



IL MONDO DEI TRASPORTI

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

Strategia DAF Trucks in cinque punti Il credo di Starace

“I nostri obiettivi si fondano su cinque punti, tutti frutto della strategia di orientamento al cliente: minor consumo di carburante, maggiore disponibilità del veicolo, minori costi d’esercizio, maggiore ritorno per chilometro e minore impatto ambientale”. Sono i cinque pilastri della strategia “DAF TransportEfficiency”, così ben sintetizzata nelle parole di Paolo Starace - dal 2011 Amministratore Delegato di DAF Trucks Italia - in occasione del recente Transpotec Logitec di Verona, che la filiale italiana del marchio olandese ha voluto utilizzare per illustrare al meglio le proprie strategie.



Campanella a pagina 3



Significativa fornitura di Stralis alla LC3 Metano arma dell'Iveco

IN PIENA SINTONIA CON L’AZIENDA DI TRASPORTI DI GUBBIO, ATTENTA ALLA DIFESA DELL’AMBIENTE, IVECO PROSEGUE CON SUCCESSO SULLA STRADA DEL GAS NATURALE.

Altieri e Basilico a pagina 24



All'esame della strada il Volvo FH 540 4x2 I-Shift Dual Clutch

I PREGI DEL CAMBIO A DOPPIA FRIZIONE

Quando lo scorso anno, a Malaga, in Spagna, Volvo Trucks offrì ai giornalisti di settore la possibilità di testare su strada il nuovissimo cambio a doppia frizione I-Shift Dual Clutch, ci ritrovammo a bordo di un trattore 4x2 FH 540 con cabina Globetrotter XL a due posti. La stessa situazione, ma in un'ambientazione geografica diversa, l'abbiamo

rivissuta durante il nuovo test drive che ci ha permesso di provare sul campo le doti di comfort ed efficienza della trasmissione Volvo sia in ambito autostradale che lungo strade provinciali. Al volante del nuovo imponente FH 540 4x2 con semirimorchio c'è un press test specialist del team di Göteborg, Tommy Rusholt, tra l'altro già presente alla

presentazione internazionale di Malaga.

La media di 4,679 km con un litro di gasolio registrata su un percorso totale di oltre 330 km, con consumo di 70,6 litri totali di carburante e 6,22 litri di AdBlue, testimoniano la redditività del Volvo FH 540.

Basilico a pagina 22

Renault Trucks

La filosofia dei Truck Center illustrata da Stroppiana



L'inaugurazione dei Renault Trucks Center di Torino e Parma rappresentano per la filiale italiana del costruttore francese una tappa fondamentale nella sua nuova strategia di sviluppo ed espansione sul nostro mercato. La presa in carico diretta da parte di Renault Trucks delle attività di vendita e assistenza in due aree geografiche importanti come quelle del capoluogo piemontese e del capoluogo emiliano spiegata dal direttore commerciale Francesco Stroppiana.

Altieri a pagina 26



GNS SYSTEM

Soluzioni gestionali per dealer e officine

Organizzare i flussi in modo ordinato e organizzato, riuscire a dare al cliente sempre la risposta giusta ed esatta sul veicolo: a che punto è l'ordine, dove si trova il pezzo di ricambio o a quale tappa è giunto il veicolo acquistato. Un

sistema che potrebbe essere lo stesso in uso a tutta la Rete di concessionari e officine: è questo il terreno sul quale si muove l'azienda GNS System (nella foto i due soci titolari Valter Noli, a sinistra, ed Egon Carizzoni).

Campanella a pagina 30

Ford festeggia i 50 anni La leggenda del Transit



A pagina 42

Volkswagen Transporter sesto sigillo



A pagina 38

Festeggiati il traguardo dei venticinque anni de Il Mondo dei Trasporti e il debutto dell'edizione 2015 dell'Annuario Truck & Vans

Nel Vega Day protagonista assoluto Heinz-Jürgen Löw

Speciale da pagina 4



TU E LA STRADA UNA COSA SOLA

Con le ottime prestazioni degli pneumatici Hankook, la strada è parte di te.

SMART *FLEX*

Utilizzano una tecnologia ed un design innovativo, garantendo sicurezza e vantaggio economico al cliente.

SMART *FLEX* **AH31**



Pneumatico per l'asse sterzante, per la media e lunga percorrenza e per tutte le stagioni.

SMART *FLEX* **DH31**



Pneumatico radiale per l'asse motore, per la media e lunga percorrenza e per tutte le stagioni.

HANKOOK
driving emotion

INTERVISTA A PAOLO A. STARACE, AMMINISTRATORE DELEGATO DAF TRUCKS ITALIA

“Questi i cinque pilastri del trasporto efficiente”

DIMOSTRARE CHE IL COMFORT UNITO A UNA MAGGIORE ESPERIENZA