camion che assembla allestimenti utilizzando le proprie linee di produzione. Allestimenti che beneficiano degli stessi standard qualitativi del camion stesso. Inoltre, garantisce significative riduzioni nei tempi di consegna, favorendo la massima efficienza e la disponibilità del veicolo.

Ad esempio, l'omologazione EU per il veicolo completo garantisce il processo d'immatricolazione più veloce possibile. I clienti possono specificare e ordinare sia il telaio che l'allesti-

mento presso il dealer Daf Trucks, contribuendo così all'efficienza ottimale complessiva.

Sul mercato britannico, Daf Trucks fornisce una vasta gamma di LF per la distribuzione con allestimento Paccar, includendo le versioni furgonato e telonato. La gamma degli allestimenti include anche l'aerodinamico Aerobody che è stato progettato per migliorare i consumi e che adesso è anche disponibile negli altri mercati europei. Nel trasporto distributivo, grazie alle ottimizzazioni aerodinamiche, è possibile un risparmio di carburante di oltre il 4 per cento e importanti riduzioni di emissioni di CO₂. Il veicolo LF Aerobody, alla velocità di crociera 85 km/h, può essere più economico dell'8 per cento rispetto a un veicolo con allestimento convenzionale.

Il DAF numero 5.000 allestito in fabbrica è stato consegnato a Paul Gatti, Direttore Flotte e Servizi di Assistenza della Royal Mail, dal Managing Director di Leyland Trucks Ron



Da sinistra **Ron Augustyn**, Managing Director di **Leyland Trucks**, e **Paul Gatti**, Direttore Flotte e Servizi di Assistenza della **Royal Mail**.



Augustyn.

DAF Trucks possiede stabilimenti di produzione anche nel quartier generale di Eindhoven, nei Paesi Bassi, e a Westerlo, in Belgio, e a Ponta Grossa, in Brasile. Il costruttore olandese è una consociata della società americana Paccar Inc, uno dei maggiori produttori di veicoli industriali pesanti al mondo. Daf detiene una quota di mercato europea del 16,2 per cento nella categoria di veicoli oltre le 16 tonnellate. Inoltre, è leader nel campo dei servizi di supporto al prodotto, quali ad esempio i contratti di riparazione e manutenzione Multi Support, i servizi finanziari di Paccar Financial e un servizio di fornitura ricambi di prima classe. Può contare su più di 1.000 concessionarie e centri di assistenza.

LF AEROBODY È UN VEICOLO DA 12 TONNELLATE SPECIFICO PER LA DISTRIBUZIONE

IL TRUCK IN PERFETTA FORMA

Nasce presso Leyland Trucks l'avveniristico modello LF Aerobody, veicolo da 12 tonnellate per la distribuzione allestito con cassone Paccar aerodinamico. La massima efficienza nel consumo di carburante e nella riduzione delle emissioni inquinanti è ormai una "first priority" per tutti gli attori del mondo dei trasporti. E Daf Trucks fa la sua parte anche con LF Aerobody, che prevede un set di spoiler e fender sviluppati appositamente che integra la cabina al cassone stesso. Per una perfetta efficienza, la carenatura del tetto dell'LF Aerobody si inclina leggermente verso l'alto nella parte anteriore e gli angoli sono arrotondati. Nella parte posteriore, il tetto del cassone si inclina leggermente verso il basso al centro, migliorando ulteriormente l'aerodinamica.

Grazie alle migliorie aerodinamiche, con LF si arriva a risparmiare oltre il 4 per cento di carburante e, di conseguenza, è possibile ridurre le emissioni di CO₂ nel trasporto per la distribuzione. A una velocità di crociera di 85 km/h, il nuovo LF Aerobody Euro 6 può essere fino all'8 per cento più economico rispetto a un veicolo con cassone tradizionale. Il cassone è disponibile con lunghezze interne di 6,75 e 7,05 metri, adatte per il trasporto di 16 o 17 europallet. Una sponda montacarichi con una capacità di sollevamento pari a 1.500 kg è fornita di serie e, per un maggiore comfort, LF Aerobody è disponibile con una portiera opzionale sul lato destro del cassone. Naturalmente, LF Aerobody garantisce le stesse prestazioni di guida e la semplicità d'uso degli altri modelli dell'intera serie

LF di Daf. Il diametro di volta ridotto, il facile accesso alla cabina e la tara contenuta lo rendono ideale per il trasporto nella distribuzione intensiva. LF Aerobody è disponibile con una gamma di motori Euro 6 economici: l'unità Paccar PX-5 da 4,5 litri, a quattro cilindri, e la PX-7 da 6,7 litri, a sei cilindri, con potenze comprese tra 112 kW/152 cv e 186 kW/253 cv.

Il nuovo LF Euro 6 si basa sull'ottima reputazione che il precedente modello ha conquistato tra gli operatori del settore dei trasporti e tra i conducenti a livello internazionale: LF per il segmento della distribuzione da 7,5 a 18 tonnellate. Durante lo sviluppo del nuovo LF, Daf è stata chiaramente ispirata dalle qualità dell'acclamato XF Euro 6. La dimostrazione è l'accattivante design degli esterni. La prominente calandra superiore e inferiore ben integrata conferisce i chiari caratteri distintivi della famiglia olandese, grazie anche al pannello cromato in posizione centrale con il logo Daf. Il paraurti è stato ridisegnato e LF dispone anche di nuovi ed eleganti fari. La cabina continua a distinguersi per l'abitacolo spazioso e il massimo comfort. Ai conducenti è offerta una posizione di guida confortevole, grazie ai sedili di nuova generazione con diverse opzioni di regolazione. Anche il volante è nuovo ed è una caratteristica che LF condivide con il fratello maggiore XF: completamente regolabile, integra un'ampia gamma di pulsanti, a sinistra i comandi del sistema Infotainment (autoradio e telefono), a destra le funzioni associate alla velocità, quali il regolatore di velocità e il controllo della velocità in discesa. Un altro particolare: l'opzionale sistema telefonico completamente integrato (Daf TruckPhone) può essere utilizzato anche tramite il volante.



Il cruscotto del nuovo LF è stato completamente ridisegnato e il veicolo dispone dello stesso quadro strumenti elettronico in dotazione alla serie XF, incluse le raffinate finiture in alluminio della strumentazione. Al centro del cruscotto è montato un display a colori chiari da 5 pollici che fornisce informazioni in 32 lingue su tutte le funzioni vitali del veicolo e del motore e che aiuta il conducente a guidare nel modo più economico possibile. La consolle centrale di LF dispone di due alloggiamenti DIN, ideali per incorporare il nuovo doppio sistema DIN TNR (Truck Navigation Radio) che, insieme all'autoradio/lettore CD, include anche un sistema di navigazione e un collegamento USB.

NUOVO EUROCARGO E6



Torino. Piazza Vittorio.

PERFETTO IN OGNI SITUAZIONE

Il nuovo Eurocargo Euro VI è impeccabile in ogni contesto, grazie alle oltre 11.000 versioni disponibili e all'HI e-SCR, l'esclusiva tecnologia brevettata Fiat Powertrain, che ne ottimizza le prestazioni e garantisce emissioni e consumi ridotti senza ricorrere all'EGR. In più, i nuovi motori Tector 5 e Tector 7 dalle performance superiori contribuiscono a un più basso costo totale di esercizio. Con un'affidabilità e una resistenza ancora maggiori, la versatilità di Eurocargo Euro VI segna un nuovo punto di riferimento nella sua categoria.

Nuovo Eurocargo Euro VI. Il partner ideale per il tuo business. Sempre perfetto.

Numero verde
800-800288

IVECO
WWW.IVECO.IT



Iveco con





RENAULT TRUCKS

La provincia di Bergamo sceglie Renault Trucks

PAOLO ALTIERI
ERBUSCO

È una delle colonne della rete italiana di Renault Trucks. E oggi ancora più di ieri dimostra di essere all'avanguardia nel proporre le più moderne soluzioni di trasporto ai clienti della Losanga. Lo dimostrano gli oltre 70 veicoli tra trattori e motrici della nuova gamma T che ha già consegnato o è in procinto di consegnare. Stiamo parlando della Vai Spa di Brivio (Lc), storica concessionaria Renault Trucks per le province di Lecco, Como, Sondrio e Bergamo, ovvero una delle aree geografiche italiane più attive nei settori dell'industria, dell'artigianato e del commercio. Per presentare ai clienti, vecchi e

GRANDE SUCCESSO DELLA GIORNATA-EVENTO ORGANIZZATA DALLA CONCESSIONARIA RENAULT TRUCKS VAI DI BRIVIO (LC) PER LA PRESENTAZIONE A VECCHI E NUOVI CLIENTI DELLA PROVINCIA DI BERGAMO LA NUOVA GAMMA DELLA LOSANGA CHE STA OTTENENDO POSITIVI RISCONTRI ANCHE PRESSO AUTOTRASPORTATORI CHE PER LA PRIMA VOLTA SI AVVICINANO CON GRANDE INTERESSE AL MARCHIO FRANCESE.

potenziali, la nuova gamma del costruttore francese, la Vai ha organizzato una giornata-evento a Erbusco (Bs) a cui sono state invitate le maggiori aziende di trasporti della provincia di Bergamo e zone limitrofe, comprese ovviamente quelle che hanno già acquistato i nuovi veicoli Renault Trucks, tra cui compaiono molte società di rilevanza nazionale che prima si affidano ad altri marchi e che ora hanno deciso di sposare le soluzioni di trasporto del brand di Lione,

convinti della qualità intrinseca dei nuovi modelli e della convenienza dei servizi connessi. Una conviviale e piacevole giornata di festa che ha tra l'altro dato la possibilità ai numerosi ospiti di visitare la prestigiosa Cantina Cà del Bosco.

Attiva fin dal 1977 la Vai è guidata dal vulcanico Armando Gilardi. Nasce come Srl in qualità di concessionaria di Renault Veicoli Industriali Spa allora importatore per l'Italia dei marchi Saviem e Berliet. È in questa re-

altà che inizia a prestare la sua collaborazione come giovane venditore Armando Gilardi che coglie l'opportunità prima di entrare in società con i titolari dell'azienda poi nel 1979 di rilevare totalmente la società, dimostrando quello spirito imprenditoriale che da allora, in qualità di Amministratore Unico, ha permesso alla società lombarda di perseguire il successo bruciando le tappe di una crescita costante. Nel 1998 la Vai diventa una Spa e proseguendo sulla strada di

un'evoluzione continua è arrivata oggi a essere un punto di riferimento per tutti gli operatori del trasporto nel nord della Lombardia.

“Con questa grande festa - racconta Armando Gilardi - ho voluto gratificare i clienti che hanno creduto in noi e nel nostro prodotto e anche i nuovi potenziali clienti Renault Trucks. Siamo qui in più di 200 persone e penso che la cosa sia anche per me gratificante”. Gli oltre 70 T consegnati o in consegna testi-

moniano più di tante parole che la nuova gamma Renault Trucks piace e convince, al punto da riuscire a conquistare nuovi clienti provenienti da altri brand. “I nuovi clienti - spiega Gilardi - apprezzano della nuova gamma la silenziosità, la cura nei dettagli, il cambio automatico robotizzato che è il più valido sul mercato, e la potenza del motore soprattutto ai bassi regimi che è quella che permette di registrare ottimi livelli di consumo”. I buoni risultati non devono fare però abbassare la guardia di fronte alle complesse sfide di un mercato ancora in profonda difficoltà. Qual è dunque il bilancio della Vai? Risponde Gilardi: “Ormai non sono più i vecchi tempi, mi riferisco in particolare

ROBERTO STERZA: “I CLIENTI SONO PARTNER A CUI VOGLIAMO ESSERE SEMPRE PIÙ VICINI”

Anche Roberto Sterza, Direttore marketing e comunicazione di Renault Trucks Italia, esprime tutta la sua soddisfazione per la riuscita della giornata evento della Vai. “Il senso di una giornata come questa va inquadrato sotto diversi punti di vista - ammette - oltre al coinvolgimento di un importante concessionario della rete Renault Trucks Italia come la Vai di Brivio è evidente la preziosa occasione per concretizzare un'ulteriore azione di promozione della conoscenza e dell'immagine della nuova gamma Renault Trucks. Che significato hanno dunque questi eventi per Renault Trucks? “Occorre tener presente che alla base di tutto c'è la nostra strategia di vicinanza ai clienti, che sono nostri partner - spiega Sterza - Ciò vuol dire dare spazio anche allo spirito informale e di relazione umana: si parla certamente di lavoro, di business, ma senza dimenticare che è anche bello ritrovarsi insieme per festeggiare, parlare, brindare ai programmi futuri. In questa particolare occasione, l'evento organizzato dalla Vai di Brivio è stato principalmente dedicato ai trasportatori della provincia di Bergamo e delle zone limitrofe. Il messaggio forte che abbiamo voluto lanciare è che le più gran-

di aziende di trasporto della provincia scelgono Renault Trucks”. Tra i molti rappresentanti aziendali presenti a Erbusco ci sono quelli di parecchie nuove aziende che prima non erano clienti Renault Trucks e ora hanno scelto la nuova gamma. “Certamente - conferma Roberto Sterza - ci sono tante nuove aziende di rilevanza nazionale che hanno scelto per la prima volta di provare la gamma T e questo ci onora e soprattutto ci rende confidenti che una volta provato il mezzo diventeranno clienti Renault Trucks al 100 per cento”.

Il Direttore marketing e comunicazione di Renault Trucks Italia riflette anche sulle particolari motivazioni che hanno spinto queste grandi aziende a prendere in considerazione l'acquisto nuova gamma della Losanga. Questa la sua valutazione: “In particolare farei riferimento a ciò che esprime il nostro slogan di lancio: ‘Il mio camion è un centro di profitto’; questo vuol dire poter contare su una soluzione di trasporto che sia la più redditizia possibile ma che nel contempo non rinunci a mantenere molto elevata la soddisfazione degli autisti e che si presenta con un prodotto con il massimo della tecnologia”.



PAOLO SIMONCELLI: "È COME SE MARCO FOSSE QUI CON NOI"

Marco Simoncelli sarà presente nei paddock dei campionati di motociclismo Moto3 e preGP: il suo spirito sarà ben rappresentato dalla gigantografia che campeggia sul semirimorchio agganciato al Renault Trucks T del team Sic 58 Squadra Corse, che il padre Paolo Simoncelli ha intitolato alla memoria del figlio tragicamente scomparso a 24 anni il 23 ottobre 2011 durante la gara di MotoGP sul circuito malese di Sepang. Paolo Simoncelli aveva più di un motivo per essere presente alla giornata evento della Vai: "In primo luogo per una questione di profondo affetto e amicizia verso Armando Gilardi che è stato tra i primi sponsor di Marco. Mi ricordo di quando una volta a cena io e Marco eravamo venuti da lui per chiedergli un supporto: Armando ha allungato un milione di lire sottobanco e ha detto a Marco: 'Tieni questi intanto. Poi dopo ci pensiamo'. Così ha iniziato a sostenerci".

L'anima sportiva di Marco Simoncelli continua ora a "guidare" i quattro giovani piloti del team Sic 58 Squadra Corse. "Nel momento in cui ho creato la squadra corse, all'inizio ci siamo posti il problema di come avremmo sop-



portato emotivamente la nuova impresa. È andata bene, la mamma e la sorella di Marco sono tornate a guardare le corse e questo mi ha dato la forza di andare avanti. Quest'anno sono coinvolti 4 piloti, due che corrono completamente gratis e due che danno un piccolo supporto: a loro voglio dare la possibilità di dimostrare quanto valgono e di arrivare in alto. Venire qui era dunque indispensabile: il camion del team l'ho chiesto subito ad Armando. Essere qui mi fa piacere e spero gli porti un po' di aiuto anche a lui".

La foto di Marco è ben visibile anche a grande distanza: non poteva essere diversamente. "L'ho sempre voluta - dice Paolo Simoncelli - e per realizzare la gigantografia ho coinvolto il designer storico di Marco che si è sempre impegnato per caschi e moto. Siamo soddisfatti perché sembra che Marco sia qui con noi. E questa è una cosa bellissima".

alle annate 2004, 2005 e 2006, quando si vendevano circa 400 veicoli nuovi e 300 usati. Oggi riuscire a sbarcare il lunario, non licenziare personale, far dei numeri e stare in piedi è un vantaggio enorme. Finora siamo riusciti ad andare avanti, lavorando anche 20 ore al giorno se serve, speriamo di continuare così".

E sull'andamento dell'anno in

corso difficile fare previsioni, quel che è certo che bisogna lavorare sodo. "In realtà - ammette Armando Gilardi - entro in ufficio alle 7 del mattino e vengo via non prima delle 22; non ho tempo di guardare come gira il mondo perché ho il tempo solo per rendermi conto della mia realtà. Con i mezzi che abbiamo venduto in questi momenti di

forte crisi non posso che dire di essere molto soddisfatto. Sento amici e colleghi che hanno altri marchi e stanno facendo una fatica enorme a tirare avanti: anche noi facciamo fatica ma avendo fatto questi numeri ci troviamo forse davanti a tanti altri marchi, magari anche nazionali. Abbiamo venduto veicoli della gamma T a importanti aziende di rilevanza nazionale, come la Italtrans, che ha un parco di oltre 500 mezzi, e da noi ne ha acquistati 6-7, la Nicoli, presso la quale siamo riusciti a entrare, oppure la Pe.Tra di Bergamo, la Dolci e la Novati Fratelli. A queste due ultime aziende abbiamo consegnato 10 veicoli ciascuna. Siamo riusciti a entrare in tantissime aziende che non avevano Renault, non penso perché siamo bravi noi ma perché il prodotto è realmente valido".

Ospite d'eccezione a Erbusco Paolo Simoncelli, papà del mitico campione di motociclismo Marco "Super Sic", morto tragicamente in un incidente di gara nel 2011. Vecchio amico di Armando Gilardi, che è stato tra i primi sponsor di Marco ed è un grande appassionato di motoci-



Armando Gilardi, titolare della concessionaria Renault Trucks Vai



All'evento organizzato dalla concessionaria Renault Trucks Vai hanno partecipato importanti clienti.

clismo, Paolo Simoncelli ha creato il nuovo team Sic 58 Squadra Corse, intitolato proprio a Marco. Porta in pista i giovani con un autoarticolato trainato da un trattore Renault Trucks T 460 gommato Continental e dotato tra l'altro di spettacolari cerchi Alcoa, messo a disposizione proprio dalla Vai e che ha esordito nel paddock del Mugello il 5 e 6 aprile. E anche Marco Simoncelli è presente nei paddock dei campionati di motociclismo Moto3 e preGP: è possibile vederlo in una gigantografia sul semirimorchio, come prezioso viatico per i quattro giovanissimi piloti che Paolo Simoncelli, nel nome del ricordo del figlio, supporta nelle loro ambizioni agonistiche: Kevin Sabatucci, Mattia Casadei, Toni Arbolino e Nicodemo Maturro. Il più "vecchio" è Nicodemo, nato il 1° giugno 1996, mentre il più giovane è Toni, nato il 2 Agosto 2000. "L'idea di creare questa squadra è sorta due anni fa, quando Kevin mi telefonò dicendo che aveva conosciuto Marco al Gran Premio di Misano, dove correva nella categoria MiniGP - spiega Paolo Simoncelli - Nacque subito una fortissima simpatia, che mi spinse a tornare nel mondo delle gare motociclistiche. All'inizio non ero sicuro di potercela fare dal punto di vista emo-

tivo, ma poi tutto è cominciato a scorrere naturalmente, grazie anche al sostegno di Aldo Drudi e Fausto Gresini".

L'esordio della squadra è avvenuto lo scorso anno con due piloti, Casadei e Sabatucci, e ora parte una nuova avventura con quattro giovani: Sabatucci e Arbolino guidano due Honda RS125GP nel torneo preGP (riservato ai giovani dai 13 ai 16 anni), mentre Casadei e Maturro inforcano due FTR Honda M313 nella gara Moto3 (che nel 2012 ha sostituito il Mondiale 125). La crescita della squadra ha richiesto una logistica delle gare più complessa, che ha portato all'introduzione di un autoarticolato per il paddock. Il semirimorchio è suddiviso tra una parte preponderante dedicata al trasporto delle moto e all'officina e una parte anteriore usata come ufficio e ricevimento.

"Quando cercavamo sponsor per Marco nel Motomondiale 125, nel 2002 - ricorda Paolo Simoncelli - un amico mi fece conoscere Armando che, senza esitare, mise mano al portafoglio e continuò a sostenerci anche negli anni successivi. È stato quindi naturale che, dovendo acquistare un nuovo camion, la prima persona che ho sentito è stato Armando. E ora ecco questo spettacolare trattore pronto ad affronta-

re i circuiti dei due campionati". Il nuovo autoarticolato è il primo passo di un percorso che potrà portare il team Sic 58 Squadra Corse fino alla MotoGP, obiettivo che Simoncelli si è posto nel 2016. "Intendiamo costruire gradualmente la struttura che ci porterà alla massima serie e questo camion è l'elemento fondamentale. In futuro potremmo affiancarlo una struttura dedicata all'ospitalità. Ma ora ci concentriamo sulle prossime gare".

Il nuovo trattore è stato consegnato a Paolo Simoncelli da Armando Gilardi e dall'Amministratore Unico di Renault Trucks Italia, Stefano Ciccone, che ha commentato: "Vendere è un lavoro impegnativo e talvolta difficile, ma che può essere allietato da momenti molto emozionanti, come in questo caso in cui lavoro e passione s'integrano perfettamente. Tutto lo staff di Renault Trucks Italia è orgoglioso che Paolo Simoncelli abbia scelto la nostra nuova ammiraglia per portare nei circuiti le giovani promesse del motociclismo e l'immagine di un campione che vive ancora nei cuori di migliaia di fan. Grazie anche ad Armando Gilardi della concessionaria Vai che proprio unendo passione e lavoro ha saputo mettere insieme moto e camion in questa indimenticabile giornata".

STEFANO CICCONE: "I TRASPORTATORI RICONOSCONO UN'IMMAGINE DA PREMIUM BRAND"

All'evento organizzato a Erbusco non poteva mancare Stefano Ciccone, Amministratore Unico di Renault Trucks Italia. Dalla sue parole, traspare evidente la soddisfazione per i risultati già raggiunti dalla nuova gamma sul mercato italiano. A lui chiediamo innanzitutto di esprimerci le sue emozioni per l'intensa giornata lecchese. "Grandi emozioni - ci dice sorridendo - Qualche mese fa abbiamo lanciato il nuovo veicolo e da quel momento era tutto da vedere nel concreto cosa sarebbe successo. Oggi posso dire che non siamo qui a lanciare il nuovo camion ma a vedere in faccia i primi clienti che l'hanno comprato. Un bel risultato. E i clienti sono davvero tanti. E anche qualitativamente significativi perché vengono da altri marchi e quindi ci riconoscono un'immagine di premium brand. A tutto questo si somma l'impatto emotivo perché il team corse di Paolo Simoncelli ci ha fatto un enorme regalo scegliendo un nostro truck". Su quali possano essere le motivazioni che spingono i nuovi clienti ad acquistare la nuova gamma Renault Trucks, Stefano Ciccone risponde che "le motivazioni sono le stesse che spingono qualisia-

si cliente: da una parte la qualità del prodotto e l'efficiente Total Cost of Ownership, dall'altra la vicinanza sul territorio e la prossimità dei nostri concessionari, soprattutto in questa zona, che rende un preventivo Renault Trucks un passaggio obbligato. E una volta che si ha un preventivo e si è effettuata una prova su strada il cliente è quasi convinto". Solo la Vai ha consegnato o sta per consegnare oltre 70 veicoli. Un risultato importante che va inquadrato a livello nazionale.

"A livello nazionale sta andando bene considerando il mercato totale - spiega il numero uno di Renault Trucks Italia - Ci stiamo prendendo le nostre soddisfazioni, abbiamo una lista ordini che è quasi il doppio rispetto allo scorso anno e di settimana in settimana vediamo che il trend è in crescita. Se Armando Gilardi ha consuntivato da solo 70 veicoli, vuol dire che ha fatto quasi l'1 per cento del mercato, solo lui". Cosa dobbiamo dunque attenderci da Renault Trucks per l'intero 2014? A questa domanda Stefano Ciccone risponde che "l'obiettivo che ci siamo posti è di un migliaio di veicoli, ma se le cose continuano così potremmo anche vederlo in alto".



Stefano Ciccone, Amministratore Unico di Renault Trucks Italia, e Paolo Simoncelli.



FABIO BASILICO
BOMPORTO

Il metano convince sempre di più gli operatori dei trasporti e della logistica. Come la Havi Logistics di Bomporto (Mo) a cui lo scorso gennaio sono stati consegnati tre trattori Scania Euro 6 alimentati a gas naturale. Italscania e Havi Logistics hanno presentato in aprile i primi positivi risultati del progetto "Gas Truck": dopo decine di migliaia di chilometri percorsi sia in ambito urbano che regionale principalmente per impieghi dedicati alla distribuzione alimentare, l'azienda emiliana si dichiara pienamente soddisfatta del rendimento dei tre P340 LA4X2MNA.

"Conosciamo il prodotto Scania da molto tempo, grazie al solido rapporto intessuto con la concessionaria C.S.A. di Anzola nell'Emilia, ma questi veicoli con propulsori a gas metano rappresentano un ulteriore progresso per la nostra azienda - ha dichiarato Daniele Celere, Transport Manager di Havi Logistics Italia - Siamo assolutamente soddisfatti dell'economia operativa e dei consumi, che ci consentono di contenere in maniera davvero importante i costi legati al carburante, senza penalizzare l'operatività dei mezzi. Siamo poi particolarmente fieri di annoverare nella nostra flotta i primi trattori Euro 6 alimentati a gas metano in Europa. Grazie al progetto 'Gas Truck' avviato con Scania abbiamo a disposizione veicoli innovativi e tec-

nologicamente all'avanguardia, che ci permettono di ridurre ulteriormente l'impatto ambientale, un aspetto al quale Havi Logistics è da sempre molto sensibile. Anche per questo motivo abbiamo intenzione di acquistare a breve altri veicoli Scania alimentati a gas metano".

Paolo Carri, Direttore Pre-Sales & Marketing di Italscania, ha rafforzato il concetto espresso dal Transport Manager di Havi: "Siamo orgogliosi

di poter affermare che le prestazioni dei nostri mezzi con motori a gas metano Euro 6 li rendono una valida alternativa per diverse applicazioni. Una guidabilità così vicina a quella dei nostri diesel rappresenta un fatto inedito, che ci consente di cogliere appieno i vantaggi legati ai costi operativi e i benefici che derivano dalle emissioni sensibilmente ridotte. A questo proposito, tengo a ricordare l'estrema silenziosità dei mezzi, cosa particolarmente

ITALSCANIA

Gas Truck promosso a pieni voti

DOPO TRE MESI E DECINE DI MIGLIAIA DI CHILOMETRI PERCORSI IN AMBITO URBANO E REGIONALE NELLA DISTRIBUZIONE ALIMENTARE, LA HAVI LOGISTICS DI BOMPORTO (MO) ESPRIME MASSIMA SODDISFAZIONE PER L'UTILIZZO DEI TRE TRATTORI SCANIA EURO 6 ALIMENTATI A GAS NATURALE.

apprezzata quando si circola nei centri urbani. Il basso impatto ambientale, oltre alla massima disponibilità dei veicoli di Havi Logistics, sono garantiti anche dal Contratto di Assistenza: la manutenzione dei mezzi viene effettuata presso la nostra rete di officine autorizzate, che si avvalgono dell'operato di tecnici specializzati e utilizzano ricambi e lubrificanti Scania". Havi Logistics fa parte dell'americano Havi Group LP e ne costituisce uno

dei tre pilastri, accanto a Havi Global Solutions e The Marketing Store. In Europa, Havi Logistics annovera ben 60 centri di distribuzione, è in continua espansione ed è partner logistico dei maggiori brand della ristorazione collettiva.

Il rapporto tra Scania e Havi affonda le radici nel tempo. Le due aziende sono tra l'altro accomunate dalla costante attenzione all'ambiente, come dimostra appunto la consegna dei veicoli a metano. "Nel re-

cente passato - ha spiegato Paolo Carri - Havi Logistics Italia ha prediletto i veicoli Scania alimentati a biodiesel per via del loro basso impatto ambientale. La collaborazione fra i due brand prosegue e si rafforza con la scelta dei nostri propulsori a gas di ultima generazione, che garantiscono una guidabilità molto vicina a quella dei motori diesel e un'autonomia di tutto rispetto, ma sono caratterizzati da emissioni ben inferiori agli stessi Euro 6 a gasolio e da una rumorosità drasticamente ridotta". L'importanza strategica della mission ambientalista di Havi Logistics è stata sottolineata da Daniele Celere: "Havi Logistics fa parte di un gruppo multinazionale che è perfettamente consapevole dell'impatto del proprio business sull'ambiente e proprio per questo cerchiamo costantemente soluzioni che ci aiutino a preservare il mondo nel quale viviamo e lavoriamo. Il progetto 'Gas Truck' come quello del biodiesel rientrano all'interno di un programma mondiale denominato ESL (Efficient and Sustainable Logistics) promosso dal Gruppo e volto a ridurre l'impatto ambientale derivante dall'attività svolta dall'azienda, portando al tempo stesso savings economici. Spinti anche da questa motivazione, la nostra flotta annovera da sempre veicoli Scania, all'avanguardia dal punto di vista tecnologico e con una particolare attenzione all'ambiente, come i nuovi mezzi Euro 6 a gas".



Consegnato dalla Scania Milano di Lainate

"IL TRASPORTO" SCEGLIE UN TRE ASSI

Dai bus ai mezzi da trasporto rifiuti, quello in corso è un anno di importanti consegne per la Casa di Sordetalje. Un tre assi da 440 cv è stato consegnato all'azienda "Il Trasporto", leader nel settore dello smaltimento rifiuti con sede a Perego, nella Brianza lecchese. Il veicolo, un G 440 LB6x2*4 MNA, carrozzato con gru Marchesi e ribaltabile Agazzi Container, sarà adibito al trasporto di rifiuti cartacei, verde e legno.

L'attività dell'azienda si estende anche ad altre tipologie di rifiuti so-

lidi urbani e industriali, incluse apparecchiature quali elettrodomestici, monitor, computer e apparecchi radiotelevisivi. "Il Trasporto" è, inoltre, l'azienda responsabile della gestione dell'inceneritore di Valmadrera, in provincia di Lecco.

La consegna è motivo di soddisfazione per la concessionaria Scania Milano di Lainate. "Il cliente - afferma Stefano Defant, neo Direttore di Scania Milano - possiede una flotta multimarca nella quale mancava però il marchio Scania già da alcuni anni. Abbiamo la certezza

di aver fornito al signor Bonanomi, titolare dell'azienda brianzola, un veicolo all'altezza delle sue aspettative in termini di affidabilità operativa e di consumi contenuti. Benché l'azienda sia dotata di un'officina molto ben attrezzata, che pre-

sta assistenza ai mezzi e all'attrezzatura dell'intera flotta, il signor Bonanomi ha mostrato un notevole interesse per il Contratto di Manutenzione che noi gli abbiamo proposto e per il quale si appoggerà alla rete di officine autorizzate Scania che gravitano nella sua area operativa".

La cerimonia di consegna del veicolo, svoltasi presso la sede di Scania Milano, è avvenuta in un contesto particolarmente prestigioso che ha visto la presenza di Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania, Bengt Thorsson, Executive Regional Director di Scania, nonché di una folta rappresentanza di Amministratori delegati provenienti da tutta Europa. Un'altra interessante tappa dell'attività di Scania Milano.



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

LINO SINARI
CATANIA

Se il buon giorno si vede dal mattino, la primavera sbocciata a Catania è di buon auspicio per il futuro dell'autotrasporto siciliano e dell'intera Italia. Un'inezione di ottimismo: è questo in estrema sintesi il senso dell'incontro che il 23 marzo il distributore Renault Trucks per la Sicilia Mavi ha organizzato nella sua sede di Catania, dove sono stati ospitati un gran numero di autotrasportatori e autisti per festeggiare l'arrivo della bella stagione con la nuova gamma di veicoli industriali della Losanga. Hanno partecipato alla piacevole giornata conviviale diverse centinaia di persone provenienti da tutta l'isola, mostrando così un segnale positivo per l'intero set-

tore.

Il 22 marzo, nell'impianto catanese della Mavi si è inoltre svolta la prima selezione italiana dell'Optifuel Challenge, la competizione di Renault Trucks per gli autisti incentrata sul risparmio di carburante. Una ventina di autisti e titolari d'impresa siciliani hanno guidato tre autoarticolati Renault Trucks T su un percorso di circa cinquanta chilometri, con lo scopo di consumare la minor quantità di gasolio. La classifica è stata stilata utilizzando i dati provenienti da Infomax che, oltre a calcolare con precisione i consumi, valuta anche lo stile di guida e la velocità media. Dalla competizione siciliana, è uscito vincitore un concorrente che si confronterà con gli altri tre che vinceranno le selezioni di Roma, Verona e

Milano nella finale italiana. I primi due classificati rappresenteranno l'Italia alla finale europea, che si svolgerà a Lione il prossimo autunno.

Sull'ampio piazzale della Mavi, alle porte di Catania, c'era una rappresentanza dell'intera gamma dei nuovi veicoli industriali del costruttore francese: erano infatti esposti a semicerchio un autotelaio della gamma D per la distribuzione, diversi trattori della gamma stradale T e un mezzo d'opera della gamma K per cava-cantiere. Gli ospiti della concessionaria siciliana hanno così potuto analizzare da vicino le numerose innovazioni e naturalmente provare i veicoli.

L'evento è stato intitolato alla primavera non solo per una coincidenza temporale ma anche come augurio per la ripresa

RENAULT TRUCKS

Primavera del trasporto a Catania



MAVI, DISTRIBUTORE RENAULT TRUCKS PER LA SICILIA, HA OSPITATO UN GRAN NUMERO DI AUTOTRASPORTATORI E AUTISTI NELLA SEDE DI CATANIA PER FESTEggiARE L'ARRIVO DELLA PRIMAVERA CON LA NUOVA GAMMA DI VEICOLI INDUSTRIALI DELLA LOSANGA. HANNO PARTECIPATO ALL'EVENTO DIVERSE CENTINAIA DI PERSONE PROVENIENTI DA TUTTA L'ISOLA, MOSTRANDO COSÌ UN SEGNALE POSITIVO PER L'INTERO SETTORE.

dell'autotrasporto italiano. Lo ha spiegato chiaramente Mario Madonia, Amministratore della Mavi: "Con questo incontro vogliamo trasmettere agli autotrasportatori siciliani, in concomitanza con il programma di lancio della nuova gamma Renault Trucks, la positività della nostra azienda, che collabora con la Losanga da quarant'anni. Questa giornata di festa consente sia di approfondire gli aspetti tecnici dei veicoli sia di trascorrere una domenica di svago con la propria famiglia".

Vicinanza al cliente: è questo il motto di Mario Madonia: "L'obiettivo che ci siamo preposti con questa giornata - ci ha detto - era quello di stare molto attenti e vicini alle istanze dei nostri clienti, mostrando loro una grande capacità di ascolto e la disponibilità a offrire soluzioni di trasporto confacenti alle mutate esigenze del mercato. Perché la competitività e l'esigenza di dover strutturare le aziende per trovare quelle nicchie di valore per il trasporto e diventare così società strutturate

con una grande redditività, creano una necessità da parte delle aziende distributrici di non limitarsi soltanto all'offerta di prodotto ma di proporre un'offerta di prodotto e servizio integrale che dia ai clienti la possibilità di essere soddisfatti del lavoro e la certezza dei costi".

In concomitanza con la presentazione della nuova gamma Renault Trucks, Mario Madonia, da buon osservatore, si è soffermato a valutare le reazioni dei clienti. "Ho notato grande attenzione e curiosità per l'impegno

COSA DICONO I TRASPORTATORI

GAETANO NICOLOSI: "CON RENAULT TRUCKS PER CONFERMARCI TOP PLAYER DEL SUD ITALIA"

Originario di Nicolosi, paesino a 15 km da Catania, 40 anni, sposato e padre di due figli, Gaetano Nicolosi è titolare insieme al fratello Giovanni e alla sorella Vera della Nicolosi Trasporti, azienda catanese che ha sempre tratto forza da una grande tradizione familiare nel settore. "Mio padre Sebastiano, scomparso nel 2006 - ha raccontato Gaetano Nicolosi - con grande umiltà e caparbietà ha avviato questa attività negli anni Sessanta. In realtà, il nostro è un Gruppo attivo in dodici settori diversi, potevano anche non continuare l'attività di trasporto. Lo abbiamo fatto con passione seguendo le orme di nostro padre che al trasporto è sempre rimasto legato. Siamo quindi particolarmente orgogliosi di far crescere questa attività. Oggi siamo un top player nel Sud Italia: sede

a Catania, filiali a Salerno, Napoli, Anagni, Parma, Forlì, Genova, 180 dipendenti, 150 tra trattori e motrici, 600 rimorchi. Operiamo principalmente con clienti multinazionali. Stiamo puntando a far crescere l'azienda con i valori che nostro padre ci ha trasmesso, non viviamo per lavorare ma lavoriamo per vivere.

Come è costituito il vostro parco veicoli? Che marche ci sono?

"Ieri la faceva da padrone Daf, oggi la maggioranza la detiene Iveco. Abbiamo anche veicoli MAN e Mercedes-Benz. Nel dettaglio, contiamo su una sessantina di Daf, una ventina di Mercedes, una quindicina di MAN, qualche Scania e Volvo. In gamma abbiamo anche qualche Renault. Con la Losanga abbiamo avviato una trattativa qualche

mese fa per 20 macchine della vecchia serie. Purtroppo per loro la cosa non è andata in porto: noi avevamo stringenti esigenze di veicoli, loro non erano ancora pronti con la nuova gamma; quindi abbiamo ampliato la flotta con altre venti unità Iveco. Oggi però stiamo programmando di testare 5 unità della nuova gamma Renault. Noi ci occupiamo sia di tratte nazionali che internazionali, abbiamo una struttura operativa a Malta, usufruiamo di un autoparco con raccordo ferroviario a Catania di 100mila metri quadrati, sempre a Catania disponiamo di una struttura coperta di 35mila mq".

Che sensazione le ha dato la nuova gamma pesante Renault Trucks?

"L'ho trovata innovativa, con una linea prettamente europea,



Gaetano Nicolosi, qui ripreso con il figlio Sebastiano, è un operatore del trasporto che ha saputo imprimere alla propria azienda criteri di gestione manageriale che sono alla base del successo e della crescita.

adatta alle lunghe percorrenze, comfort elevato per l'autista, un'aerodinamica molto importan-

te. Un ottimo prodotto: conosco tra l'altro gli interessanti dati sui consumi. Come ho già detto, abbiamo in previsione di testare cinque veicoli che potremmo poi decidere di acquisire. Nel 2014 vogliamo infatti ampliare la flotta di 20-30 macchine, che significano 25-35 posti di lavoro, dal momento che abbiamo la gestione macchine interna, compreso lavaggio, officina, carrozzeria. Tranne i rigorosi tagliandi che le Case madri impongono. Abbiamo provato in passato ad acquistare pacchetti di manutenzione inclusi ma non ci siamo trovati in base alle nostre esigenze aziendali. La manutenzione programmata viene però scelta per le macchine che lavorano per noi nel Nord Italia".

Quali sono i vostri programmi futuri?

"Siamo in trattativa per rileva-

re nel Nord Italia un'azienda pari alle nostre dimensioni di fatturato. Vogliamo crescere, non delocalizzare, mantenere l'occupazione prettamente italiana, non vendere, garantire un posto di lavoro. Abbiamo autisti che hanno anche 30 anni di servizio, quindi con ottima fedeltà: a detta loro, siamo l'unica azienda del Sud a rispettare le ore di guida. Non per niente abbiamo creato strutture satellite sparse nella Penisola per fare staffette e riuscire a garantire un tempo di resa accettabile per il committente (lavoriamo soprattutto prodotti alimentari) e tutelare il massimo rispetto sia del lavoratore che del committente.

Che fatturato consuntivate?

"Abbiamo chiuso il 2013 con 30 milioni di euro, in crescita del 20 per cento. Già a gennaio di quest'anno abbiamo segnato un

INTERVISTA

ARMIN RIECK: "VOITH TURBO AL FIANCO DI RENAULT TRUCKS PER LA GUIDA RAZIONALE ED ECONOMICA"

A Catania era presente in rappresentanza di Voith Turbo Armin Rieck, responsabile del settore strada di Voith Turbo Italia. "Voith Turbo - ha spiegato Rieck - è partner ufficiale a livello internazionale del Renault Optifuel Challenge e ci sono accordi tra Renault Francia e Voith Germania per presentarci insieme in tutta Europa dove vengono organizzate le tappe del Challenge. Il rallentatore Voith aiuta a risparmiare ed è partner attivo nella guida razionale, perché rende la guida più sicura, tranquilla e nello stesso tempo aumenta la velocità commerciale. Andando più veloce, riduco i consumi: sembra un paradosso ma è realtà grazie al nostro prodotto".

Una collaborazione tra due partner che credono in una mission ben precisa: la guida razionale e il contenimento dei consumi. "Renault Trucks -ha proseguito Armin Rieck - è per Voith un partner importante. Questa cooperazione ha preso il volo da tre anni e i ri-



sultati ci danno ragione sul fatto che questa collaborazione è significativa sia per Renault Trucks che per Voith. In Italia Renault è il costruttore con la quota più alta dei nostri retarder sui veicoli pesanti. Ora aspettiamo le prime indicazioni di quota per quanto riguarda la nuova gamma. Con la quale ci aspettiamo risultati ancora migliori. I dati sui consumi già ci dicono che sono più promettenti rispetto alla gamma precedente. I progettisti Voith hanno fatto altrettante modifiche per integrarsi in maniera sempre più evolutiva nella catena cinematica Renault".

La formazione continua è alla base della guida razionale. "Questo è per noi un punto molto importante - ha confermato Rieck - conoscere nuove realtà, nuove aziende di trasporto, ma anche avere la possibilità di stare vicino agli autisti che lavorano con il camion e il rallentatore è molto utile per fidelizzare la scelta del retarder Voith.

messo in atto da Renault Trucks con la nuova gamma per la riduzione dei consumi. Il risparmio del 5-6 per cento sulla nuova gamma T attira la curiosità dei clienti che necessitano di acquistare veicoli che abbattano i costi di manutenzione e permettano di evitare di tenere in flotta veicoli troppo vetusti con costi di manutenzione straordinari non gestibili. Ho anche registrato attenzione e curiosità per le soluzioni tecnologiche che Renault ha implementato nella nuova gamma

e grande attenzione per il design. La maggioranza dei trasportatori presenti qui a Catania ha dato un giudizio lusinghiero sul design della nuova gamma. In più, mi piace sottolineare il clima della giornata e il calore delle persone venute da tutta la Sicilia che hanno accettato il nostro invito perché hanno colto lo spirito che ho voluto trasmettere loro: verso coloro che vogliono fare questo mestiere, occorre lavorare insieme per trovare le soluzioni di trasporto adeguate per

superare la crisi economica".

A tre anni dall'inaugurazione della nuova sede Mavi, Madonia ha tracciato un bilancio dell'attività svolta: "Quando abbiamo inaugurato la nuova sede eravamo convinti che la crisi fosse quasi cessata. Invece, il tunnel è molto più lungo e ci ha colto tutti di sorpresa nell'intero comparto. I risultati di mercato si sono affievoliti rispetto alle performance già in calo degli anni precedenti. Tutte le aziende distributrici hanno risentito del

colpo. Il fatto che io abbia invece mantenuto fede ai contratti con i miei collaboratori e ai miei clienti per continuare con grande passione a investire in questo mestiere ci darà preziose opportunità per il futuro. L'inaugurazione di tre anni fa ha un preciso obiettivo: essere punto di riferimento per i trasporti siciliani, soprattutto per la Sicilia orientale. Essendo Palermo sempre meno strategica come hub distribuzione ed essendoci la distribuzione merci sbilanciata verso

Catania, questo impianto ha assunto un ruolo strategico che ci accredita come centro di assistenza di qualità. Siamo puntando molto sulla riqualificazione professionale dei nostri tecnici perché in linea con quella che è la dotazione tecnologica della nuova gamma possiamo fornire un prodotto di qualità e rendere efficiente la manutenzione riducendo tempi e costi".

Sul futuro Mario Madonia è ottimista: "C'è grande voglia da parte delle aziende di trasporto di ascoltare di nuovo proposte di acquisto - il suo commento - Dopo due anni in cui la maggioranza delle aziende erano più propense a vendere per ridurre il parco veicolare, oggi parlano di acquistare, in pochi casi per incrementare la flotta, per la maggior parte per sostituire il parco veicolare esistente, dal momento che si rendono conto che per portare avanti le loro aziende non possono permettersi costi d'esercizio elevatissimi con costi di manutenzione non programmati".

La fiducia nel futuro è una prassi irrinunciabile: "Faccio un appello a tutti i miei colleghi del settore distributivo - ha dichiarato Mario Madonia - dobbiamo essere fiduciosi che questa nostra attività debba continuare a essere consulenziale e professionale a sostegno dell'autotrasporto perché i costruttori possono sicuramente vendere ma i distributori e i riparatori hanno un approccio diverso ai clienti e il cliente ha bisogno del nostro mestiere e della nostra professionalità. Quindi dico ai miei colleghi di continuare a credere con passione nel mestiere che facciamo. L'autotrasporto è la spina dorsale della nostra economia. Per la qualità della vita di tutti noi cittadini nessuno di noi vuole rinunciare alla possibilità di acquistare merci e servizi secondo il principio di prossimità; in Italia la reperibilità di merci e servizi è legata al trasporto su gomma".

Da ultimo, Mario Madonia ha voluto lanciare un messaggio anche ai politici e agli amministratori della cosa pubblica: "Oggi, in una situazione così complessa dell'economia italiana in stagnazione che però deve sottostare ai parametri europei sottoscritti ed è quindi difficile rilanciare l'economia indipendentemente da quelli che sono gli sforamenti del deficit di bi-

lancio nazionale, dico ai politici di avere una grande attenzione nei confronti dell'autotrasporto e quindi di trovare risorse mirate per quelle aziende che riescono a mantenere fede agli impegni nei confronti dei propri collaboratori e committenti e riescono a competere in maniera assolutamente legale".

Al termine della giornata, Madonia ha tracciato un bilancio positivo: "Abbiamo rilevato un aumento della disponibilità degli operatori verso il rinnovo e l'ampliamento della flotta e speriamo, ovviamente, che ciò possa concretarsi presto in un incremento dei contratti". La festa è durata per l'intera giornata del 23 marzo e ha compreso anche un momento conviviale, incentrato sulla degustazione di prodotti tipici dell'enogastronomia siciliana. All'incontro ha partecipato anche l'Amministratore Unico di Renault Trucks Italia, Stefano Ciccone, che ha confermato il clima di ottimismo: "L'elevata partecipazione degli autotrasportatori siciliani è un buon auspicio non solo per la nostra marca, ma anche per l'intero settore dell'autotrasporto. Siamo contenti di iniziare l'anno in questo clima nella sede della Mavi, che è una concessionaria esemplare non solamente per Renault Trucks, ma per l'intero panorama italiano della vendita e assistenza dei veicoli industriali. Questa realtà comprende le necessità sia dei clienti sia del produttore e le soddisfa nel miglior modo possibile, ponendo l'accento sulla copertura del territorio e sulla qualità del servizio offerto agli operatori".

L'incontro di primavera della Mavi rientra nell'ampio programma di porte aperte organizzato da Renault Trucks Italia, che ha toccato l'intera Penisola con eventi e prove su strada attuati in collaborazione con i distributori autorizzati. "Questa serie di manifestazioni è stata un successo oltre le nostre aspettative - ha commentato Ciccone - In questi mesi, oltre duemila persone hanno provato su strada i nostri modelli e abbiamo ricevuto risposte sempre positive, provenienti anche da numerosi titolari d'aziende e autisti che utilizzano modelli di altre marche. Anche questo evento rappresenta un'ulteriore iniezione di ottimismo di cui l'intero comparto dell'autotrasporto ha bisogno".



Stefano Ciccone, Amministratore Unico di Renault Trucks Italia



Mario Madonia, Amministratore della Mavi

35 per cento in più. L'obiettivo per il 2014 è di arrivare al 30 per cento in più, senza considerare eventuali acquisizioni che abbiamo in seria valutazione. Nel Nord Europa vediamo operare flotte molto importanti: può verificarsi la stessa tendenza anche in Sicilia, per un discorso di territorialità e le possibilità offerte dalle autostrade del mare. Oggi del resto c'è moria di aziende per i fattori che conosciamo: noi ci occupiamo di prodotti di un settore come l'alimentare che non subisce contraccolpi negativi per il semplice fatto che le persone devono pur sempre mangiare, il trend è quindi in crescita. Vediamo che qui in Sicilia operano piccole e importanti aziende. Due anni fa avevamo valutato l'ipotesi di usufruire dei servizi dell'ex padroncino come trazione scartata per esigenze aziendali, garantendo sempre un posto di lavoro diretto".

LUIGI NICOSIA: "NEGLI ULTIMI SEI ANNI IL MAGGIOR SVILUPPO"

C'è crisi e ci sono opportunità. Non è infatti detto che la congiuntura negativa porti con sé solo conseguenze economiche negative. Ci sono aziende che sono cresciute e hanno saputo cogliere le opportunità di sviluppare il loro business. Come la DN Logistica di Catania, di cui è amministratore unico Luigi Nicosia. DN Logistica nasce nel 2002 per iniziativa del padre di Luigi come erede dell'azienda di trasporti da lui fondata nel 1957, con sede a Enna e successivo trasferimento a Catania nel 1969. "Io ho preso in mano le redini della società nel 2003 - ci ha raccontato Luigi Nicosia - Oggi la nostra azienda si è trasformata, non facciamo più trasporti ma ci occupiamo di logistica, abbiamo più di 60 trattori, 600 semirimorchi, 300 casse mobili, abbiamo inaugurato il 18 maggio 2013 il primo interporto privato della Sicilia, qui a Catania. Una struttura che conta 55mila metri quadrati di spazio con 400 metri di binari privati dove scarichiamo circa due treni al giorno di merci provenienti dal Nord Italia. La maggior parte della merce è destinata alla grande distribuzione, alimentari soprattutto. Abbiamo diversi clienti importanti come Acqua minerale San Benedetto, che conta per circa il 40 per cento del fatturato, poi San Pellegrino, Coca-cola, Parmalat, Granarolo, Eridania, Gruppo Eni e

tanti altri".

Che possibilità di sviluppo ci sono per la vostra azienda?

"Stiamo puntando al raddoppio del binario ferroviario in un altro sito, abbiamo intrapreso un grosso contratto con Mondo Convenienza che opera nel settore della grande distribuzione mobili, stiamo trattando, anche se siamo solo allo stadio embrionale, un grosso progetto di deposito e logistica con circa 20mila mq di coperto".

In questo periodo di crisi come vi siete comportati?

"Devo dire la verità: siamo in controtendenza perché la crisi del settore che sta toccando le aziende non strutturate, da noi sta portando benefici perché abbiamo molta richiesta di servizi. Negli ultimi sei anni abbiamo avuto il maggior sviluppo della storia della nostra azienda. Siamo cresciuti di anno in anno, dal 10 al 15 per cento all'anno, se il fatturato 2008 era sotto i 10 milioni di euro, quello dell'intero Gruppo nel 2013 è arrivato a 30 milioni, tenendo conto anche della nostra azienda immobiliare. L'obiettivo 2014 è arrivare a consuntivare 38-39 milioni di euro. Il Gruppo ha 140 dipendenti, a cui si aggiunge l'indotto che lavora con noi

fatto di padroncini e trazionisti e che conta altre 60 unità. L'azienda è familiare, io e le mie due sorelle Sonia e Lorena possediamo ciascuno una quota del 33 per cento".

Quale il segreto del successo?

"Avere avuto un'educazione particolare da parte di mio padre che ci ha tenuto sempre uniti. Io ho fatto anche l'autista e mio padre mi ha fatto iniziare a lavorare in azienda a 14 anni come lavagista dei camion".



Luigi Nicosia insieme alla signora Loredana.

AUTOCLIMA

Gli impianti torinesi varcano l'Oceano

EMANUELE GALIMBERTI
CAMBIANO

Guardare alle domande del mercato per confezionare su misura il prodotto ideale a ogni tipo di cliente e sviluppare e produrre impianti per i consumatori finali, ultimo anello della catena dell'after-market. È la missione di Autoclimate, azienda di Cambiano, alle porte di Torino, che per il secondo anno consecutivo ha varcato l'Oceano Atlantico per partecipare all'edizione 2014 del MATS (Mid-America Trucking Show), Salone tenutosi nello spazio espositivo di Louisville, nel Kentucky.

Poiché la legislazione dei vari Stati Americani è molto feroce sulle restrizioni del funzionamento del motore quando un veicolo è in fase di carico o scarico, o in sosta, gli Usa sono il mercato di maggior sviluppo dei cosiddetti Parking-Cooler. Diverse le soluzioni sviluppate in loco, ma soprattutto molto



più elevate sono le prestazioni richieste a questo tipo di prodotti, se comparate a quante invece sono le necessità o i desi-

deri degli utenti europei, soprattutto considerando anche il volume medio delle cabine dei truck americani. Per questa ra-

gione Autoclimate ha esposto al MATS Fresco 6000, risposta sviluppata per questo particolare genere di esigenza che viene

da oltre Oceano. Nello stand, inoltre, è stato proposto per la prima volta ai visitatori locali il nuovo condizionatore portatile U-Go!, che ha suscitato un interesse oltre ogni aspettativa. Tutti i Parking Cooler della linea Fresco 6000 e U-Go! esposti erano sviluppati a 12 V per soddisfare l'alimentazione dei truck americani.

Uno degli scopi principali per la riconferma della presenza al MATS anche nel 2014 è stato per Autoclimate quello di allacciare rapporti con potenziali clienti che possano farsi carico

alla linea di prodotti Modula. "La parola stessa - ha specificato Mirella Serra - chiarisce che si tratta di componenti della climatizzazione modulari, da combinare secondo la necessità dell'utente". Modula è un condizionatore compatto a tetto che non ha bisogno di compressore sul motore, ma funziona tramite un proprio motore elettrico o - a scelta - un motore idraulico. Modula sono anche dei componenti di condizionamento che - sfruttando la stessa potenzialità elettrica o idraulica - possono essere installati come impianto

AL SALONE DI LOUISVILLE L'AZIENDA DI CAMBIANO HA ESPOSTO LA LINEA FRESCO 6000 E IL NUOVO CONDIZIONATORE PORTATILE U-GO!

della promozione e distribuzione di questi prodotti. "Gli incontri - ci ha detto Mirella Serra, Marketing & Communication Manager di Autoclimate - sono stati fruttuosi, potendo allacciare collaborazioni con almeno due distributori che si divideranno inizialmente il mercato e la tipologia dei prodotti. Alcuni U-Go! sono attualmente compagni di viaggio di camionisti americani che sono chiamati a valutarne soddisfazione, gradimento e performance per poterci restituire le risposte necessarie per aprire la strada alle vendite negli Usa in tempi brevissimi".

E siccome da cosa nasce cosa, l'occasione è stata propizia anche per avviare un rapporto di collaborazione con un distributore specializzato in prodotti heavy che si è molto interessato

di climatizzazione di tipo split su diverse tipologie di macchine movimento terra o macchine di intervento speciale.

Autoclimate è nata negli Anni Cinquanta grazie all'intraprendenza di alcuni giovani tecnici che ha portato alla sperimentazione e realizzazione di impianti di condizionamento. Nel 1963 l'inaugurazione della prima vera sede societaria a Beinascio, nel Torinese. L'attuale sede di Cambiano è stata inaugurata nel 2003, in uno stabilimento flessibile e funzionale disposto su un'area di 25 mila mq. Grazie a costanti e puntuali aumenti di fatturato la crescita aziendale progredisce, ponendo oggi Autoclimate in una posizione di leadership nel proprio settore, al passo con i più moderni modelli di sviluppo industriale europei.

 **AUTOCLIMA**



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 Autoclimate, leggero e facile da installare su più mezzi del tuo parco veicoli.

LA LINEA FRESCO: I TUOI CONDIZIONATORI DA PARCHEGGIO.

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

VOITH TURBO ITALIA

L'innovazione industriale secondo Gardner Denver

PRESENTE ALLA 48ESIMA EDIZIONE DI VINITALY A VERONA CON UNO STAND ALLESTITO IN COLLABORAZIONE CON IL PARTNER STORICO CMP ITALIA, VOITH TURBO ITALIA HA PRESENTATO AL FOLTO PUBBLICO DEL SALONE INTERNAZIONALE DEL VINO E DEI DISTILLATI I PRODOTTI DI GARDNER DENVER, AZIENDA INGLESE SPECIALIZZATA IN SISTEMI E SOLUZIONI PER IL TRASPORTO E L'INDUSTRIA DI CUI VOITH È DISTRIBUTORE UFFICIALE IN ITALIA.

PAOLO ALTIERI
VERONA

L'evoluzione è parte integrante del Dna di Voith Turbo Italia. Già rinomata come fornitrice leader di sistemi di trasmissione e frenatura per industria, ferrovia, strada e marina, l'azienda di Reggio Emilia, tra le prime filiali della divisione Turbo della multinazionale tedesca, ha deciso di investire sul marchio Gardner Denver, azienda inglese specializzata in sistemi e soluzioni per l'industria e i trasporti di cui Voith Italia è da un anno distributore ufficiale nel nostro paese. La prima uscita pubblica di Voith Turbo Italia e di Gardner Denver è stata in occasione della 48esima edizione di Vinitaly, il Salone internazionale del vino e dei distillati che si è tenuto a Veronafiere dal 6 al 9 aprile. Lo stand Voith, allestito in collaborazione con il partner storico CMP Italia, centro assistenza Voith per il Triveneto con sede a Galliera Veneta (Pd), ha offerto al pubblico della kermesse veronese l'opportunità di vedere da vicino le pompe e i compressori per l'industria realizzati dall'azienda di Bradford.

“È iniziata per noi una nuova sfida - dice Michele Meneghetti, responsabile commerciale di CMP Italia, dove, al fianco del padre Giancarlo, operano anche gli altri figli Riccardo, Cristina e Gloria - Lavoriamo prettamente sul veicolo industriale ma, vista l'opportunità offerta da Gardner Denver, che viene importata da Voith Italia, con cui collaboriamo dal 1982 come centro assistenza autorizzato, abbiamo pensato di buttarci nel mondo dello stazionario, quindi dell'industria alimentare, della plastica e della chimica. Lavorando con Voith importiamo i prodotti Gardner Denver, ovvero compressori a palette o a lobi e pompe a lobi o a palette

da applicare in ambito veicoli industriali o nell'industria. Per quanto riguarda il camion, il compressore serve per scaricare dalla cisterna il materiale alimentare o chimico che vi è contenuto utilizzando la pompa e il compressore a palette oppure il compressore a lobi per polveri e plastica. Per l'altro tipo di utilizzo, quello di ambito industriale, sull'alimentare può essere utilizzato nelle aziende produttrici per esempio di cioccolato, olio di oliva, vino, succhi di frutta”.

Sul perché Voith Italia abbia deciso di ampliare il raggio d'azione del marchio Gardner Denver interviene Armin Rieck, responsabile del settore strada di Voith Turbo Italia: “Era un prodotto commercializzato da Voith ma non integrato nella di-

visione strada. L'integrazione è avvenuta l'estate scorsa e successivamente è nata l'idea di proporlo in un settore come quello rappresentato al Vinitaly dove i soldi non sono il punto più importante perché ci sono: siamo quindi venuti a Verona a presentarci e a trovare una nuova clientela, quella per esempio che può utilizzare queste pompe in maniera stazionaria nelle cantine. Noi come Voith siamo il distributore ufficiale in Italia, abbiamo un collegamento diretto con casa madre in Inghilterra e vogliamo ampliare la nostra offerta di prodotti Gardner Denver”.

A Michele Meneghetti chiediamo di spiegarci sinteticamente il funzionamento di questa tipologia di prodotti: “Viene applicato un motore elettrico

con regolatore di giri alla pompa o al compressore e mediante dei tubi di entrata o uscita viene fatto carico e scarico di materiale oppure travaso da un contenitore a un altro”.

“Sono solo i primi quattro mesi che ci siamo addentrati nel settore - aggiunge - e abbiamo già avuto delle richieste da parte di clienti per le prime pompe con motore elettrico. Speriamo quindi nel futuro. Il Vinitaly rappresenta un'ottima occasione di contatto visto che fin dai primi momenti abbiamo registrato tre contatti con aziende, tra cui un'acetaria. Le aziende interessate sono diverse, da quelle che producono cioccolato, a quelle che si occupano di succhi di frutta, olio di oliva, aziende che trasportano liquidi o semi-solidi come i concentra-

ti. E naturalmente le aziende vinicole. Sui costi, possiamo dire che si può partire con la pompa nuda da 5mila a 6.200-6.300 euro, poi logicamente con l'assemblato arriviamo intorno ai 12mila euro”.

Il primo partner Voith per l'Italia nel business Gardner Denver è la CMP Italia. Una mossa strategica, visto il profondo legame dell'officina padovana con la filiale italiana della multinazionale tedesca. “Abbiamo condotto un sondaggio tra le aziende interessate e sono in grado di impegnarsi su questo prodotto di nicchia - dice ancora Armin Rieck - e attualmente collaboriamo oltre che con CMP Italia anche con altre tre strutture. CMP è il partner più forte su questo prodotto e lo dimostra la collaborazione

ruolo di primo piano attiene alla storica collaborazione con Voith. “Mio padre ha avviato i primi contatti agli inizi degli anni Ottanta - conferma Michele Meneghetti - perché un nostro cliente aveva visto un rallentatore Voith montato su dei veicoli per il trasporto di legname. All'epoca si trattava di qualcosa di innovativo, visto che in tanti utilizzavano il rallentatore elettromagnetico che aveva però l'handicap del peso. Mio padre si è recato a Reggio Emilia e ha bussato alla porta chiedendo se era possibile fare qualcosa. All'inizio, siccome Voith aveva già un responsabile di zona, non erano logicamente molto interessati. Però siamo riusciti ad acquistare il primo rallentatore e da lì è iniziata la collaborazione. A metà degli



La pompa in acciaio inox per prodotti alimentari e chimici STP20.

che si è concretizzata al Vinitaly. Senza contare che CMP è un partner storico Voith, hanno una grande voglia di fare che è di buon auspicio per superare il clima di pessimismo che si respira in giro a causa della crisi. Basta venire al Vinitaly per ricevere una buona iniezione di ottimismo e di fiducia sul futuro dell'economia. Il nostro impegno è assicurato: così come siamo professionisti nel proporre i classici prodotti Voith cerchiamo di far del nostro meglio per far conoscere e proporre i nuovi prodotti Gardner Denver al pubblico”.

CMP Italia Srl nasce nel 1980 per iniziativa di tre soci, Giancarlo Meneghetti, Lucio Poggiana e Angelo Cappozzo, tre meccanici che aprono l'officina a Galliera Veneta. Nel 1996 l'attività viene diversificata: nasce CMP Veneta mentre in CMP Italia rimane solo la famiglia Meneghetti. “Siamo in 15 persone, compresi mio padre, il sottoscritto e i miei tre fratelli - spiega Michele - Abbiamo sempre lavorato nel mondo del veicolo industriale e attualmente il nostro core business è rappresentato dai prodotti Voith, ZF e appunto Gardner Denver. Abbiamo una struttura di 2mila metri quadrati coperti e circa 10mila mq di piazzale”.

Nella storia di CMP Italia un

anni Novanta eravamo ormai affermati come officina autorizzata Voith per il Triveneto come lo siamo oggi che gestiamo Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige. Abbiamo sempre avuto un ottimo rapporto con Voith Italia e ci occupiamo anche dell'assistenza del cambio automatico Voith montato su autobus urbani ed extraurbani, lavorando con diverse aziende di trasporto pubblico nel territorio di nostra competenza”. In questi anni di crisi, CMP Italia ha reagito nel modo più saggio, “cercando di dare un servizio più veloce ed efficiente al cliente e di avere sempre il prezzo giusto. Questo perché purtroppo il trasporto vive una fase molto particolare. Noi, almeno per quanto riguarda il lavoro che non è mai mancato, non abbiamo sofferto gravi rallentamenti. Ci siamo difesi anche spaziando in altri settori che non sia quello prettamente della riparazione, che è un po' diminuita. Abbiamo cercato di diversificare, come ad esempio, con Gardner Denver, di cui abbiamo già registrato vendite ma che vogliamo proporre a sempre più potenziali clienti non solo del nostro territorio ma di tutta Italia. Sia noi che Voith Italia crediamo molto nella partnership con Gardner Denver”.



Michele Meneghetti (a sinistra) e suo padre Giancarlo, titolari di CMP Italia, insieme ad Armin Rieck.

PRODOTTI ALL'AVANGUARDIA, EFFICIENTI E SICURI DAL PUNTO DI VISTA DELLA PULIZIA

COMPRESSORI E POMPE CHE ASSOLVONO A COMPITI IMPORTANTI

La gamma Gardner Denver è specializzata e articolata. Vengono proposti prodotti d'avanguardia molto concorrenziali. Un esempio è il compressore a palette GD150, superleggero, compatto, ad aria priva d'olio, progettato specificatamente per lo scarico a

pressione di liquidi alimentari, chimici, solventi, acidi, alcalini, bitumi caldi, resine e altro. Utilizzando questo tipo di compressore per scaricare i liquidi, il principale vantaggio è che il prodotto non rientra in contatto con la macchina, eliminando di conseguenza i problemi di compatibilità tra i liquidi e i componenti della macchina.

La compattezza del compressore permette che lo stesso venga montato facilmente all'interno del telaio e su tutti i veicoli, tramite presa di forza. Con un albero a doppia sporgenza, senso di rotazione orario e antiorario, il GD150 può essere installato e orientato in tre modi diversi permettendo la massima flessibilità di montaggio. La pompa in acciaio inossidabile per prodotti alimentari e chimici

STP20 ha cuscinetti esterni ed è indicata per il carico e lo scarico di una grande varietà di liquidi e fluidi viscosi (dall'acqua al semi-solido) per i quali è necessaria una protezione contro la corrosione e la contaminazione. La STP20 dalla struttura compatta e adatta al telaio di tutti i veicoli, è progettata per il trasferimento di prodotto alimentare o chimici dalle autocisterne.

Il modello versatile offre diverse opzioni di tenute e una velocità di montaggio/smontaggio con tenute di carico frontali che permettono una facile pulizia e manutenzione. I rotori a tre lobi sincronizzati assicurano erogazioni prive di contaminazioni con portata fino a 1.060 litri/min. I rotori e il design della bocca di aspirazione assicurano un flusso silenzioso e privo di impulsi.



ALLISON TRANSMISSION

Flotte produttive e risparmiuose

URBANO LANZA
INDIANAPOLIS

Sulle strade americane sono ormai tutt'altro che una rarità i camion Freightliner con livrea Allison. E nel futuro lo saranno sempre di più e trasmetteranno l'idea di veicoli

efficienti, produttivi e risparmi. Grazie a un nuovo, importante accordo tra le due aziende, il nuovo pacchetto Allison FuelSense, che garantisce risparmi sui consumi e maggiore produttività, equipaggerà tutti i veicoli commerciali medi Freightliner.

Durante il Work Truck Show di Indianapolis, Allison Transmission ha annunciato il lancio di FuelSense, nuovo sistema per migliorare i consumi che consente di risparmiare fino al 20 per cento di combustibile. Le funzioni di FuelSense regolano automatica-

mente i cambi marcia e la coppia, massimizzando l'efficienza della trasmissione in base al carico, alla pendenza e ai cicli di lavoro, senza sacrificare i vantaggi Allison che le flotte già conoscono e apprezzano, come le prestazioni superiori e la Continuous Po-

wer Technology. "Dal 2005 - ha affermato Michael Headly, Senior Vice President Global marketing, Sales and Service di Allison Transmission - i prezzi del combustibile sono quasi raddoppiati e i proprietari di flotta hanno bisogno di soluzioni adeguate al cambiamento. Vogliono un risparmio di combustibile, senza dover rinunciare alle prestazioni e alla produttività della flotta. Con FuelSense, Allison offre il meglio per entrambe le esigenze".

FuelSense è caratterizzato da comandi intelligenti di quinta generazione (gestione

management di Freightliner ha rivelato che sarà il primo costruttore a offrire FuelSense sul mercato nord-americano dei camion medi e che l'opzione sarà disponibile a fine 2014 su telaio M2 allestito con trasmissioni Allison Serie 2000 e 3000. "Siamo orgogliosi - ha affermato Mary Aufdemberg, Direttore Marketing di prodotto di Freightliner - di essere i primi a offrire questa soluzione innovativa ai clienti. I trasportatori si aspettano molto dai nostri camion, e di conseguenza i nostri standard sono molto alti. La collaborazione con

FREIGHTLINER È IL PRIMO COSTRUTTORE IN NORD AMERICA A RENDERE DISPONIBILE IL NUOVO SISTEMA FUELSENSE SUI VEICOLI COMMERCIALI MEDI.

dell'accelerazione e inclinometro di precisione), tecnologia EcoCal per mantenere i giri motore sempre al livello di massima efficienza, Dynamic Shift Sensing che individua automaticamente le condizioni per effettuare cambi marcia a bassi giri motore e Neutral At Stop, per risparmiare combustibile e ridurre le emissioni a veicolo fermo.

In seguito a simulazioni e test su strada, che hanno fatto registrare la riduzione dei consumi fino al 20 per cento, le funzioni FuelSense erano già state integrate nella trasmissione TC10 di Allison per trattori stradali. Durante l'annuncio congiunto, il ma-

Allison per noi è importante ed entrambi ci impegniamo per massimizzare le prestazioni dei veicoli commerciali e i profitti delle imprese che dipendono da loro".

Secondo Lou Gilbert, Direttore Marketing Nord America e Global Brand Development di Allison, "le trasmissioni automatiche Allison sono già estremamente produttive. FuelSense porta quell'efficienza a un nuovo livello grazie a una tecnologia di risparmio combustibile davvero efficace che, adattando le sue funzioni alle condizioni di guida, offre una riduzione dei consumi effettiva e dimostrata".

Cambi Automatici Allison. Efficienza nei consumi e maggiore produttività.

Una soluzione efficiente per sfruttare al meglio le proprie risorse nelle missioni urbane.

Trazione continua anche durante i cambi marcia per consumi ottimizzati e consegne puntuali.

Il convertitore di coppia per uno spunto maggiore ed una manovrabilità impareggiabile.

Minori sollecitazioni della meccanica del veicolo per l'abbattimento dei costi di manutenzione.



OTTIENI DI PIU' CON MENO



PER INFORMAZIONI: ALLISON TRANSMISSION EUROPE B.V.
CORSO G. LANZA, 100 10133 TORINO

TEL.: 011 5363160 FAX: 011 5363164

Allison
Transmission

www.allisontransmission.com

VEGA EDITRICE

IL MONDO
DEI TRASPORTI

ANNUARIO
Trucks & Vans

2014

Sesta edizione

Per informazioni rivolgersi a:

Vega Editrice - Via Ramazzotti, 20 - 20900 Monza (MI)

Tel. +39 039.493101 - Fax +39 039.493103 - info@vegaeditrice.it



MERCEDÉS-BENZ

L'evoluzione della monovolume

PROVA SU STRADA DELLA NUOVA CLASSE V, VERA E PROPRIA BERLINA PER UN MASSIMO DI OTTO PERSONE CHE RIDEFINISCE IL CONCETTO DI MONOVOLUME CONIUGANDO, CON RIUSCITI CRITERI AUTOMOBILISTICI, FUNZIONALITÀ, COMFORT, STILE ED ELEGANZA. GIÀ ORDINABILE A UN PREZZO DI LISTINO CHE PARTE DA 35MILA EURO, CON CONSEGNE AL VIA DAL PROSSIMO MESE DI GIUGNO, CLASSE V È DISPONIBILE IN TRE ALLESTIMENTI.

FABIO BASILICO
AMBURGO

Secondo quanto ha riferito Dieter Zetsche, Presidente del Consiglio direttivo di Daimler AG e responsabile della divisione Mercedes-Benz Cars, "con la nuova Classe V abbiamo arricchito la già prestigiosa gamma di autovetture Mercedes-Benz di una berlina per un massimo di otto persone". E in effetti, ridefinendo il concetto di monovolume, la Casa di Stoccarda ha fatto compiere alla Classe V un evidente salto evolutivo in termini automobilistici, coniugando funzionalità, comfort, stile ed eleganza. La cosa è evidente fin dal primo sguardo: la Classe V, oltre a essere dichiaratamente un membro di diritto della famiglia di autovetture della Stella, si presenta con un look dal forte impatto visivo. A cominciare dall'imponente e insieme elegante frontale per proseguire sulla vista laterale e concludere con il caratteristico posteriore con portellone. Una caratteristica che qualifica il livello premium della Classe V è la disponibilità a richiesta della tecnolo-



L'abitacolo della Classe V è un riuscito mix di eleganza, funzionalità e tecnologia avanzata.

gia Led per i gruppi ottici. Saliti a bordo, ci accoglie un'atmosfera alta di gamma che lascia

pochi dubbi sul fatto che la Classe V sia in grado di garantire viaggi all'insegna del massi-

mo comfort. I materiali sono pregiati e morbidi al tatto, i colori armonici e ben abbinati, la

AGILITY SELECT E AGILITY CONTROL NELLA DOTAZIONE DELLA CLASSE V

MASSIMA AGILITÀ NELLA MASSIMA SICUREZZA

Un altro primato della Classe V all'interno del segmento di appartenenza è l'Agility Select che in abbinamento al cambio automatico consente di aumentare il già notevole piacere di guida secondo il proprio gusto personale. Lo abbiamo testato e i risultati non sono mancati: premendo l'apposito pulsante, il driver può scegliere tra quattro programmi di marcia, optando per uno stile di guida economico, confortevole, sportivo o manuale. Per una sicurezza di marcia ottimale, l'assetto Agility Control con sistema di

sospensioni selettive che si adatta alla consistenza del fondo stradale e l'Adaptive Esp di ultimissima generazione con numerose funzioni di assistenza, sono sistemi innovativi davvero unici nella categoria.

Grazie all'assetto Agility Control, con uno stile di guida normale e sollecitazioni ridotte sugli ammortizzatori, la capacità di smorzamento si riduce automaticamente, con effetti positivi sul comfort di marcia e senza ripercussioni sulla sicurezza. Viceversa, in presenza di sollecitazioni elevate, viene attivata la massima forza di smorzamento, in modo da stabilizzare efficacemente la vettura. In definitiva, la Classe V regala una sensazione di guida equilibrata, da grande stradista. Un risultato a cui contribuisce anche il preciso e nel contempo morbido servosterzo elettromeccanico che opera in funzione della velocità.

raffinatezza è un tratto distintivo così come la sensazione di trovarsi in un abitacolo di classe superiore. La plancia portastrumenti ha una forma dinamica ed è suddivisa in due parti, separate da un inserto tridimensionale che crea un effetto ottico di grande ampiezza. Piccoli e grandi dettagli fanno la differenza, come il display centrale sospeso sulla plancia, il volante multifunzione con 12 tasti e la leva del cambio Direct Select con comandi al volante per il cambio automatico e il touchpad con il quale si controllano tutte le funzioni telematiche come in uno smartphone, tramite comandi gestuali o per immissione di caratteri e simboli. La dotazione di serie prevede quattro sedili singoli Comfort per i sedili posteriori con braccioli ripartiti su due file. In alternativa ai sedili singoli, per entrambe le file sono disponibi-

dei tre livelli di potenza in cui viene offerto il moderno turbodiesel da 2.1 litri: 100 kW/136 cv, 120 kW/163 cv e 140 kW/190 cv. Il propulsore ha confermato la buona reputazione che si è già guadagnato sotto il cofano di quasi tutti i modelli Mercedes-Benz, dalla Classe A fino alla Classe S. Per l'impiego a bordo della monovolume tedesca è stato perfezionato: i tecnici di Stoccarda hanno puntato soprattutto a coniugare l'erogazione di potenza di un sei cilindri con l'efficienza di un quattro cilindri. La bontà dell'operazione la si riscontra proprio con il modello V 250 BlueTEC da 190 cv, che per potenza è sullo stesso livello del precedente V6 3 litri ma in quanto a consumi (6 litri/100 km) fa un notevole passo in avanti arrivando a registrarne fino al 28 per cento in meno. Inoltre, è conforme alla normativa Euro 6



li una panca a due posti con schienale in due parti ribaltabili singolarmente e una panca a tre posti con schienale in tre parti. Qui, il sedile esterno destro può essere ribaltato in avanti o smontato separatamente. Ma c'è anche da dire che l'intera panca è ribaltabile per creare spazio per i bagagli voluminosi. E a proposito di bagagli, la Classe V presenta una novità unica nel segmento delle monovolume: il lunotto apribile indipendentemente dal portellone posteriore. E per chi lo desidera, è anche possibile dormire a bordo della Classe V: basta equipaggiare equipaggiare l'ultima fila di sedili con una panca a tre posti in versione cuccetta Comfort. Appurato che di in tema di spazio la Classe V non lesina su nulla, il successivo esame è naturalmente quello della guida. Prima di parlare delle performanti motorizzazioni, occorre accennare agli 11 sistemi di assistenza alla guida basati su moderne telecamere e sensori radar e a ultrasuoni, già introdotti sulle nuove Classe E e Classe S con il nome di "Mercedes-Benz Intelligent Drive". Di serie c'è il sistema di assistenza in presenza di vento laterale e l'Attention Assist, che è in grado di allertare il guidatore stanco o distratto. A richiesta sono inoltre disponibili altri nove sistemi di assistenza, dal Park Assist al Collision Prevention Assist, dal riconoscimento automatico dei segnali stradali con funzione di allerta marcia in controsenso al sistema di assistenza abbaglianti adattivi o all'Intelligent Light System con tecnica interamente Led. La maggior parte di questi sistemi di assistenza fanno per la prima volta la loro apparizione in questo segmento.

Abbiamo avuto l'occasione di provare la Classe V equipaggiata con la versione di punta

grazie alla tecnologia BlueTEC. Di serie la V 250 BlueTEC è dotata di cambio automatico 7G-Tronic Plus, che in virtù dei sette rapporti a disposizione, riesce a regolare con ancor maggior precisione il regime del motore in funzione delle intenzioni del guidatore. Quando è richiesta la massima accelerazione (la velocità massima è di 206 km/h e lo scatto 0-100 km/h avviene in 9,1 secondi), il cambio mette a disposizione più trazione, mentre a velocità di crociera riduce il numero di giri per contenere i consumi. Va anche segnalato che i salti di regime più corti tra una marcia e l'altra rendono gli innesti ancora più impercettibili e confortevoli. Per la V 250 BlueTEC con cambio automatico di serie è prevista anche la funzione ECO start/stop, parte integrante del pacchetto BlueEFFICIENCY, disponibile in optional per i modelli V 200 CDI e V 220 CDI con cambio manuale a sei marce ECO Gear.

Ordinabile da questo mese a un prezzo di listino che parte da 35mila euro, con consegne al via da giugno, la Classe V si inserisce in un mercato che in Italia vale 7/8mila pezzi l'anno, di cui un migliaio si stima appannaggio della nuova arrivata. La monovolume tedesca è disponibile nei tre allestimenti Executive, Sport e Premium, con due varianti di passo (3.200 e 3.430 mm), tre lunghezze diverse (Compact da 4.895 mm, Long da 5.140 mm ed Extralong da 5.370 mm) e tre moderne motorizzazioni turbodiesel quattro cilindri in linea. E come ogni nuova Serie di vetture Mercedes-Benz, anche l'avventura della Classe V prende il via con una Edition 1 a produzione limitata. Il modello speciale monta il propulsore top di gamma da 190 cv e il cambio automatico 7G-tronic Plus.



Mercedes-Benz Sprinter, Vito e Citan. Una squadra di fuoriclasse.

Dalla piccola distribuzione cittadina a quella su lunga tratta, dai trasporti leggeri ai carichi maggiori: la gamma completa Mercedes-Benz veicoli commerciali offre una soluzione a ogni esigenza lavorativa. Grande efficienza, grande agilità e bassi consumi grazie alla tecnologia BlueEFFICIENCY. E con Adaptive ESP® di serie che regola la dinamica di marcia in funzione del carico, la sicurezza è assicurata per ogni trasporto.



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.



FIAT PROFESSIONAL

Ora e sempre Ducato!

ECCO IN ANTEPRIMA LA SESTA GENERAZIONE DEL MITICO DUCATO, CHE SARÀ PRESENTATA UFFICIALMENTE IL 12 MAGGIO PRESSO IL CENTRO SPERIMENTALE DI BALOCCO. PER L'ULTIMA EVOLUZIONE DEL BEST SELLER DI FIAT PROFESSIONAL UNA NUOVA TAPPA NELLA LUNGA AVVENTURA INIZIATA NEL 1981 E CHE HA FINORA REGISTRATO VENDITE PER OLTRE 2,6 MILIONI DI UNITÀ E IMPORTANTI RICONOSCIMENTI INTERNAZIONALI.

PIETRO VINCI
TORINO

Bello da vedere, con un design dinamico e moderno come si conviene ai veicoli commerciali di ultima generazione, ancora più funzionale e versatile di prima. Per Ducato inizia una nuova avventura, una delle tante che hanno contraddistinto la sua lunga storia, iniziata nel 1981. Quella che vi presentiamo in anteprima è la sesta generazione del celebre van Fiat Professional, l'ultima evoluzione di un autentico best seller che da 33 anni e le sue cinque generazioni precedenti miete riconoscimenti internazionali e trionfi commerciali testimoniati dagli oltre 2,6 milioni di esemplari venduti fino a oggi. La presentazione internazionale ufficiale si terrà il 12 maggio presso il Centro Sperimentale di Balocco (Vc).

La sesta generazione di Ducato nasce dallo sviluppo di tre linee guida: robustezza/affidabilità, efficienza/bassi costi di gestione e nuovi contenuti altamente tecnologici. Sono stati ovviamente confermati i punti di forza di un modello di successo. Punto di riferimento nella Regione EMEA (Europa, Middle East, Africa), nel corso degli anni Fiat Ducato ha valicato le frontiere europee per raggiungere Russia, America Latina, Medio Oriente e Australia. Attualmente, è commercializzato in più di 80 paesi, compreso il Nord America che da quest'anno lo vede protagonista con il marchio RAM. Dunque un veicolo "globale" che guiderà la crescita di Fiat Chry-

sler Automobiles nel settore dei veicoli commerciali leggeri.

Il nuovo stile degli esterni nasce da un "car design" all'avanguardia che, unito al concept di un vero veicolo commerciale leggero, trasmette un forte senso di dinamismo, sicurezza, qualità e robustezza. Ducato dunque sviluppa ulteriormente il concetto di "design abbinato alla funzionalità" che da sempre lo caratterizza. In particolare, tra le novità spiccano due diversi colori della griglia, piastra di protezione, nuovi cerchi da 16", nuovi proiettori con Led e paraurti anteriore in tre parti per ridurre i costi di riparazione.

All'interno, il nuovo Ducato propone tre ambienti denominati Classic, Tecno e Lounge, con livelli crescenti di raffinatezza ed eleganza e carat-



Tre linee guida della sesta generazione di Ducato: robustezza/affidabilità, efficienza/bassi costi di gestione e nuovi contenuti tecnologici.

terizzati da nuovi sedili che mantengono il livello di comfort al top di gamma e dal nuovo porta-bicchieri integrato nella console centrale. Tra l'altro, per primo Ducato porta nel segmento l'esclusivo Supporto Multifunzionale disponibile al centro di tutte le plance in gamma e utilizzabile con tutti i device quali smartphone, tablet oltre ai normali block notes.

All'avanguardia per prestazioni ed efficienza, il nuovo Ducato fa registrare le emissioni e i consumi di carburante più ridotti della categoria: fino a 5,8 litri/100 km e 158 g/km di CO₂. Il merito è delle innovative motorizzazioni MultiJet II Euro 5+: 2.0 MultiJet 115 cv e 280 Nm di coppia massima (cambio a 5 marce); 2.3 MultiJet 130 cv e 320 Nm (cambio a 6 marce); 2.3 MultiJet 150 cv e 350 Nm (cambio a 6 marce); 3.0 MultiJet 180 cv e 400 Nm (cambio a 6 marce). Sui motori MultiJet 2.3 e 3.0 è anche disponibile il cambio Comfort Matic, con impostazioni ottimizzate per adattarsi alle diverse condizioni di guida e missioni del veicolo.

Rispetto al modello precedente, le doti di affidabilità e robustezza sono state ulteriormente incrementate grazie al patrimonio tecnologico di Fiat Professional e all'esperienza maturata esportando e testando il modello Ducato in tutto il mondo, anche al di fuori dell'Unione Europea. Del resto, Ducato si rivolge oggi a un mercato globale e deve essere in grado di rispondere a una grande varietà di missioni, sempre più ardue,

migliorando robustezza e affidabilità grazie ai rinforzi sulla scocca e sulle chiusure, al comfort e alle prestazioni in frenata ottimizzate, ai miglioramenti apportati alla durata delle sospensioni e della frizione. Un esempio su tutti: il modello vanta il miglior peso totale a terra (fino a 4,4 tonnellate), quello sull'asse posteriore (fino a 2,5 tonnellate) e la portata (fino a 2,1 tonnellate per i furgoni) dell'intera categoria "ruote singole".

Nuovo Ducato fa un ulteriore passo avanti anche in termini di efficienza e costi di gestione, focalizzandosi sulla riduzione del peso in ordine di marcia e su una capacità di carico maggiorata: questo è stato ottenuto lavorando sui materiali e gli elementi impiegati - come ad esempio le speciali sospensioni posteriori in materiale composito - in associazione alla sempre più vasta e articolata gamma di propulsori, a conferma dell'apprezzata ed esclusiva strategia "one-mission - one engine" del modello di Fiat Professional.

Inoltre, Ducato si dimostra all'avanguardia anche per quanto riguarda l'offerta di contenuti tecnologici grazie a dispositivi di sicurezza e assistenza alla guida di ultima generazione, oltre al nuovo sistema di Infotainment. Su tutte le versioni è offerto di serie il sistema di controllo elettronico della stabilità (ESC) che è stato migliorato grazie al sistema antiribaltamento, per massimizzare il comfort e proteggere il carico da movimenti imprevisti, in associazione con il sistema di riconoscimento del carico (LAC), l'Hill Holder, il sistema anti-slittamento (ASR) e il sistema di assistenza elettronica alla frenata (EBA).

E per garantire una migliore manovrabilità del veicolo e incrementare il comfort di guida, sulle motorizzazioni MultiJet 2.3 e 3.0 sarà offerto di serie il Servotronic mentre, a richiesta, sono disponibili ulteriori ausili alla guida come il Traction+ (completo di sistema Hill Descent Control), il sistema di segnalazione superamento del limite corsia e il sistema di riconoscimento della segnaletica stradale. Novità importanti interessano anche l'infotainment: la sesta generazione di Ducato offre di serie la tecnologia Bluetooth e il lettore MP3 su tutte le radio disponibili, fino a raggiungere la versione top di gamma che include touchscreen a colori da 5", telecamera per retromarcia, navigazione integrata e riproduzione radio digitale (DAB).

Last but not least, la nuova ammiraglia di Fiat Professional offre la più ampia gamma a trazione anteriore del mercato: basti pensare che, combinando le diverse soluzioni di scocca, motore e meccanica, si raggiungono circa 10mila varianti per veicoli commerciali, trasporto persone e basi per conversioni. All'interno della gamma furgoni è possibile scegliere tra otto capienze diverse, che variano da 8 a 17 metri cubi e possono vantare la miglior efficienza della categoria. Nuovo Ducato sarà disponibile in 4 varianti di lunghezza e 3 varianti di altezza per i furgoni nonché 6 varianti di lunghezza per i cabinati.

TOYOTA

ProAce & friends



HILUX NON È PIÙ SOLO. TOYOTA GLI AFFIANCA ORA YARIS VAN, DERIVATA DELLA POPOLARE CITY CAR, E SOPRATTUTTO IL PROACE, VAN MEDIO CHE SI INSERISCE NEL SEGMENTO DEI VEICOLI COMMERCIALI DI MAGGIOR PESO IN ITALIA, QUELLO DA 2,5 A 3,5 TONNELLATE.

GUIDO PRINA
ROMA

Se prima c'era solo Hilux, ora Toyota ha un'intera famiglia di veicoli commerciali pronti a dare battaglia sul mercato italiano. Accanto allo storico pick-up, la Casa giapponese introduce Yaris Van, derivata della popolare city car, e soprattutto ProAce, furgone che va a inserirsi nel segmento di maggior peso, quello da 2,5 a 3,5 tonnellate. ProAce è nato dalla collaborazione con Ps Peugeot Citroën e viene prodotto in Francia nello stabilimento Sevel Nord di Valenciennes, dove venivano prodotti i fratelli Peugeot Expert, Citroën Jumpy e Fiat Scudo, figli della storica partnership tra Fiat e il Gruppo francese. Fiat Group Automobiles ha trasferito a fine 2012 a Ps la quota detenuta in Sevel Nord, dove venivano prodotte anche Citroën C8, Fiat Ulysse, Lancia Phedra e Peugeot 807. I giapponesi del colosso Toyota cercavano un partner per il settore dei veicoli commerciali leggeri in Europa e l'hanno trovato nei francesi di Peugeot-Citroën, già loro soci nel settore delle city-car di segmento A (Toyota Aygo, Peugeot 107 e Citroën C1, prodotte insieme nello stabilimento

comune di Kolin, nella Repubblica Ceca). L'accordo prevede che Ps produca i veicoli commerciali per conto della Toyota, che li commercializzerà con il proprio marchio. Ps e Toyota infatti avvieranno in seguito una collaborazione per la prossima generazione di veicoli commerciali e continueranno a lavorare insieme almeno fino al 2020.

ProAce si presenta con una gamma semplice e chiara, formata da due configurazioni, a passo corto (4.813 mm) e lungo (5.143 mm), e un'unica altezza (1.980 mm). La portata va da 10 a 12 quintali e il volume di carico è rispettivamente di 5 o 6 metri cubi, l'equivalente di un carico di due o tre pallet. ProAce è alimentato da un efficiente motore diesel due litri Common rail da 128 cv a 4.000 giri/min che fa registrare un consumo combinato di 15,6 km con un litro di gasolio. Toyota ha previsto due allestimenti - Active e Lounge - e una serie di interessanti equipaggiamenti e sistemi che agevolano e rendono più sicuro l'utilizzo del veicolo da lavoro. Tra questi il Toyota Traction Select di serie, unico nella categoria, che grazie alle molteplici impostazioni della trazione aiuta a mantenere il pieno con-

trollo del veicolo anche nelle situazioni più impegnative. Il listino parte da 21.270 euro (Iva esclusa) ma Toyota viene incontro ai clienti proponendo un prezzo di lancio vantaggioso di 15.100 euro con cinque anni di manutenzione ordinaria gratuita.

Con ProAce Toyota afferma la sua presenza sul mercato europeo dei van medi. Per la sua gamma di veicoli commerciali, Toyota sta rafforzando la rete dei BusinessPlus Center, che attualmente conta su 23 concessionari distribuiti sul territorio che diventeranno 25 entro fine 2014. Si tratta di centri d'eccellenza a disposizione di grandi aziende, noleggiatori e piccole imprese che necessitano di un veicolo commerciale. Oltre alla vendita sono garantite un'assistenza completa e la possibilità di usufruire di test drive per periodi estesi. I Toyota BusinessPlus Center offrono formule personalizzate di acquisto e noleggio, comprensive anche di pacchetti di manutenzione o sostituzione pneumatici. Durante gli interventi di manutenzione i clienti hanno la possibilità di utilizzare una vettura sostitutiva o in alternativa di usufruire dell'ospitalità della Business Lounge provvista di collega-

mento wi-fi per non interrompere la propria attività lavorativa.

Hilux intanto si è profondamente rinnovato dal punto di vista tecnologico ed estetico e si presenta sul mercato in una veste ancora più performante. Il pick-up è proposto con due motorizzazioni diesel - 2.5 da 144 cv e 3.0 da 171 cv - in configurazione Double Cab, Extra Cab

Touch2 con schermo touch screen e back camera nonché finiture interne di livello superiore. Grazie alla trazione delle quattro ruote motrici Hilux può affrontare con facilità qualsiasi pendenza, anche la più scoscesa: il differenziale anteriore a disconnessione automatica ADD di Hilux consente di passare da 2 a 4 ruote motrici e viceversa anche durante la mar-



ProAce si presenta con una gamma semplice e chiara. La portata va da 10 a 12 q, il volume è di 5 o 6 mc.



Il popolare Hilux si è profondamente rinnovato dal punto di vista tecnologico ed estetico.

cia; Il differenziale posteriore autobloccante, di tipo a slittamento limitato LSD, distribuisce la coppia tra le ruote dell'asse posteriore, ottimizzando la trazione su percorsi sdruciolevoli. È infatti in grado di rilevare se una delle ruote sta perdendo aderenza, distribuendo di conseguenza la coppia necessaria alla ruota in presa, così da garantire sempre la massima trazione. La gamma Hilux è proposta con due motorizzazioni turbodiesel: l'unità 2.5 D-4D da 144 cv è disponibile unicamente con cambio manuale a cinque marce, la D-4D da 3 litri eroga 171 cv e può essere accoppiata non solo al cambio manuale ma anche al cambio automatico a cinque rapporti. Articolata la proposta di modelli: il Double Cab è la scelta ideale per chi cerca una grande capacità di carico, l'Extra Cab è la versione di Hilux che oltrepassa ogni limite anche in fatto

di capacità di carico. C'è poi la Single Cab, disponibile sia nella versione Pick-up che in quella Chassis & Cab (ideale per le esigenze di allestimento): grazie al suo generoso piano di carico, addirittura 2.315 mm di lunghezza utile, e alla eccezionale portata massima. Completano l'offerta Hilux le due opzioni di allestimento, il raffinato Active e il lussuoso Style. Il listino prezzi, Iva esclusa, parte da 15.000 euro.

Viene invece offerta a partire da una base di 10.200 euro (sempre Iva esclusa) la Yaris Van cinque porte e due posti, la derivata commerciale della celebre city car che, con un volume di carico di ben 986 litri, non mancherà di suscitare interesse tra artigiani e piccoli imprenditori. La proposta prevede due allestimenti Van e Van Active e due motorizzazioni performanti: il benzina 1.0 VVT-i, tre cilindri in linea da 51 kW/69 cv, e il diesel 1.4 D-4D, quattro cilindri in linea da 66 kW/90 cv. Il primo è accoppiato a un cambio manuale a cinque rapporti mentre per il secondo c'è a disposizione un manuale a sei rapporti. Nel ciclo combinato Yaris Van registra un consumo di carburante di 19,6 km con un litro di benzina nel caso del propulsore da 1 litro e di 23,8 km con un litro di gasolio nel caso del motore 1.4. La velocità massima arriva a un massimo di 175 km/h mentre il risultato migliore per quanto riguarda l'accelerazione 0-100 km/h è quello di 10,8 secondi. Yaris Van è un veicolo commerciale con un carico di soluzioni innovative per far marciare spedito il business, con ben 3 anni di garanzia

in tasca. Il pianale in ABS permette di avere un vano di carico facilmente lavabile; pianale che è all'altezza della soglia di carico e quindi facilmente accessibile. Inoltre, Yaris Van consente l'accesso al vano di carico anche dalle porte posteriori, facilitando le operazioni di carico e scarico. La paratia tubolare protegge i due passeggeri dal carico permettendo il contenimento di quest'ultimo. La presenza di un tappetino in gomma è garanzia di una pavimentazione antiscivolo che permette l'aderenza delle merci in caso di scostamenti bruschi in frenata o in curva. Va aggiunto che le pellicole oscuranti per i vetri laterali posteriori e il lunotto termico garantiscono la necessaria privacy sulle merci e i materiali trasportati. Ulteriore garanzia di sicurezza per gli utilizzatori di Yaris Van i vetri laterali posteriori sono dotati anche di griglie di protezione.



RENAULT

Trafic e Vivaro

FUNZIONALITÀ E VERSATILITÀ AL TOP DELLA CATEGORIA, DESIGN E ABITACOLO ALL'INSEGNA DELLA PIÙ MODERNA FILOSOFIA AUTOMOBILISTICA. RENAULT E OPEL HANNO FATTO DI TUTTO PER RENDERE LA NUOVA GENERAZIONE DEI LORO VAN DI SUCCESSO IL RINNOVATO PUNTO DI RIFERIMENTO DEL MERCATO DEI COMMERCIALI LEGGERI. IN VENDITA DA QUESTA ESTATE, I NUOVI TRAFIC E VIVARO SI DISTINGUONO PER LE SOLUZIONI ADOTTATE PER FACILITARE A 360° IL LAVORO DEI PROFESSIONISTI.



Pascal Schmitt, Renault Vice president Global LCV Sales and Marketing

FABIO BASILICO AMSTERDAM

La location scelta per la presentazione è pertinente: la Kromhout Hall è un capannone situato in una zona industriale di Amsterdam, adiacente a uno dei tanti canali navigabili della "Venezia del Nord". Qui Renault e Opel hanno unito le loro forze per presentare in forma statica i nuovi Trafic e Vivaro, veicoli "gemelli" che rinnovano una storica collaborazione tra i due costruttori e sono pronti a rilanciare la loro sfida sul mercato dei veicoli commerciali, sulla scia delle precedenti generazioni di suc-

cesso. Pur essendo gemelli, i nuovi Vivaro e Trafic non hanno rinunciato alla loro specifica originalità che gli permette di distinguersi sia reciprocamente che nei confronti dei loro concorrenti.

Pascal Schmitt, Renault Vice president Global LCV Sales and Marketing, ha introdotto il nuovo Trafic fornendo interessanti dati di mercato: "Il mercato mondiale degli LCV è aumentato del 4 per cento nel 2013. Mentre in Europa e Russia si è registrato un calo rispettivamente dello 0,5 e del 3 per cento, in Medio Oriente e Asia le vendite sono aumentate dell'8 per cento e in Sudameri-

ca del 5 per cento. Renault ha venduto 440mila veicoli commerciali, il 6 per cento in più, confermandosi numero uno del segmento, primato che detiene dal 1998. Fuori dall'Europa, le vendite della Losanga sono aumentate del 9,6 per cento". Nella sua carriera, Trafic è stato venduto in 1,6 milioni di unità. La nuova generazione è assemblata a Sandouville, dove contribuisce al futuro del sito produttivo francese. Renault porta dunque a tre il numero degli stabilimenti situati in Francia per la produzione di tutta la gamma dei suoi veicoli commerciali.

Al pari di suo "fratello"

Opel Vivaro, il nuovo Renault Trafic è caratterizzato da un design dinamico e robusto. Il frontale ha un aspetto deciso, dalle ottiche allungate ed espressive, che inquadrano un'ampia presa d'aria. Al centro spicca la losanga Renault, caratteristica dell'identità di marca, più grande e in posizione verticale su una fascia nera al di sopra della calandra. L'aspetto generale è valorizzato da una zona verniciata in tinta carrozzeria tra la calandra e il paraurti anteriore. Il parabrezza è più inclinato rispetto a Trafic II e presenta una linea di separazione netta rispetto al cofano motore, più coerente

con il mondo delle autovetture. "L'abitacolo - ha dichiarato Schmitt - si rinnova profondamente e integra fino a 14 vani portaoggetti, che rappresentano un volume utile totale di oltre 90 litri per riporre gli oggetti della vita quotidiana dei professionisti. Un cruscotto dal design moderno e tecnologico offre al conducente il comfort di una berlina. In linea con i codici stilistici di Renault, la consolle centrale a forma di totem raggruppa il sistema multimediale e i pulsanti di controllo del climatizzatore". Trafic inoltre offre un comfort e una posizione di guida all'altezza di una monovolume. Ri-

spetto al precedente Trafic, il sedile conducente è ribassato di 36 mm e lo schienale più inclinato, per avvicinarsi alla posizione di guida delle monovolume. Le numerose regolazioni del sedile (altezza, profondità e lombare) e l'adattamento in altezza e profondità del volante consentono al conducente di adattare al meglio la posizione di guida per un comfort ottimale. Così come per il Vivaro, l'abitacolo del nuovo Trafic è stato esplicitamente progettato come un autentico e moderno "ufficio mobile" e offre un insieme di dispositivi intelligenti che permettono all'utente di avere sempre a portata di mano



La postazione di lavoro del **Trafic** è organizzata in modo da consentire al conducente non solo di guidare in tutta sicurezza e comodità ma anche di gestire le consegne come se si trovasse in ufficio.



-OPEL

fratelli-coltelli

telefono, tablet digitale e computer portatile. Ripiegando lo schienale del sedile centrale anteriore e sollevando poi il guscio nella parte posteriore dello schienale, si accede a un alloggiamento per il computer portatile, che potrà essere orientato perpendicolarmente verso il passeggero o verso il conducente. La proposta audio premium del nuovo Trafic è associata al sistema multimediale integrato Renault.

R-Link Evolution (disponibile alla fine del 2014) e comprende, oltre alle connessioni di base, una porta per card SD per gestire la cartografia, leggere le tracce audio e visualiz-

zare foto sullo schermo 7". Inoltre, integrato nella parte centrale della plancia, il sistema MEDIA NAV soddisfa i principali fabbisogni in tema di sistemi multimediali.

Nel vano di carico, due botole posizionate nella paratia e sotto la panchetta consentono di proporre la più importante lunghezza di carico del mercato, con 4,15 m su L2 (5.399 mm). In pratica, nuovo Trafic, e con esso Opel Vivaro, è l'unico furgone della categoria in grado di trasportare con le porte chiuse oggetti di lunghezza fino a 3,75 m su L1 (4.999 mm) e a 4,15 m su L2 grazie a due sportelli. "Con

due lunghezze, due altezze e versioni furgone, telaio doppia cabina, pianale cabinato o trasporto persone - ha spiegato Pascal Schmitt - nuovo Renault Trafic propone fino a 270 versioni, con un volume di carico per le versioni furgone compreso tra 5,2 e 8,6 metri cubi. Complessivamente più lungo di 210 mm rispetto a Trafic II, il nuovo Trafic (grazie anche alla sua forma regolare con poca inclinazione sulle fiancate) offre un carico utile supplementare di 200 litri su H1 e di 300 litri su H2. Fin dalla versione L1, è possibile caricare tre europallet".

Per guadagnare ancora volu-



Charles Klein, GM Executive Engineer Light Commercial Vehicles

me utile, Trafic propone in opzione un portapacchi interno con carico utile di 13 kg. Grazie a una lunghezza di 2 m e un'altezza di 25 cm, è possibile caricare, ad esempio, una decina di tubi di rame di 2 metri o una scala portatile. "Il 30 per cento circa dei veicoli commerciali Trafic rappresenta versioni allestite - ha aggiunto Schmitt - Gli allestimenti sono realizzati da Renault Tech o da carrozzieri autorizzati Renault (360 nel mondo), a garanzia della qualità degli interventi. Il nuovo Trafic propone predisposizioni montate in fabbrica, per facilitare e arricchire la proposta di allestimenti".

Gli ingegneri motoristi di

Renault hanno dotato Trafic di una nuova gamma di motorizzazioni 1.6 che beneficia di tecnologie che provengono in parte dall'esperienza e dai successi della Losanga in Formula 1. Queste diverse motorizzazioni, adattate alle specifiche esigenze dei clienti professionali, coniugano sobrietà e flessibilità. In versione Twin Turbo, il consumo passa sotto la soglia dei 6 l/100 km, per toccare il record di 149 g CO2/km. Due motorizzazioni con turbo singolo a geometria variabile consentono un guadagno medio di 1 l/100 km rispetto alla gamma di propulsori di Trafic II. Il dCi 90 è particolarmente adatto all'utilizzo

in città e il dCi 115, propulsore con un supplemento di potenza e di coppia, è ideale per un utilizzo misto, in città e su strada, per trasportare facilmente carichi elevati. Propongono entrambi un equilibrio ideale tra dinamismo e sobrietà, con consumi ridotti a 6,5 l/100 km (6,1 nel caso del dCi 90 con Stop & Start). Sono dotati della tecnologia Twin Turbo (due turbocompressori) e guadagnano potenza, ripresa ed economia di esercizio le unità Energy dCi 120 Twin Turbo (con Stop & Start), che scende sotto la soglia dei 6 litri/100 km (5,9 litri e 155 g CO2/km sul furgone e 5,7 l/100 km e 149 g CO2/km sulle versioni trasporto persone), ed Energy dCi 140 Twin Turbo (sempre con Stop & Start) con consumi di 6,1 l/100 km. È quest'ultima la motorizzazione ideale per i carichi più pesanti, i lunghi tragitti, le operazioni di rimorchio e la guida in montagna. Ed è disponibile anche una versione senza Stop & Start con consumi medi di 6,5 litri/100 km. Il conducente può ridurre ulteriormente il proprio consumo di carburante (fino al 10 per cento) utilizzando gli strumenti di bordo di eco-guida: pulsante "ECO mode", indicatori di stile di guida e di cambiamento di rapporto. È quindi toccato a Charles Klein, GM Executive Engineer Light Commercial Vehicles, illustrare le caratteristiche originali e insieme quelle che giustificano la similitudine con il furgone "gemello" Trafic, del nuovo Opel Vivaro. Non prima di aver fornito alcuni dati sul ruolo di Opel sui mercati internazionali. "Opel è il terzo marchio automobilistico in Europa - ha detto Charles Klein - e il secondo brand automobilistico nel Gruppo Ge-



Anche Opel Vivaro vanta un quadro di bordo di estrema funzionalità e razionalità oltre che dotazioni tali da consentire al conducente di svolgere le sue mansioni in contatto diretto con la sua azienda.

segue a pagina 36



RENAULT TRAFIC E OPEL VIVARO FRATELLI-COLTELLI

segue da pagina 35

neral Motors. Ha investito 4 milioni di euro in nuovi prodotti, motori e trasmissioni ed entro il 2016 ha programmato il lancio di 23 nuovi modelli e 13 nuovi propulsori. Opel Vivaro è un modello popolare e dal lungo successo nel segmento dei veicoli commerciali, con quasi 600mila unità costruite dal lancio di mercato nel 2001. Con circa 50mila veicoli venduti all'anno, Vivaro attualmente rappresenta circa il 10 per cento delle vendite nel segmento (Van D) del mercato europeo (15 per cento in Italia). Questi dati pongono il versatile furgone Opel tra i 5

modelli più venduti e lo posizionano al secondo posto nel segmento nel Regno Unito, Italia e Grecia. È il modello che vanta i risultati migliori nel terzo di veicoli commerciali Opel, completato da Combo e Movano".

I volumi di vendita nel segmento Van D - dove i principali concorrenti di Vivaro sono Volkswagen Transporter, Ford Transit Custom e Mercedes-Benz Vito - sono stabili e rappresentano circa il 22 per cento del mercato europeo dei veicoli commerciali leggeri. Secondo le previsioni degli analisti Opel, il segmento crescerà leggermente in futuro, per cui il nuovo Vivaro giunge sul mer-

cato pronto ad aumentare i propri dati di vendita. I mercati più importanti per il segmento Van D in Europa sono Germania, Regno Unito e Francia, tre paesi che da soli rappresentano circa il 60 per cento dell'intero segmento nell'Europa centrale e occidentale. "La capacità di fungere da 'ufficio su ruote' - ha continuato Klein - risulta sempre più importante per i veicoli commerciali in questo segmento, come sottolinea la struttura dei gruppi di clienti. Oltre alle grandi aziende con le proprie flotte, i clienti tipici di Vivaro sono le piccole e medie imprese e i liberi professionisti. Per questi clienti, Vivaro deve essere un tuttofaro, deve

trasportare merci di grandi dimensioni e strumenti, e offrire la possibilità di effettuare lavori amministrativi tra un incarico e il seguente".

Va anche detto che nella maggior parte dei mercati europei, oltre l'80 per cento dei veicoli nel segmento Van D sono di uso commerciale, e vengono utilizzati a scopo di trasporto nella versione furgone. La Germania costituisce un'eccezione, e si ferma poco sopra il 50 per cento dato che quasi la metà dei clienti utilizzano la versione combi per il trasporto di passeggeri, molto diffusa presso le imprese che hanno bisogno di un veicolo versatile per il trasporto di merci e persone. Anche in Italia è molto alta, rispetto alla media europea, la quota di versioni Vivaro Combi con il 40 per cento del totale.

Al pari del suo collega Traffic, Vivaro unisce la funzionalità di un veicolo commerciale leggero e il comfort e il design di un'automobile, seguendo una tendenza di modernizzazione dei veicoli commerciali che oltre alla funzionalità premia lo stile e l'immagine generale del mezzo da lavoro. La seconda generazione del Vivaro presenta un'estetica rinnovata e sicuramente affascinante, abbinata a tecnologie all'avanguardia e a numerose funzionalità pratiche e innovative presenti nell'abitacolo. Con la griglia larga ed evidente, i tipici ed imponenti fari anteriori e la caratteristica "lama"

laterale del linguaggio stilistico Opel, Vivaro assume le forme caratteristiche delle automobili del marchio tedesco. In tutta la sua indubbia eleganza, con l'anteriore ampio e il posteriore pulito e pratico, Vivaro trasmette quella sensazione di robustezza che i clienti desiderano da un furgone nell'uso quotidiano. "L'abitacolo - ha detto ancora Charles Klein - è stato progettato per offrire uno spazio di lavoro moderno e mobile. Il guidatore può scegliere i sedili comfort, regolabili in lunghezza e altezza e dotati di sostegno lombare. Tutte le funzioni importanti del posto guida sono a vista e a portata, a garanzia di un'ideale ergonomia. Il volante, dotato di comandi, è più verticale, per un miglior comfort, e il piantone è regolabile in altezza e inclinazione. Al centro del nuovo cruscotto spicca il tachimetro digitale, affiancato dal contagiri e dall'indicatore del livello del carburante nelle classiche forme rotonde".

Il nuovo Vivaro non serve solo a trasportare comodamente carichi. È anche un ufficio mobile, un fattore particolarmente importante per un veicolo di questo segmento. Chi guida può utilizzare lo spazio alla propria destra per appoggiare saldamente un computer portatile e sbrigare pratiche amministrative tra un viaggio e l'altro, oppure organizzare l'appuntamento successivo via e-mail. Grazie a un sofisticato meccanismo di abbattimento è



SONO QUATTRO I NUOVI DISPOSITIVI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA

TRAFIC FA DI TUTTO PER AGEVOLARE IL LAVORO DEL PROFESSIONISTA



La modernità del Renault Traffic è ben Lesemplificata dai quattro nuovi dispositivi di assistenza alla guida disponibili in catalogo.

Offerta in primo equipaggiamento, la telecamera di retromarcia si trova accanto allo stop posteriore, nella parte superiore delle porte o del portellone. La sua posizione rialzata consente una buona visibilità della zona posteriore per eseguire una manovra precisa. L'immagine viene proiettata sul retrovisore interno, o sullo schermo del navigatore per le versioni con R-Link. Sistematically associata al radar posteriore, essa consente di individuare gli ostacoli che si trovano dietro il veicolo in caso di manovre particolarmente difficili da realizzare con un veicolo commerciale, soprattutto per le versioni con pareti lamierate.

Lo specchio "wide view" è integrato nella parte interna dell'aletta parasole sul lato passeggero: si tratta di uno specchio aggiuntivo che raddoppia l'angolo di visione laterale posteriore (per versioni con guida a sinistra), permettendo al conducente di individuare più

facilmente la presenza di un veicolo nella zona dell'angolo morto. Inoltre, il doppio retrovisore asferico migliora la visibilità per facilitare le manovre.

La lista comprende anche l'Assistenza alle partenze in salita, sistema che si innesca automaticamente quando il conducente si trova su una pendenza di oltre 10 per cento. In caso di partenza in salita, impedisce al veicolo di indietreggiare per due secondi, permettendo al conducente di rilassarsi serenamente il pedale del freno e premere l'acceleratore. Dopo due secondi, se il conducente non accelera, il sistema allenta i freni per lasciar indietreggiare dolcemente il veicolo.

Infine, l'Extended grip, funzione di assistenza alla motricità che agisce sulle due ruote anteriori per migliorare la trazione del veicolo in condizioni di funzionamento difficile (fango, neve, sabbia,...); si attiva tramite un pulsante che ottimizza l'Esp, per facilitare le partenze e il funzionamento a bassa velocità in tali condizioni specifiche. Un aiuto prezioso che consente di non limitare in alcun modo la propria attività.



Il vano di carico del **Renault Traffic** consente la sistemazione della merce da trasportare in maniera assolutamente razionale.

possibile trasformare rapidamente e facilmente il sedile centrale anteriore in una "scrivania" con spazio per il laptop, e far così diventare l'abitacolo di Vivaro un ufficio mobile e connesso. Del resto, disporre di una connettività ottimale a bordo del veicolo diventa sempre più importante, soprattutto per questo tipo di mezzi, spesso utilizzati come uffici mobili o strumenti commerciali. Per soddisfare queste necessità, Vivaro offre una scelta di diversi sistemi di infotainment con, a richiesta, i comandi al volante. Il sistema top di gamma NAVI 80 porta una tecnologia all'avanguardia come IntelliLink Opel nel segmento dei veicoli commerciali. Non sono da meno i numerosi e sofisticati sistemi di assistenza che ren-

dono la guida del nuovo Vivaro ancora più sicura e rilassata, come il cruise control con limitatore di velocità o il Park Pilot che aiuta a parcheggiare in retromarcia.

"Nuovo Vivaro - ha proseguito Klein - offre sempre diverse varianti come il suo predecessore - furgone cabina singola e doppia, combi per il trasporto passeggeri e pianale cabinato - ma ora vanta un abitacolo ancora più grande e un maggior volume di carico. Le versioni furgone e combi sono offerte in due lunghezze (4.998 mm o 5.398 mm), e la versione furgone sarà disponibile anche in due altezze. Tutti i modelli mantengono il passo del modello precedente (3.098 mm/3.498 mm). Lo spazio di carico posteriore risulta ora più



Il 30 per cento dei veicoli commerciali **Traffic** è rappresentato da versioni allestite. Gli allestimenti sono realizzati da Renault Tech o da carrozzieri autorizzati **Renault** (360 nel mondo), a garanzia della qualità degli interventi. Il nuovo Traffic propone predisposizioni montate in fabbrica.



lungo di 100 mm e l'abitacolo è stato ampliato di 116 mm. Nella versione furgone, il volume di carico varia tra 5,2 e 8,6 metri cubi, in funzione della carrozzeria. La nuova paratia FlexCargo consente ora di trasportare oggetti lunghi come tubi o assi di legno in tutta sicurezza all'interno del furgone, senza essere obbligati a tenere aperte le portiere posteriori. Sportelli alla base della paratia e sotto il sedile anteriore consentono infatti di caricare oggetti lunghi fino a 4,15 m sfruttando il vano piedi dei passeggeri". Il nuovo motore 1.6 CDTI di Vivaro è abbinato al cambio manuale a sei velocità e viene offerto in quattro

livelli di potenza: due versioni, da 66 kW/90 cv e 85 kW/115 cv, sono dotate di turbina a geometria variabile mentre le unità da 88 kW/120 cv e 103 kW/140 cv sfruttano la tecnologia sequenziale BiTurbo. Le unità da 90 e 115 cv, nelle versioni furgone e combi, registrano consumi di carburante nel ciclo misto di soli 6,4 l/100 km con emissioni di CO₂ pari a 167 g/km. I propulsori 1.6 BiTurbo CDTI, dotati di due turbocompressori di dimensioni diverse, generano maggiore potenza e consumano ancora meno. Ai bassi regimi opera il turbo più piccolo a bassa inerzia, che garantisce una rapida risposta dell'acceleratore, il

turbo più grande entra in funzione a regimi più elevati per fornire una maggiore potenza di picco. Questi motori rappresentano il vertice della gamma Vivaro in termini di efficienza e potenza e registrano consumi nel ciclo misto pari a soli 5,7 l/100 km con emissioni di CO₂ di 149 g/km (BiTurbo CDTI da 120 cv). Le tre motorizzazioni ecoFLEX da 90, 120 e 140 cv sono dotate di dispositivo Start/Stop e recupero dell'energia ottenuto grazie al sistema di frenata a rigenerazione. Votato all'ecologia, Vivaro consente di ridurre ulteriormente consumi ed emissioni di un ulteriore 10 per cento scegliendo la nuova guida Eco Mode.

LO STABILIMENTO INGLESE È IL PIÙ PRODUTTIVO DI TUTTO IL REGNO UNITO

LUTON CENTRO DI ECCELLENZA NELLA PRODUZIONE VAN OPEL

Lo stabilimento Opel di Luton è l'impianto per la realizzazione di veicoli commerciali che registra la maggior produttività del Regno Unito. Un onore che detiene dall'inizio della fabbricazione di Vivaro, avviata nel 2001. Il complesso è in fase di ammodernamento per prepararsi alla produzione del nuovo Vivaro, che inizierà a luglio.

Significativi gli investimenti effettuati per questo progetto, tra cui 95 milioni di euro per modifiche specifiche allo stabilimento e 112 milioni di euro per i nuovi equipaggiamenti localizzati presso i fornitori in Gran Bretagna e negli altri paesi europei, tra cui 20 milioni di euro per i nuovi stampi per i pannelli prodotti presso l'impianto di Luton. Oltre il 40 per cento del nuovo Vivaro viene realizzato localmente. Lo stabilimento e le strutture collegate occupano direttamente oltre 1.200 persone nella zona di Luton e contribuiscono in modo significativo all'economia locale e a quella del Regno Unito.

Lo stabilimento è anche un grande esportatore, visto che il 52 per cento della produzione è destinato ai mercati europei. L'impianto realizza attualmente 104 versioni diverse di Vivaro della prima generazione. La versione furgone costitui-

sce il 72 per cento del volume, la versione combi per il trasporto passeggeri il 25 per cento, la versione Tour il 2 per cento e la versione pianale cabinato l'1 per cento. L'impianto di verniciatura all'avanguardia è in grado di gestire sia i grandi volumi dei colori più diffusi, sia le personalizzazioni realizzate in piccoli lotti di grande originalità, volte a soddisfare le necessità individuali del cliente.

La fabbrica di Luton realizza anche flotte per aziende di grandi dimensioni come Sky, Royal Mail, British Gas, AA, Deutsche Bank, Automobile club tedesco ADAC, DHL ed Esercito americano. Vivaro è diffuso anche presso i servizi di pronto soccorso di tutta Europa, come vigili del fuoco, polizia e ambulanze. La produzione dell'attuale Vivaro è iniziata tredici anni fa sulla base di un accordo di joint venture con Renault che prevedeva la realizzazione in questo stabilimento di tutte le versioni con tetto standard di Vivaro e Traffic, tra cui le versioni furgone, doppia cabina, cassone fisso e pianale cabinato. Poco dopo entrò in produzione anche il secondo "gemello" di Vivaro, ossia il Nissan Primastar.

Quest'anno Luton è stato il primo impianto europeo a raggiungere uno dei massimi ricono-

scimenti nel campo della produzione. Allo stabilimento inglese è stato assegnato Il Built in Quality (BIQ) Level 4, che certifica l'esistenza di livelli di controllo qualità ai vertici mondiali.

Dei 396 impianti di General Motors in tutto il mondo, Luton è uno dei soli tre siti produttivi di veicoli ad aver ricevuto questo riconoscimento





IVECO

Daily III sale ancora sul trono

A PARTIRE DA GIUGNO SARÀ DISPONIBILE NELLE CONCESSIONARIE IVECO DI TUTTA EUROPA IL NUOVO DAILY, VEICOLO INTERAMENTE RIPROGETTATO PER SODDISFARE TUTTE LE ESIGENZE DEL TRASPORTO COMMERCIALE LEGGERO: DAL ROBUSTO CABINATO AL FURGONE PIÙ CAPIENTE E MANEGGEVOLE.

GIANCARLO TOSCANO
TORINO

C'è da credere che la terza generazione del Daily rinnoverà il successo del principe dei leggeri Iveco, dimostrandosi all'altezza del compito. A partire da giugno, mese che sarà dedicato anche alla presentazione alla stampa internazionale, sarà dunque disponibile nelle concessionarie Iveco di tutta Europa il nuovo Daily, veicolo interamente riprogettato per soddisfare tutte le esigenze del trasporto commerciale leggero: dal robusto cabinato al furgone più capiente e maneggevole. Un vero e proprio nuovo veicolo, risultato di una sintesi riuscita tra tradizione e innovazione che contribuisce a renderlo il compagno di lavoro preferito dagli operatori del trasporto professionale.

Nuovo Daily viene prodotto nello stabilimento Iveco di Suzzara, vicino a Mantova, e in quello di Valladolid, in Spagna, due impianti su cui l'azienda torinese ha recentemente effettuato importanti investimenti per il rinnovo delle linee produttive.

Del passato, il nuovo Daily mantiene inalterata la sua classica struttura a telaio, che assicura forza, versatilità e durata nel tempo, oltre a una maggiore facilità di allestimento per i cabinati; sono però numerose le novità che il Daily 2014 riserva ai clienti Iveco. L'impegno progettuale del costruttore si è concentrato su entrambe le versioni, cabinato e furgone, con un focus privilegiato su quest'ultimo che migliora da ogni punto di vista le proprie prestazioni in termini di maneggevolezza e capacità di carico, grazie a volumetrie ottimizzate, e di facilità

di utilizzo, con un piano di carico più accessibile.

La capienza del furgone è migliorata grazie alla rivisitazione del rapporto tra interasse, lunghezza totale e lunghezza di carico: sono nati così i nuovi modelli da 18 e 20 metri cubi (migliore della categoria per volume) e da 11 mc (migliore della categoria per efficienza di carico, secondo un indice che misura il rapporto tra la lunghezza del vano di carico e la lunghezza totale del veicolo).

Grazie alla nuova architettura, con passi allungati e sbalzo posteriore ridotto, il nuovo Daily garantisce un'ottima guidabilità senza compromettere la sua già nota agilità negli spazi stretti. Tutti i modelli fino a 3,5 tonnellate sono dotati di nuove sospensioni anteriori, che garanti-

scono un controllo ottimale del veicolo e permettono di migliorarne il comfort e il carico massimo consentito. Per i modelli a ruota singola, è stata inoltre progettata una nuova geometria della sospensione posteriore che diminuisce l'altezza del piano di carico di circa 55 millimetri, agevolando così le operazioni di carico e scarico del veicolo.

La terza generazione del Daily è inoltre fortemente orientata al business e permette di ottenere oltre il 5 per cento di riduzione dei consumi rispetto al modello precedente, con un significativo miglioramento del costo totale di gestione del veicolo, unitamente alle migliori prestazioni della categoria con un'ampia scelta di motori, cambi e rapporti al ponte. Anche il



La terza generazione del Daily è orientata al business e consente risparmi sui consumi oltre il 5 per cento.

comfort è stato fortemente migliorato, con un abitacolo sempre più comodo e silenzioso che

garantisce posizione di guida e sensazioni tipiche di un'automobile di classe. L'ergonomia

dello spazio interno (ai vertici della categoria) si accompagna a una migliore insonorizzazione, a un impianto di climatizzazione più efficiente e a un elevato comfort di marcia in ogni condizione di carico.

Forte per natura, versatile e facile da guidare, come siamo soliti considerarlo, ma anche attrattivo grazie a un design totalmente rivoluzionato, il nuovo Daily è l'esempio più concreto del continuo miglioramento di un prodotto che da oltre 35 anni è protagonista della storia del trasporto commerciale leggero. A completare l'offerta, il nuovo Daily sarà disponibile anche in differenti versioni minibus, pronte a soddisfare le esigenze dei clienti che operano nel settore del trasporto collettivo di persone, sia in ambito cittadino sia nei trasferimenti veloci al di fuori della rete urbana. L'appuntamento è dunque fissato per il mese prossimo, quando avremo la possibilità di conoscere più da vicino il Daily 2014 e analizzarlo in tutti i dettagli.



Nuovo Daily viene prodotto a Suzzara e a Valladolid, due impianti su cui Iveco ha effettuato importanti investimenti.

SEMPRE PIÙ MODERNE TECNOLOGIE AL SERVIZIO DEI TRASPORTATORI

IL MONDO A DISPOSIZIONE DI CLICK CON MY IVECO

Oggi le App sono pane quotidiano dei cittadini del mondo ipertecnologico. Lo sa bene Iveco che ha messo a punto My Iveco, la nuova App originale e gratuita per tablet e smartphone dedicata agli autotrasportatori e ai clienti del brand torinese che permette con un semplice click di entrare nel mondo Iveco e accedere a numerosi servizi interattivi. Disponibile per i sistemi operativi iOS nell'Apple App Store e per Android in Google Play in sei lingue, italiano, inglese, spagnolo, francese, tedesco e polacco, My Iveco consente di ricevere tutte le informazioni relative ai prodotti Iveco e di entrare in contatto con una serie di servizi utili. La navigazione è semplice e di immediata comprensione; la schermata principale presenta tutte le funzionalità che accompagneranno i visitatori in un vero e proprio viaggio virtuale alla scoperta della gamma prodotto Iveco, per conoscere caratteristiche e dati tecnici di tutti i modelli, ma anche per avere accesso a servizi interattivi come il configuratore di prodotto o la geolocalizzazione di un concessionario. Il



MY IVECO IL MONDO IVECO NELLE TUE MANI

“Configuratore di prodotto”, strumento già ampiamente apprezzato dai clienti Iveco, guida l'utente nella scelta del modello e dell'allestimento ideale per la propria missione: dalla versione alla configurazione degli assi, dalla potenza del motore al tipo di sospensioni, questo strumento fornisce una risposta sempre più adeguata alle diverse esigenze di utilizzo. Su “Trova un Concessionario” è invece possibile geolocalizzare il punto vendita o l'officina autorizzata

Iveco più vicina e accedere alle informazioni di contatto del dealer. Con la “Richiesta catalogo”, il sistema consente di scegliere il modello di veicolo a cui si è interessati e di ricevere via posta elettronica il rispettivo catalogo. Tra le altre funzionalità, il “Mio profilo” permette di personalizzare l'applicazione, offrendo all'utente la possibilità di inserire i dati dei veicoli in possesso e quelli relativi al proprio profilo, registrando documenti come la patente o la carta del conducente. My Iveco consente inoltre, grazie alla funzione “Promozioni”, di essere sempre e costantemente aggiornati sulle offerte del costruttore, suddivise per le diverse tipologie della gamma. I contenuti comunicati in questa sezione sono sempre in linea con le promozioni attive nel paese di riferimento del visitatore e potranno essere condivise dall'utente stesso attraverso diversi canali social. L'applicazione dà inoltre l'opportunità di tenersi aggiornati sulle principali notizie diffuse dall'azienda cliccando sulla sezione “News”, mentre da “Video e Immagini” è possibile navigare sui canali ufficiali di Iveco su YouTube e Flickr. Tutte le sezioni prevedono la possibilità di compilare un form di richiesta di informazioni. Infine, cliccando su “Contattaci” si può comunicare direttamente con il call center Iveco Assistenza No stop oppure scrivere per ottenere un preventivo. Con il lancio di questa nuova applicazione, Iveco utilizza ancora una volta le opportunità offerte dalle nuove tecnologie per essere vicina ai propri clienti, nell'ottica di favorirli nella scelta di servizi e offerte sempre più personalizzati.



CITROËN VEICOLI COMMERCIALI

Le nuove carte segrete di Jumper

COSÌ COME IL FIAT DUCATO E IL PEUGEOT BOXER ANCHE IL CITROËN JUMPER SI PRESENTA CON DELLE IMPORTANTI INNOVAZIONI DI CONTENUTO STILISTICO E FUNZIONALE. IL VEICOLO CONCENTRA TUTTA LA COMPETENZA TECNICA E L'ESPERIENZA DEL DOUBLE CHEVRON IN FATTO DI VEICOLI LEGGERI. PRODOTTO A PARTIRE DAL LANCIO IN CIRCA 800MILA UNITÀ, JUMPER È IL FRATELLO MAGGIORE DI NEMO, BERLINGO E JUMPY CHE COMPONGONO LA GAMMA DI VEICOLI DA LAVORO CITROËN.

LINO SINARI
CUNEO

Armando accoglie con tutti gli onori per l'anteprima del nuovo Citroën Jumper. La storica concessionaria del Double Chevron, che è anche Business Center specializzato nella vendita e nell'assistenza dei veicoli commerciali del brand francese, ha acceso i riflettori sulla nuova generazione dell'ammiraglia francese che ha tutte le carte in regola per replicare e ampliare il successo di mercato di chi l'ha preceduta. "Lanceremo ufficialmente il nuovo prodotto il 22 maggio con un porte aperte - spiega Guido Montanari, Direttore vendite di Citroën Italia - I concessionari hanno però già piena disponibilità di listini e gamme e possono quindi ordinare il prodotto. I veicoli sono in produzione da inizio aprile con disponibilità limitata, noi potremmo essere a regime a partire da giugno. Il nuovo Jumper viene prodotto nella fabbrica italiana Sevel Sud in Val di Sangro, frutto della collaborazione con il Gruppo Fiat. Si tratta dunque di un prodotto made in Italy".

A Montanari chiediamo di tracciare il bilancio 2013 per quanto riguarda le vendite di veicoli commerciali Citroën:

"Abbiamo chiuso in crescita sul mercato dei clienti privati e delle società, rimanendo sostanzialmente stabili nel mercato del noleggio a breve e lungo termine. Ci siamo posizionati al quarto posto, dopo Fiat, Peugeot e Iveco. Possiamo dire che si tratta di una chiusura in linea con gli obiettivi che ci eravamo dati di una quota di mercato intorno al 7 per cento". Non è partito male il 2014, visto che "soprattutto per il nostro mercato di riferimento che è quello dei clienti privati e delle società siamo in crescita del 6 per cento contro l'aumento dell'1 per cento del dato complessivo. Nel ranking siamo saliti dal quarto al terzo posto. Raggiungendo in termini complessivi, il mercato dei veicoli commerciali è cresciuto e la crescita si è concretizzata nel segmento del noleggio che nel primo trimestre ha registrato il +50 per cento, addirittura +80 a marzo, per il fatto che Fiat sta consegnando un grosso quantitativo di veicoli a Enel. Nel noleggio però noi al momento non siamo presenti, anche se abbiamo operazioni in cantiere che si concretizzeranno soprattutto nella seconda parte dell'anno proprio perché legate al Jumper. Per il mercato privati e società c'è stata un'ottima crescita di Citroën prima del

lancio del nuovo Jumper. Con il lancio del nuovo modello il nostro obiettivo è mantenere il terzo posto nel ranking". La piccola crescita registrata dal mercato italiano dei veicoli commerciali induce a chiedersi se potrà durare per tutto il 2014. "Penso che la piccola crescita nei veicoli commerciali debba durare - risponde Guido Montanari - non solo per una questione di fiducia ma anche per una questione di natura tecnica: la sostituzione dei veicoli è stata spostata, ma mentre un privato con la sua automobile può anche decidere di tirare avanti ancora un anno o due, i veicoli commerciali devono lavorare e la sostituzione diventa necessaria. Contiamo di chiudere il 2014 con un volume tra le 7 e le 8 mila unità". A Florian Martin, 29 anni, francese, dal 2008 in Citroën Italia e attuale Responsabile prodotto, spetta il compito di riassumere i dati salienti riguardanti la nuova gamma Jumper. "Il lancio della nuova generazione Jumper avviene dopo 8 anni di presenza sul mercato del Jumper attuale - dice Florian Martin - I cambiamenti riguardano principalmente l'estetica del modello, in modo evidente sul frontale. Ma anche dal punto di vista tecnologico ci sono importanti novi-



Jumper come Nemo, Berlingo e Jumpy contano per la vendita e l'assistenza in Italia su 75 Business Center dove opera personale specializzato attento alle problematiche dei clienti di veicoli leggeri.

tà, come la nuova radio touchscreen da 5" e diverse funzionalità come Bluetooth, presa USB, navigazione, telecamera di retromarcia. Per la sicurezza, di serie è previsto l'ESP, l'Hill Assist, l'Hill Descent Control, l'intelligent Traction Control per la gestione della motricità, il rilevatore pressione pneumatici. Per quanto riguarda le mo-

torizzazioni riproponiamo la stessa gamma attuale, con i diesel da 110, 130, 150 e 177 cv che sono stati ottimizzati su consumi ed emissioni ridotti, con un risparmio di carburante fino a 1,3 litri per 100 km. L'introduzione dello Stop&Start su più motori garantisce un risparmio in ambito urbano di 0,5 litri per 100 km che per un utilizzo

annuale si traduce in un risparmio di circa 350 euro". Sulle carte vincenti del nuovo Jumper, Martin non ha dubbi: "analizzando i clienti dei veicoli commerciali, vediamo che i criteri di acquisto sono soprattutto tre: le condizioni di acquisto, cioè la politica commerciale, la

segue a pagina 40

Le nuove carte segrete del Jumper



Da sinistra, **Guido Montanari**, Direttore vendite **Citroën Italia**, **Eva Laureti**, Responsabile prodotto **Jumper**, e **Florian Martin**, Responsabile prodotto dell'intera gamma veicoli commerciali **Citroën** in Italia.

segue da pagina 39

rete, ovvero i concessionari, e il volume utile, cioè il prodotto. A livello di caratteristiche tecniche, ci sono evidenti similitudini con Peugeot Boxer e Fiat Ducato dovuti alla partnership tra Psa e Fiat. Rispetto a loro però possiamo vantare di avere la gamma Business già completa di clima, retrovisori elettrici, radio touchscreen con Bluetooth e altro ancora. Citroën inol-

tra si appoggia anche su una rete ben strutturata. I veicoli commerciali vengono venduti da tutta la rete ma ci sono dealer specializzati proprio nei veicoli da lavoro, i Business Center. Su 120 dealer, in Italia ci sono 75 Business Center. Un ruolo altamente strategico quello dei Citroën Business Center: "Nel 2013 - sottolinea Florian Martin - Citroën è stato l'unico tra i maggiori brand a essere cresciuto in volumi sui veicoli

commerciali. Come è già stato sottolineato, nel segmento privati e società ha guadagnato una posizione nella classifica, attestandosi al terzo posto, e un punto di 'market share', raggiungendo l'8,5 per cento. Di questa performance, il maggior merito è proprio dei Business Center Citroën che in media contano una performance del 12 per cento. In circa 30 di questi, Citroën è il primo marchio estero nella vendita dei veicoli

commerciali". In definitiva, Citroën conta su tre assi: novità di prodotto, una rete efficace, un adeguato piano d'azione commerciale. "In concomitanza con il lancio del Jumper - precisa Martin - lanciamo anche un nuovo configuratore su internet per i nostri veicoli commerciali, più intuitivo e più semplice. Lanciamo anche "Carstore Pro", che, già disponibile per le vetture, permette di vedere on line i veicoli disponibili presso i concessionari". Anche Eva Laureti, 26 anni, originaria di Grosseto e in Citroën Italia da un anno con l'incarico di Responsabile prodotto Jumper avviato da appena tre mesi, parla del nuovo van con legittimo orgoglio: "per me il nuovo Jumper rappresenta l'avvio della mia carriera in questo ruolo, un'esperienza molto formativa perché la gamma è complessa e ti permette di fare palestra. È quindi un onore e un piacere per me poter lavorare al lancio del nuovo prodotto. Io mi occupo di diversi aspetti, dallo studio dettagliato del prodotto con tutte le sue caratteristiche al listino che viene fornito alla rete e alla comunicazione e promozione di tutti i miglioramenti e cambiamenti che caratterizzano la nuova gamma, che si presenta fin dall'inizio completa, con un listino già disponibile da marzo e lancio ufficiale in maggio. Verso la metà del 2015, poi, ci sarà un ulteriore step, con l'ingresso delle motorizzazioni Euro 6".

Jumper rappresenta un innegabile successo commerciale, con circa 800mila unità vendute



Citroën Business Center

NEMO, BERLINGO, JUMPY E JUMPER IN MANO A VERI PROFESSIONISTI

I Business Center dedicati alle aziende e ai professionisti sono il fiore all'occhiello della rete Citroën. I Business Center sono centri specializzati nella consulenza e nell'assistenza alle aziende e a quei professionisti che utilizzano il veicolo per lavoro e per sviluppare il proprio business. A oggi, Business Center significa 1.000 concessionarie specializzate nel mondo, di cui 75 in Italia, con completa copertura del territorio. Attraverso la rete dei Business Center e di venditori opportunamente dedicati e formati, Citroën mette a disposizione di piccole e medie imprese, professionisti, artigiani, società, ecc., i più moderni servizi di assistenza, sia per la gamma prodotto in ambito veicolo commerciale che per le informazioni sulle normative fiscali. Un'attenzione particolare è destinata ai veicoli allestiti: Citroën propone la più ampia gamma di veicoli commerciali, per ogni esigenza lavorativa e con qualsiasi tipologia di allestimento, cassone fisso o ribaltabile, isotermici e coibentati fino a -20°C, 4x4 per guidare in tutte le condizioni di terreno. Va anche segnalato che, grazie all'introduzione dei veicoli elettrici, ibridi e con motorizzazioni a basse emissioni di CO2, le autovetture e i veicoli commerciali Citroën si posizionano come leader nei propri segmenti nel rispetto dell'ambiente e sono molto apprezzati dalle aziende. I Business Center Citroën si occupano dei clienti business in maniera totale: dall'acquisto al servizio post-vendita e al rinnovo del parco.



finora. Il modello presenta uno stile esterno decisamente moderno e contemporaneo, ma che conserva inalterate le funzioni al servizio dell'utilizzatore professionale. A bordo, Jumper propone uno stile armonico ed essenziale che privilegia la funzionalità, il benessere e la comodità. La gamma si articola su una varietà di versioni, con 4 lunghezze disponibili (L1, L2, L3, L4) su 3 passi (3-3,45-4,04 metri) e 3 altezze possibili (H1, H2, H3). In totale, 8 silhouette da 8 a 17 metri cubi. Sono disponibili furgoni lamierati e vetrati, doppie cabine 7 posti (realizzate con Durisotti), solo pianale (3 posti) e doppia cabina (7 posti). Nell'elenco figurano anche le versioni predisposte

per le trasformazioni carrozzeria: solo pianale, doppia cabina, pianali cabinati... E non manca il trasporto di persone, che sul nuovo Jumper è declinato in versione combi da 5 a 9 posti. La gamma motorizzazioni prevede 6 efficienti unità diesel: l'HDi 110 (81 kW/110 cv); l'HDi 130 (96 kW/130 cv). Si tratta di una motorizzazione proposta anche con tecnologia Stop&Start, e-HDi 130; l'HDi 150 (110 kW/150 cv) anch'esso disponibile con tecnologia Stop&Start con la motorizzazione e-HDi 150; l'HDi 180 (130 kW/177 cv). Tutti i propulsori sono abbinati a un cambio manuale 6 rapporti. Il listino prezzi del Jumper parte da 27.989 euro chiavi in mano.

JUMPER DEBUTTA IN CASA DI CITROËN ARMANDO A CUNEO

UNA FAMIGLIA VOTATA CON SUCCESSO AL DOUBLE CHEVRON



La concessionaria Citroën Armando nasce nel 1966 a Cuneo, dall'intuizione dell'imprenditore Giovanni Battista Armando che, con passione e grande senso del dovere, ha concretizzato una struttura progettata e realizzata per durare nel tempo. "Investire nel presente per credere nel futuro, perché la storia non va dimenticata, anzi è guida per nuove avventure": è questo il prezioso insegnamento che Giovanni Battista ha lasciato ai

suoi tre figli, Franco, Vilma e Daniela, che attualmente dirigono la concessionaria, ampliando di continuo la gamma dei servizi offerti alla clientela. "Nello stesso anno in cui è stata costituita a Cuneo - ci racconta Franco Armando - la concessionaria si è trasferita negli attuali locali, oggi completamente ristrutturati. Negli anni ci siamo ingranditi: nel 1983 è stata aperta una filiale a Saluzzo, nel 1999 la seconda succursale a Mondovì, la

prima concessionaria in Italia con i nuovi parametri d'immagine dettati dalla Casa madre. Nel corso del 2001, l'ulteriore espansione, questa volta nel territorio delle Langhe e del Roero, con l'inaugurazione della terza filiale ad Alba". Nel 2012 la sede centrale di Cuneo si adegua radicalmente alla nuova immagine di marca Citroën, con una sede completamente rinnovata, non solo nell'aspetto estetico ma anche in quello logistico e operativo. "Già mio padre aveva intuito l'importanza strategica del posizionamento della nostra concessionaria all'ingresso della città - continua Franco Armando - Con gli ultimi lavori abbiamo cercato di renderla una 'vetrina' per la nostra azienda ma anche per la città in cui da circa cinquant'anni svolgiamo la nostra attività. Un biglietto da visita per la nostra bella Cuneo". Dal 2000, il Gruppo ha immatricolato oltre 22mila vetture, raggiun-

gendo una quota di mercato a oggi pari al 5,7 per cento per le vetture e al 14 per cento per i veicoli commerciali; Citroën è diventato il primo marchio estero in provincia di Cuneo per i veicoli commerciali. Il successo di Armando, frutto di competenza, dedizione e professionalità si è anche dovuto confrontare con questi anni difficili di crisi. "L'abbiamo affrontata la crisi con semplici regole - spiega Franco Armando - la prima è sbagliare il meno possibile, la seconda curare al massimo qualsiasi cosa, la terza potenziare il post-vendita con un servizio totale al cliente, ampliando quello che avevamo già. Non abbiamo ridotto il personale, abbiamo tenuto duro e su questo punto non intendiamo mollare. I collaboratori sono in totale 47, di cui cinque appartenenti alla nostra famiglia, suddivisi tra le varie sedi del Gruppo: Cuneo, con oltre 5.500 metri quadrati, Alba con 700 mq, Mondovì



Da sinistra, **Cristina, Vilma, Franco, Daniela e Fabio Armando**.

con 1.000 mq e infine Saluzzo con 450 mq". Nel 2013 il Gruppo Armando ha venduto un totale di 1.300 veicoli, registrando una quota di circa il 6 per cento nella provincia, superiore di 1 punto percentuale a quella Citroën. I veicoli commerciali ammontano a 250 unità. Il fatturato ammonta a circa 30 milioni di euro, di cui il 15 per cento relativo alle attività di assi-

stenza, in crescita. "Il primo trimestre 2014 - prosegue Franco Armando - è andato abbastanza bene. Da due/tre anni stiamo curando in modo particolare il mercato dell'usato, con l'acquisto di veicoli d'occasione. Con i dati che indicano una leggera crescita del mercato vetture e veicoli commerciali, possiamo ipotizzare di arrivare a consentirne un totale di 1.500 unità".



ADATTI AD OGNI
IMPRESA



CITROËN preferisce **TOTAL**
Le foto sono inserite a titolo informativo.

I veicoli commerciali Citroën sono una grande squadra vincente, proprio come il Team Cannondale Pro Cycling di Ivan Basso. Capienti, affidabili, confortevoli, comprendono un'ampia gamma dove puoi trovare tutte le soluzioni a ogni tua esigenza di lavoro. Citroën, sponsor del **Team Cannondale Pro Cycling**, mette in palio 10 biciclette del team: scopri come vincerle su **citroen.it**

SCOPRI IL NUOVO CITROËN JUMPER IN TUTTI GLI SHOWROOM CITROËN. TI ASPETTIAMO.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



PEUGEOT VEICOLI COMMERCIALI

Pronto il tuo Boxer allestito

PER RAFFORZARE ULTERIORMENTE LA SUA GIÀ IMPORTANTE QUOTA NEL MERCATO DEI VEICOLI LEGGERI DA LAVORO, PEUGEOT INSERISCE NEL LISTINO UNA GAMMA DI BOXER ALLESTITI DALLA ONNICAR, SPECIALIZZATA IN REALIZZAZIONI INTERAMENTE IN ALLUMINIO. NUMEROSI I VANTAGGI PER I CLIENTI.



PAOLO ALTIERI
ALBA

Peugeot fa sul serio anche con i veicoli leggeri da lavoro. È pur vero che la crisi degli ultimi cinque anni ha sensibilmente ridotto il numero delle immatricolazioni annuali, a poco più di 100mila unità, ma intanto ci sono dei dati e dei fatti che meritano di essere sottolineati e che riguardano proprio Peugeot. È dal 2010 che Peugeot è il primo marchio estero in fatto di veicoli commerciali. Lo scorso anno ne ha venduto 8.656 unità delle quali Bipper e Partner per l'11,8 per cento, 208 e gamma Mix

per il 9,5, Expert per l'8,6, Boxer per il 5,7 e 3008 Mix per il 4,1. Nei primi due mesi del 2014 il mercato ha registrato un interessante risveglio finalmente con una crescita anche se del 6,5 per cento, ma Peugeot ha conseguito un risultato ancora migliore, con un incremento del 17 per cento. Ci sono buone ragioni per ritenere che il mercato dei veicoli commerciali fino a 3,5 tonnellate possa proseguire quest'anno nella crescita con un traguardo almeno di 115mila immatricolazioni e Peugeot affila ulteriormente le armi.

Come? Ce lo spiega Vito Saponaro, Responsabile marke-

ting del prodotto, che abbiamo incontrato ad Alba in occasione di una visita allo stabilimento Onnicar, azienda specializzata nella produzione di allestimenti interamente in alluminio, con la quale Peugeot collabora attivamente. "Sì - afferma Saponaro - abbiamo potenziato il nostro impegno per rafforzare ulteriormente la nostra presenza nel settore dei veicoli commerciali. Ci muoviamo in varie direzioni. Sul piano del prodotto, da giugno avremo disponibile il nuovo Boxer, caratterizzato da numerose innovazioni che lo rendono molto più performante e più competitivo. Proprio con il



Uno dei Peugeot Boxer allestiti dall'azienda specializzata Onnicar.

nuovo Boxer abbiamo deciso di lanciare una importante iniziativa riferita al veicolo allestito, un mercato, questo, che in Italia conta per 20mila pezzi sul totale immatricolato veicoli commerciali. In pratica, abbiamo introdotto nel listino Peugeot una ben articolata gamma di Boxer allestiti, che quindi non solo vengono prodotti nello stabilimento di Val di Sangro ma anche confezionati per le esigenze dei clienti nell'impianto Onnicar di Alba. L'allestimento in lega di alluminio garantisce minor peso, quindi tara ridotta per una maggiore portata, minor consumo di carburante, minori emissioni nocive, minor rischio di sovraccarico, minore usura del veicolo. Non solo, ma anche maggiore durata dell'allestimento, che è inattaccabile dalla corrosione, eco compatibilità elevata e quindi maggiore rispetto dell'ambiente, grazie alle possibilità di riciclaggio dell'alluminio".

"L'inserimento di veicoli allestiti nel listino Boxer - prosegue Saponaro - permette al cliente maggiore facilità nell'ordinazione e immatricolazione del veicolo, certezza dei tempi di produzione e consegna, possibilità di beneficiare della completa garanzia del costruttore, uniformità del prezzo su tutto il territorio, maggiore

valore residuo, che si traduce in canoni di noleggio competitivi". Le 23 versioni del Boxer previste a listino comprendono quattro allestimenti: furgonatura squadrata, cassone fisso, cassone fisso con centina e telo e ribaltabile trilaterale. La prima, offerta, in 8 versioni (un passo, due lunghezze e 2 motorizzazioni) vanta un volume di carico da 18 a 20 metri cubi e una portata utile in ordine di marcia di 1.245 kg. Il cassone fisso in 6 versioni (3 passi, 3 lunghezze e 3 motorizzazioni) ha una portata di 1.565 kg. Il cassone fisso con centina e telo in due versioni (un passo, 2 lunghezze e 2 motorizzazioni) ha anch'esso una portata di 1.565 kg mentre

ti? È ancora Vito Saponaro a rispondere: "È quanto mai variegata. La furgonatura squadrata è adatta per allestimenti fieristici, consegna merci pesanti e ingombranti, lavanderie industriali, mercati, servizi per ospedali, servizi postali, trasporti vari. Il cassone fisso è utilizzato nell'edilizia, da fabbri e officine meccaniche, per manutenzione e realizzazione impianti, per i servizi comunali, per il giardinaggio, per il trasporto rifiuti ingombranti. I settori di utilizzo del cassone con centina e telo sono relativi al commercio, alla carpenteria, ai cobrieri e piccole aziende di trasporto e distribuzione, ai depositi edili, al trasporto bevande, alla movimen-



Vito Saponaro, Responsabile marketing Peugeot Italia

il ribaltabile trilaterale, in 4 versioni (3 passi, 3 lunghezze e 2 motorizzazioni), ha una portata di 1.400 kg.

Chi è la clientela alla quale si rivolge la gamma Boxer allesti-

tazione di attrezzature e macchinari, infine il ribaltabile trilaterale interessa chi opera nell'edilizia, nei servizi alla comunità, nel giardinaggio, nel trasporto rifiuti ingombranti".



L'allestimento in lega di alluminio garantisce tutta una serie di vantaggi, tra cui il minor peso, quindi una tara ridotta per una maggiore portata.

ONNICAR

SPECIALISTI IN ALLUMINIO

Risale al 1969 con il nome CFM la nascita della attuale Onnicar. La sua missione strategica è stata fin dall'origine la realizzazione di allestimenti per veicoli commerciali interamente in lega leggera di alluminio e materiali a basso impatto ambientale. La produzione è costituita da cassoni fissi, cassoni ribaltabili, centinate, furgonature, installazioni di gru e sponde cariatriche con portate fino a 7 tonnellate. L'azienda di Alba collabora con le maggiori case costruttrici e distribuisce le proprie trasformazioni sia in Italia che in molti Paesi all'estero.

www. busstore .it

Tried. Tested. Trusted.

Ampia offerta di qualità testata. La funzione di ricerca sul nuovo sito internet di *BusStore* rende facile l'accesso al mondo degli autobus di seconda mano. Visitateci sul sito www.busstore.it

BUSSTORE

Pre-owned. From Mercedes-Benz and Setra.



EMANUELE GALIMBERTI
MANNHEIM

Incontrastato Numero Uno tra gli autobus urbani, Mercedes-Benz Citaro raggiunge un nuovo record: una produzione complessiva di 40mila unità consegnate, che lo rendono l'autobus con la Stella più venduto di tutti i tempi. Lo stesso vale per i minibus Mercedes-Benz che hanno superato la soglia delle 20mila unità. Gli autobus celebrativi sono stati consegnati nello stabilimento di Mannheim da Till Oberworder, Head of Sales, Marketing e After Sales di Daimler Buses.

A introdurre la mattinata Uta Leitner, Product Communications Daimler Commercial Vehicles, che ha sottolineato il valore dei numeri per la Casa della Stella. "Si tratta - ha dichiarato Leitner - di numeri enormi relativi a veicoli consegnati che ci rendono orgogliosi: nessun altro costruttore ha venduto tale numero elevato di autobus di linea, 20mila minibus e mille Citaro Euro 6 dall'avviamento della Serie nel 2012. Ma a renderci orgogliosi sono soprattutto i riconoscimenti dei clienti: in tutti i test comparativi le aziende di TPL hanno espresso soddisfazione per i bus Mercedes-Benz".

Prima della consegna ufficiale Till Oberworder ha illustrato le tappe della storia di successo del Citaro a partire da uno dei tre luoghi in cui nasce: l'impianto di Mannheim. "Abbiamo trasformato quest'impianto che - ha spiegato il manager di Daimler Buses - in origine era dedicato ai veicoli usati: oggi vede nascere gli autobus sin dal telaio e la superficie esterna consente di esporre tutta la gamma di modelli esistenti". Quella del Mercedes-Benz Citaro è una storia di successi unica. "Citaro - ha proseguito Oberworder - nasce nel 1997 a Stoccarda al Congresso Uitp. L'obiettivo era ambizioso: sostituire il leggendario O303, prodotto in 38mila esemplari. Ancora non sapevamo che sarebbe diventato un vero cam-

pione qual è oggi, ma con Citaro eravamo tutti consapevoli che iniziava una nuova era: nasceva il primo autobus di linea ad avere un nome, a differenza dei modelli precedenti contraddistinti da sigle come richiesto dalla standardizzazione normativa". Pietra miliare in tutte le sue innovazioni, nel 1998 ha inizio la produzione in serie. "Dopo una partenza a singhiozzo - ha continuato l'alto manager della Stella - Citaro ha avuto una carriera mozzafiato. Ogni tre anni si celebra un anniversario: nel 2008 le 20mila unità, nel 2011 siamo arrivati a 30mila e oggi 40mila. Vi lascio un promemoria per il 2017: la proposta noi l'abbiamo già...". Ma qual è il segreto di tale successo? "Il perfezionamento continuo. Ad esempio - afferma senza dubbi il Capo del settore Vendite di Daimler Buses - la completa rielaborazione del modello negli anni 2005-2006, l'ampliamento della gamma con il Citaro LE, il compatto Citaro K e il maxi-autobus CapaCity. Nel 2009 Citaro è finito nel libro dei Guinness grazie a un cliente arabo, al quale abbiamo consegnato l'ambulanza più grande del mondo. Nel 2011 Citaro fissa nuovi parametri in termini di design. E non dimentichiamo la propulsione: due anni fa nasceva il primo autobus di linea Euro 6. Per tutti questi motivi Citaro è stato eletto più di una volta Bus of the Year, e nel futuro non mancheranno altri riconoscimenti ma, soprattutto, per noi è importante l'apprezzamento dei clienti". Il 60 per cento dei Citaro prodotti sono destinati all'export extra Germania, da dove partono per raggiungere 40 paesi del mondo. "Il Citaro - ha portato qualche esempio Till Oberworder - si trovano in ogni metropoli fino al Giappone, trasportano passeggeri in Messico, Singapore e Abu Dhabi e perfino sull'isola di La Réunion nell'Oceano Indiano. Rappresentano la spina dorsale delle linee BRT (Bus Rapid Transit, ndr) di Strasburgo, Istanbul e Nancy. Mille Citaro viaggiano nella ca-

DAIMLER BUSES

Doppio anniversario

CITARO CIRCOLA IN 40 PAESI. SICURO ED ECOLOGICO, È IL PRIMO AUTOBUS DI LINEA URBANO CON ESP E A NORMA EURO 6. CON 3.027 ESEMPLARI VENDUTI E UNA QUOTA DI MERCATO DEL 16,4 PER CENTO, ANCHE LO SCORSO ANNO SI È CONFERMATO AL PRIMO POSTO IN EUROPA NEL SUO SEGMENTO.

pitale rumena Bucarest e nel futuro arriveranno grandi commesse: Wiener Linien, azienda di TPL della capitale austriaca, ha addirittura convertito il suo intero parco veicoli al Citaro, passando contemporaneamente per l'alimentazione dal gas liquido al parsimonioso e ecologico diesel Euro 6. Ordini a tre cifre giungono da capitali europee come Bruxelles e Budapest, oltre che dal comune italiano di Firenze e da Zug, in Svizzera". Le propulsioni ecosostenibili sono ormai elemento consolida-

to per Daimler Buses. "In totale - ha aggiunto Oberworder - vi sono anche 101 Citaro in versione ibrida. In tutti i casi di propulsione ecosostenibile il modello non pesa affatto di più e consuma molto meno. Con una zavorra-tipo, un Citaro Euro 6 ha circolato per un'intera settimana su circuito gravoso nel traffico urbano: il risultato riconosciuto è stato dell'8,5 per cento in meno di consumo di carburante". Till Oberworder ha fatto un cenno anche al nostro Paese. "La nostra quota di mer-

cato in Italia nel segmento dei bus di linea - ha illustrato il manager della Stella - attualmente è del 26,4 per cento. Ma sono ottimista per le prospettive future: siamo in una fase in cui riceviamo tanti input sul TPL. In Italia c'è un nuovo Governo che intende cambiare il set-up delle aziende di autobus. Il nuovo Citaro è una risposta a queste esigenze e ai futuri sviluppi. Senza dimenticare che, oltre a un prodotto di punta, offriamo un pacchetto complessivo per l'acquisto che comprende il ser-

vice di prestazioni: se continuiamo a lavorare come finora abbiamo fatto avremo ottimi presupposti. In Italia Mercedes-Benz può contare su un'ottima rete e offre possibilità di finanziamento che rappresentano un'opportunità per gli operatori".

Al termine della relazione di Oberworder è stata la volta della consegna ufficiale dell'unità numero 40mila: la simbolica chiave è stata consegnata tra le mani dei manager dell'azienda Voyages Emile Weber del Lussemburgo, che ha acquistato un Citaro GÜ, snodato di lusso, con sedili in livrea rossa. "Voyages Emile Weber - ha spiegato Oberworder - ha avviato la rotazione di mezzi sostituendo quelli più datati con autobus personalizzati, con un vano passeggeri molto attraente che rappresenta la concreta dimostrazione che un autobus di linea può essere elegante e performante allo stesso tempo, grazie al lavoro effettuato dai nostri progettisti". Con l'anniversario celebrato a Mannheim Mercedes-Benz Citaro si conferma bestseller internazionale: con 3.027 esemplari venduti e una quota di mercato del 16,4 per cento, anche lo scorso anno è stato il Numero Uno tra gli autobus di linea urbani in Europa. In Germania Citaro ha confermato il suo ruolo di leader con una quota del 37 per cento.

Sin dalla prima apparizione nel 1997, con un sorprendente design sia esterno che interno, una struttura totalmente a pia-



Till Oberworder (secondo da sinistra), Head of Sales, Marketing e After Sales di Daimler Buses, consegna le chiavi simboliche del 40millesimo Mercedes-Benz Citaro e del 20millesimo Mercedes-Benz Sprinter ai rappresentanti rispettivamente di Voyages Emile Weber del Lussemburgo e della norvegese Sandfarhus Parkering.

IL NUMERO 40MILA A VOYAGES EMILE WEBER IN LUSSEMBURGO

UNO DEI PIÙ GRANDI OPERATORI PRIVATI IN EUROPA

Con più di 500 dipendenti e un parco veicoli di 380 autobus, Voyages Emile Weber di Canach, in Lussemburgo, è uno dei più grandi bus operator privati in Europa. I principali pilastri dell'attività della Voyages Emile Weber sono i trasporti di linea e turistici, il trasporto di disabili e il settore turistico con 13 agenzie di viaggio. L'azienda gestisce più di 50 linee di autobus. La sua flotta di veicoli spazia dal minibus, passando per gli autobus urbani e extraurbani, fino ad arrivare ai pullman turistici extra-lusso, li chiamati "Prestige Class". La fondazione della Voyages Emile Weber risale al lontano 1875: all'epoca, la ditta utilizzava una carrozza postale che due volte alla settimana copriva tre linee in Lussemburgo. L'azienda familiare, giunta alla quinta generazione, ha ancora la sua sede originaria nell'edificio dell'ex Hotel de la Poste di Canach. Da vedere il deposito aziendale "Reckschleed" situato nello stesso luogo. Qui si trovano un edificio a quattro piani con la sede amministrativa, autorimesse, una stazione di servizio a quattro corsie e un impianto di autolavaggio ecologico per la pulizia giornaliera degli autobus. Nell'officina adiacente vengono eseguiti sui veicoli dell'azienda tutti i necessari interventi di manutenzione, riparazione e carroz-

zeria, inclusa la verniciatura.

Il modello dell'anniversario è un perfetto esempio della versatilità del Citaro. Il Citaro GÜ a pianale ribassato, lungo 18,13 m, è un autotreno extraurbano riconoscibile dal parabrezza arcuato che si estende fino al tetto con l'indicatore di percorso integrato. Il veicolo celebrativo presenta un'elegante verniciatura a effetto in madreperla metallizzata. Tre porte rototraslanti a doppio battente permettono di accedere al comparto passeggeri. Gli interni si presentano accattivanti con il rivestimento del pianale in grigio scuro Evo-rosso arancio, aste di sostegno rosso rubino, mancorrenti sul soffitto in acciaio Evosteel e fiancate in feltro color rubino. I passeggeri trovano posto su sedili del tipo Inter Star Eco con schienali rialzati. Per i passeggeri disabili è previsto un posto per sedia a rotelle di fronte al secondo accesso. Le sedie a rotelle si possono fissare al pavimento con i binari Airline. Tre monitor TFT da 20 pollici (50,8 cm) assicurano servizi d'informazione e intrattenimento. L'autista usufruisce di una postazione di guida climatizzata. La cassa dell'autobus di linea è integrata nella porta della cabina di guida.

Cuore del gruppo propulsore alloggiato nella coda del Citaro GÜ è il motore a sei cilindri in linea verticale OM 470 Mercedes-Benz che eroga una potenza di 265 kW (360cv) da 10,7 l di cilindrata e mette a disposizione una potente coppia massima di 1700 Nm. La trasmissione della potenza al ponte a portale rovesciato è affidata al cambio automatico con convertitore di coppia a 6 marce ZF Ecolife.



I principali pilastri dell'attività della Voyages Emile Weber sono i trasporti di linea e turistici.

per i bus della Stella

nale ribassato di facile accesso per i passeggeri, un concetto di sicurezza altamente avanzato con sistema frenante elettropneumatico e un'elettronica di bordo con bus di dati CAN, Citaro ha fissato nuovi parametri

di riferimento nel settore. Lo stesso vale per l'ampia gamma di varianti destinate ai trasporti urbani e extraurbani e con diverse lunghezze, fino ad arrivare all'autobus snodato.

L'attuale Serie di modelli,

rinnovata nel 2011, ha sorpreso al momento del lancio con un incisivo design, una nuova postazione di guida e una rivoluzionaria tecnica di riduzione dei consumi. Dopo più di 32mila esemplari prodotti del modello

precedente, il veicolo consolida i punti di forza da bestseller tra gli autobus di linea urbani. A colpire è soprattutto il nuovo volto del Citaro con i grandi fari "a mandorla" e il frontale arrotondato, dietro il quale si cela

una protezione anticollisione per l'autista. La linea esterna dei finestrini laterali risulta ribassata di 120 mm. I passaruota tridimensionali in materiale sintetico rinforzato con fibre di vetro conferiscono alla carrozzeria una linea dinamica. Anche la coda si presenta rinnovata. Sotto la sua veste affascinante il veicolo nasconde una serie di modifiche fondamentali. La scocca è ancora più rigida di prima e ciò nonostante leggera. Gli accessi sono ribassati, mentre il comparto passeggeri sorprende per la sua luminosità e accoglienza. Dal concept delle

luci ai mancorrenti ovali applicati sul soffitto, il nuovo Citaro è stato curato nei minimi dettagli. Lo stesso vale per il posto di guida rialzato con porta di accesso che fa battuta sul lato posteriore e una strumentazione perfettamente ergonomica. Per la prima volta sull'autobus di linea a pianale ribassato debutta l'Electronic Stability Program (ESP).

Il Citaro Mercedes-Benz viene prodotto nei modernissimi stabilimenti di Mannheim e Neu-Ulm, oltre che a Ligny, in Francia, per determinati mercati di esportazione

DA UNA QUOTA DI MINORANZA A FORNITORE LEADER

MINIBUS CON LA STELLA: PRIMI NEL CONTINENTE E PROSSIMI AL RECORD

Quello che nel 1998 era iniziato con una quota di minoranza in un produttore di nicchia, grazie a un sistematico processo di perfezionamento si è evoluto fino a diventare una vera e propria storia di successi: Mercedes-Benz Minibus adesso è il principale produttore di minibus in Europa. Il minibus numero 20mila è stato consegnato a Mannheim al cliente norvegese Sandfærhus Parkering, che ha ricevuto da Till Oberworder, Head of Sales, Marketing e After Sales di Daimler Buses, uno Sprinter City 65. Veri imprenditori, ricchi di idee, i manager Sandfærhus Parkering operano in due aeroporti norvegesi gestendo due parcheggi con sette minibus che fanno servizio navetta. L'unità di Sprinter consegnata ha una carrozzeria con grandi vetrate e zona d'accesso a pianale ribassato per favorire l'ascesa di passeggeri con ridotta mobilità e ampio spazio all'ingresso. Un idoneo sistema di riscaldamento permette di rendere l'atmosfera accogliente anche con inverni rigidi.

Per piccoli gruppi o professionisti, i minibus con la Stella, prodotti in 20mila unità in vent'anni, vantano una lunga e interessante carriera. Il veicolo nasce nell'impianto di Dortmund e a colpire è innanzitutto l'estrema variabilità dei modelli che possono suddividersi in quattro gamme: Sprinter City che nella versione 77 arriva a trasportare fino a 40 passeggeri in un ambiente sempre di gran classe; la gamma Sprinter Travel dedicata ai "vip tour", che ad esempio nella versione 65 arriva fino a 19 passeggeri che viaggiano in un'atmosfera esclusiva; la gamma Sprinter Transfer è il fac totum: non c'è esigenza che non

venga soddisfatta; infine Sprinter Mobility, gamma su misura per passeggeri a mobilità ridotta. "In ogni caso - ha precisato Till Oberworder - tutto arriva da un medesimo fornitore: i veicoli sono sempre e comunque al cento per cento Mercedes-Benz. Questo vuol dire sicurezza in termini di redditività ma anche di assistenza grazie a OmniPlus, la rete più grande e specifica per autobus. Questi veicoli sono strettamente legati allo sviluppo e alla produzione dello Sprinter; tutti i loro processi produttivi si svolgono secondo le severe direttive Mercedes-Benz e ciò significa alta qualità garantita da un unico fornitore".

Anche i minibus con la Stella sono leader di mercato in Europa con ampio distacco nel loro segmento. Dietro i 20mila minibus di Mercedes-Benz Minibus GmbH si cela una straordinaria storia di successi iniziata nel 1998 con una parte-



Qui e in centro, alcuni Sprinter della gamma Minibus di Mercedes-Benz.



cipazione nella ditta produttrice di minibus Karl Koch di Mundersbach, presso Siegen, e con la gestione della direzione industriale. In breve tempo Mercedes-Benz è riuscita a costituire, sulla base dei propri stabilimenti e di varie cooperazioni a livello europeo, un ampio portfolio di prodotti. Nel 2004 è stato portato a termine il completo assorbimento della ditta Karl Koch. Poco tempo dopo la produzione è stata trasferita a uno stabilimento di nuova costruzione a Dortmund. Oggi qui sono circa 330 i dipendenti che lavorano su tre linee di produzione della scocca e quattro linee di assemblaggio. Le vendite sono distribuite su più di 40 Paesi. Il principale mercato è l'Europa Occidentale, ma anche Australia, sud-est asiatico e Medio Oriente rientrano nella Clientela fissa di Dortmund. Lo scorso anno Minibus GmbH ha venduto 1.206 veicoli, avvicinandosi al limite massimo della propria capacità produttiva.

Il portfolio di minibus Mercedes-Benz è fondato sullo Sprinter. La gamma si compone attualmente di 24 modelli da 3,5 t a 6,8 t di peso totale

a terra, realizzati sulla base di furgoni e autotelai. I nomi delle Serie di modelli Sprinter Transfer, Travel, City e Mobility caratterizzano la rispettiva competenza specialistica di 16 versioni con guida a sinistra e otto con guida a destra. Un ruolo speciale nella più grande gamma di minibus europea viene affidato a Sprinter City 77, autobus urbano compatto con un originale telaio ribassato a tre assi e una capacità di trasporto massima di 40 passeggeri.

Anche nel model year 2014 i minibus Mercedes-Benz potranno approfittare delle doti del nuovo Sprinter. Oltre che per il suo look incisivo, questo veicolo si distingue per tecniche di propulsione e di sicurezza all'avanguardia. Sulla scia del passaggio al nuovo Sprinter, a metà del 2013 le Serie di minibus Transfer e Travel sono state ampiamente modificate, mentre la Serie Mobility è stata arricchita con le varianti Mobility 35 e Mobility 45; inoltre presto tutti e 24 i modelli verranno progressivamente convertiti alla classe di emissioni Euro 6.



IVECO BUS

Magelys Pro fiore all'occhiello di Autolinee Giordano

PAOLO ALTIERI
PALERMO

Per Autolinee Giordano Srl il futuro è sempre più nel segno di Iveco Bus. La storica azienda di trasporto passeggeri con sede a Monreale (Pa) ha appena acquistato 6 nuovi Magelys Pro dalla concessio-

neria Sivibus Spa di Palermo, anche in questo caso storico rappresentante per la Regione siciliana del marchio torinese. Un binomio vincente, quello tra Giordano e Sivibus, che è di buon auspicio per le sorti di un mercato, quello del trasporto passeggeri in ambito urbano e turistico, che in Sici-

lia come nel resto d'Italia attende dal 2014 importanti segnali di ripresa dopo anni di pesante crisi recessiva. Un mercato che, nonostante tutto, non vuole mollare e il merito è anche di aziende come Giordano e Sivibus che, oltre a proporre autobus di qualità, sono sempre in prima linea

per soddisfare le esigenze dei rispettivi clienti e stare loro sempre più vicino, anche e soprattutto nei momenti di difficoltà.

Titolare della Sivibus è l'Avvocato Massimo Maniscalco, al quale chiediamo un commento sull'importante consegna. "Consuntivare un

anno migliore del 2013 non sarà difficile - esordisce Massimo Maniscalco - Crediamo di essere partiti con il piede giusto, c'è stata una trattativa che è durata molto per un cliente molto esigente come la Autolinee Giordano che ha un parco per la maggior parte Iveco e che fa della qualità la sua arma vincente; qualità che persegue in modo maniacale, basti pensare che i suoi autobus sono tenuti benissimo. Tutto ciò fa di questo cliente contemporaneamente un interessante utente e una bellissi-

ma vetrina commerciale. Gli autobus della Giordano viaggiano per tutta la Sicilia, per l'Italia e all'estero e portano un pizzico di sicilianità in Italia e in Europa. Siamo orgogliosissimi del fatto di essere stati capaci di superare l'agguerrita concorrenza sulla trattativa e di essere riusciti insieme a tutte le forze di Iveco Bus a portare avanti questa trattativa e ad aggiudicarci la commessa".

Sivibus e Iveco hanno vinto su tutta la linea: come spiega Maniscalco, "è stata interes-

ANTONIO SCARANO: "MAGELYS PRO È BEN CONOSCIUTO IN SICILIA"

Per Magelys Pro l'importante acquisizione di sei unità da parte della Autolinee Giordano è una testimonianza dell'apprezzamento che il turistico Iveco si è guadagnato presso i clienti siciliani. Lo conferma Antonio Scarano, Responsabile Retail Iveco Bus: "Si tratta di 6 modernissimi Magelys Pro, tutti allestiti su richiesta del cliente con colore esterno grigio metallizzato e grafiche aziendali, 55 posti a sedere, in parte dotati anche di toilette. L'allestimento turistico precede diversi equipaggiamenti per il comfort e l'infotainment dei passeggeri. I sedili, a cura della Politecnica, sono di produzione italiana e presentano velluti di colore blu come richiesto dal cliente. Le bagagliere sono ad apertura a pannello. Il veicolo viene prodotto nel nostro sito di Annonay, in Francia.

In Italia circolano già circa 250 Magelys Pro Euro 5. Per il 2014 questa alla Autolinee Giordano è la prima fornitura di una certa entità che ef-

fettuiamo qui in Sicilia, una regione dove il Magelys Pro è già molto apprezzato dalla clientela: ne circolano già una trentina. Inoltre, questa è anche la prima fornitura che facciamo a un privato che si occupa di trasporto turistico nella regione e fuori. Il motore è un Cursor 10 da 450 cv, il cambio AS Tronic a 12 rapporti. Il veicolo così allestito ha un prezzo netto di 250mila euro. L'azienda ha fatto un investimento di una certa entità dimostrandosi coraggiosa in questo momento".

Visto il successo del Magelys Pro è logico ipotizzare altre consegne. Come dice Scarano, "queste sono le ultime consegne di veicoli Euro 5 ordinati nel 2013. Stiamo partendo ora con le consegne dei primi veicoli Euro 6 che si concretizzeranno a partire da maggio/giugno. Ci saranno poi a breve altre consegne, anche se non di questa entità, mentre verso fine anno abbiamo in previsione consegne anche di maggiore entità.

PIERLUIGI LUCCHINI: "IL TURISTICO IVECO NOSTRO BIGLIETTO DA VISITA"

Pierluigi Lucchini, Responsabile commerciale Italia Iveco Bus, ne è convinto: "A livello di mercato, quello che è il successo di Magelys Pro, in un mercato turistico che globale in Italia è fortemente calato al punto che oggi siamo intorno alle 400-500 unità rispetto alle 700-800 del decennio 2000-2010, è testimoniato dalla nostra quota importante, che è sopra il 23 per cento e due anni fa era sopra il 27 per cento. Questo veicolo è il nostro modello di punta nel segmento turistico".

Quel che è certo è che il mercato ha bisogno di sostanziose boccate d'ossigeno per sollevarsi. "In termini generali - prosegue Lucchini - fatto salvo le due gare importanti che hanno drogato il mercato nel 2013, mi riferisco a quella di Roma e Torino, anche l'anno scorso il trend è stato in discesa: il dato di circa 1.000 unità risultano dal conteggio delle due gare suddette. Quello che ci si può atten-

dere dai prossimi sei mesi è una ripresa, del resto qualche gara importante ci sarà in diverse aree territoriali. Inoltre, speriamo che i finanziamenti attesi di 300 milioni di euro per il rinnovo del parco Tpl vengano finalmente stanziati".

La prospettiva relativa all'Expo 2015 di Milano non sembra suscitare grandi entusiasmi: "Per Expo 2015 - spiega Pierluigi Lucchini - è in corso una gara per aggiudicare il servizio all'interno dell'area dedicata e tra l'area e i parcheggi. Per quanto riguarda possibili nuovi acquisti, l'evento internazionale non porterà molto, si parla solo di un centinaio di veicoli al massimo. Stiamo certamente parlando di un evento importante a livello di immagine, nel quale Fiat è uno dei main sponsor, ma per gli acquisti no, non stiamo parlando di un evento come Giubileo 2000 o qualcosa di simile".

NICOLÒ GIORDANO: “IL SEGRETO DEL SUCCESSO STA NEL LAVORO DI SQUADRA”

Imprenditore di razza e personaggio dal forte carisma, Nicolò Giordano, classe 1929, è il fondatore e l'Amministratore unico delle Autolinee Giordano, azienda di famiglia che in cinquant'anni di attività ha saputo crescere e diventare una delle realtà più di successo nel panorama siciliano delle società di trasporto passeggeri. “La nostra avventura è iniziata negli anni Sessanta - racconta Giordano - quando ho iniziato a credere in questo lavoro e non ho più smesso. La mia azienda a conduzione familiare - al mio fianco ci sono i miei figli Maurizio e Loredana, quest'ultima impegnata nell'amministrazione - si è profondamente evoluta nel corso degli anni. Nelle prime fasi, per una decina di anni circa, ho guidato direttamente io il primo pullman che avevo in dotazione, un Fiat 309; i primi tragitti si svolgevano qui a Monreale. Negli anni '70 da un pullman passiamo a due, poi a quattro e quindi a cinque, la crescita è stata continua al punto che negli anni '80 ero arrivato a un totale di una sessantina di automezzi. Negli anni '90 le cose sono cominciate a cambiare, abbiamo chiuso il garage di Palermo e ci siamo ritirati a Monreale, il nostro paese, e abbiamo iniziato a dedicarci al trasporto pubblico locale. Oggi siamo una piccola azienda con meno di 100 automezzi e cerchiamo di resistere alla crisi. I dipendenti sono una trentina. La nostra attività è soprattutto



Nicolò Giordano, Amministratore unico delle Autolinee Giordano, intervistato dal Direttore de Il Mondo dei Trasporti Paolo Altieri.

in ambito turistico ma gestiamo anche linee di trasporto pubblico locale a Monreale. Il parco mezzi è per la stragrande maggioranza costituito da autobus Iveco con qualche eccezione Mercedes-Benz e Setra”.

Giordano conosce bene la clientela turistica: “avendo nel nostro gruppo un tour operator gestito da mio figlio Maurizio, l'80 per cento dei nostri mezzi lavora con la clientela che mio figlio contatta soprattutto sul mercato sudamericano; si tratta di turisti che vengono da lì e che vogliono essere accompagnati per tour turistici in Sicilia, nel resto d'Italia e in Europa”. In media ogni autobus

delle Autolinee Giordano percorre 60mila km all'anno. “Questi ultimi sono stati anni un po' difficili - continua Nicolò Giordano - ci siamo difesi con un po' di lavoro nostro grazie al tour operator e facendo economia dove possibile, riducendo qualche automezzo. Fortunatamente gli automezzi erano quasi tutti pagati. Nonostante tutto siamo ancora qui, siamo sopravvissuti e continuiamo a fare il nostro mestiere. Speriamo in un 2014 migliore, abbiamo grande fiducia che le cose possa migliorare”. L'acquisto di 6 Magelys Pro è un'operazione importante... “Il materiale rotabile Iveco è tra i migliori che c'è in giro - ammette senza reticenze Giordano - Poi alla Sivibus ci sentiamo come a casa nostra, con l'Avvocato Maniscalco non ci sono rapporti strettamente commerciali, ma una relazione umana interpersonale speciale, improntata alla stima reciproca e alla fiducia”. Nicolò Giordano è un uomo che non rinuncia a emozionarsi: succede quando guarda i nuovi Magelys entrati a far parte della sua gamma. “Una grande emozione che mi fa ricordare da dove siamo partiti e il punto in cui siamo arrivati”. Il suo segreto è lavorare con impegno anche 18 ore al giorno, oggi come il primo giorno. Non senza gustarsi le meritate soddisfazioni: “La mia soddisfazione più grande - spiega - risale a un episodio del dopoguerra, quando, avendo svolto mille lavori, prima di sposarmi riuscii a comprarmi un appartamento. Nel 1965 mi sposo con Rosalia e l'anno successivo decisi di comprarmi il primo pullman: non avendo però i soldi per pagarlo decisi di vendere l'appartamento. Mi hanno preso per pazzo. La soddisfazione è che ho avuto ragione io”.

Rimpianti? “No, nessun rimpianto -conclude Nicolò Giordano - Nella vita si sbaglia, è fisiologico, poi però si rimedia. Qualcuno ha osato dirmi ‘lei ha fatto questo’, ‘lei ha costruito quello’. Io non ho fatto niente: ho saputo solo far funzionare la squadra”.

sante la competizione sul prodotto, sui servizi finanziari, sull'assistenza. Il cliente sa che può contare su un servizio efficiente 24 ore su 24 su tutto il territorio, un servizio che funziona, in linea con la volontà di essere al fianco dei clienti che si affidano a noi e possano tornare anche successivamente. Perché un cliente assistito bene, torna, si affeziona e premia”.

fatto numeri irrisori. Il 2014, pur nella prudenza e non volendo generare ottimismo superficiali, appare più positivo. Oltre ai 6 Magelys Pro, abbiamo immatricolato circa 8-9 veicoli: dopo i primi tre mesi abbiamo consuntivato quello che nel 2013 abbiamo registrato in un intero anno. Ci sono inoltre ipotesi di gare per veicoli piccoli e grandi e le stiamo seguendo con attenzio-

ti che vengono abbastanza, ma per arrivare alla stretta finale manca ancora qualcosa. Ci vuole un pizzico d'ottimismo, moltissima grinta e moltissima collaborazione e feeling con la casa mandante perché se si fa un gioco di squadra su qualsiasi territorio alla fine si vince. Come sempre l'arma in più è l'accoglienza del cliente, il servizio che siamo in grado di dargli, la voglia di accom-

pagnarlo e di fare sapere che lo vogliamo accompagnare in tutti gli aspetti del business, nella vendita dell'autobus, in quella dei ricambi o dei lubrificanti. Anche nel momento della sua criticità finanziaria noi dobbiamo essere al suo fianco perché risolvergli oggi un problema vuol dire che domani tornerà da noi con fiducia”. I clienti sono sensibili ai contratti di manutenzione?

“Quelli pubblici si tutti - dice l'avvocato Maniscalco - Difatti siamo tra i non molti che facciamo questi contratti di manutenzione, abbiamo persone dedicate che lavorano praticamente a casa dei clienti per far sì che i clienti abbiano i loro veicoli pronti per entrare in servizio ogni giorno, paghiamo pochissime penali in relazione alla dimensione del business, il che è il segreto del

successo, perché la manutenzione programmata è un modo per fare andare avanti l'intero business aziendale ma è un'attività che se gestita superficialmente è in grado di condizionare negativamente e non poco la vita della concessionaria”.

Concessionaria che con forza e determinazione rappresenta il marchio Iveco in tutta la Sicilia. Impegnata nella vendita di minibus, autobus, ricambi e nell'accurata gestione del post-vendita, Sivibus ha sede a Palermo, in via Ugo La Malfa 160/166, e si estende su una superficie di circa 7mila metri quadrati. “La Sivibus - conclude Massimo Maniscalco - dà lavoro a 38 persone, ha 11 officine autorizzate distribuite saggiamente su tutto il territorio regionale, si affida a magazzini con cui collabora per collocare al meglio il prodotto ed essere vicini ai clienti anche dal punto di vista della reperibilità ricambi, ha un'attività di sostegno finanziario tramite la finanziaria Iveco Capital, possiede veicoli che effettuano consegne veloci ed efficienti dei ricambi, garantisce assistenza su strada 24 ore su 24. In definitiva, siamo riconosciuti come una realtà che sul mercato dà il suo contributo per il miglioramento della qualità del lavoro”.

SIVIBUS, STORICA CONCESSIONARIA IVECO BUS PER LA SICILIA, HA CONSEGNATO ALLE AUTOLINEE GIORDANO, AZIENDA DI MONREALE ATTIVA NEL TRASPORTO TURISTICO E URBANO DI LINEA FIN DAGLI ANNI SESSANTA DEL SECOLO SCORSO, SEI NUOVI ESEMPLARI DEL TURISTICO TORINESE CHE SARÀ IMPIEGATO NON SOLO NELL'ISOLA MA ANCHE SULLE ALTRE TRATTE SERVITE DALLA GIORDANO. AUTOBUS MODERNI E SUPERACCESSORIATI PER SODDISFARE TUTTE LE ESIGENZE DI COMFORT E DI SICUREZZA DEI PASSEGGERI.

La consegna alle Autolinee Giordano è un utile pretesto per fare dei bilanci sull'andamento del mercato. “Il 2013 - ammette Maniscalco - è stato il peggior anno della nostra storia. Abbiamo lavorato poco perché il mercato si è ristretto in modo pazzesco. Pur avendo rispettato le quote abbiamo

ne; cercheremo di cogliere tutte le opportunità che il mercato ci offre”.

Ma come si presenta nel 2014 il mercato siciliano sia per quanto riguarda urbani/interurbani che i turistici? Maniscalco risponde facendo uso di una sintesi arguta: “Trattative molte, discorsi molti, clien-



Momenti della cerimonia di consegna delle chiavi dei Magelys Pro da parte di Massimo Maniscalco.



I nuovi Iveco Magelys Pro stanno per lasciare i locali della Sivibus di Palermo per essere consegnati alle Autolinee Giordano, una delle aziende di trasporto passeggeri più dinamiche della Sicilia.

UN AUTOBUS ALL'AVANGUARDIA PER FUNZIONALITÀ

TURISMO ALTO DI GAMMA GRAZIE A MAGELYS PRO

Funzionale ma elegante al tempo stesso, ben accessorizzato e dotato di tutti gli elementi che rendono un viaggio pienamente confortevole, Magelys Pro è un vero autobus Gran Turismo attento ai costi globali di esercizio. Non è un caso del resto che Magelys Pro risponde pienamente a quelli che sono i cardini della filosofia ambientalista di Iveco, da sempre attiva nella ricerca di soluzioni di trasporto che, oltre alla soddisfazione degli utilizzatori finali e la profitabilità delle aziende di trasporti, arrechi sostanziali benefici all'ambiente. Magelys Pro è perciò un autobus che, grazie a soluzioni tecniche rispettose dell'ambiente, fa sì che il desiderio di viaggiare non sia più un costo per le generazioni future. L'autobus ha una superficie vetrata di oltre il 30 per cento superiore agli altri autobus turistici, grazie alle vetrate sopra i finestrini, che consentono al passeggero di sedersi comoda-

mente immerso nel paesaggio che lo circonda all'esterno. La gamma Magelys Pro è disponibile nelle lunghezze 12,2 e 12,8 metri con altezza pianale HD. Magelys Pro ha una struttura in acciaio a monoblocco rigido trattata cataforeticamente contro la corrosione e beneficia anche delle tecnologie più avanzate per aiutare il conducente nel lavoro quotidiano. La funzione di frenata è migliorata grazie al sistema elettronico EBS, il sistema ESP controlla la stabilità del veicolo e l'ACC (Adaptive Cruise Control), disponibile in opzione, garantisce una distanza costante dal veicolo precedente. La scelta di una catena cinematica ben collaudata, con il motore Cursor 10 Euro 5 da 380 o 450 cv abbinato ai cambi meccanici a 6 rapporti o robotizzati a 12 rapporti, permette di beneficiare di tutta l'affidabilità di un veicolo costruito per durare nel tempo.

IL MIO CAMION
È UN CENTRO DI PROFITTO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

LUNGA DISTANZA
RENAULT TRUCKS T HIGH



renault-trucks.it

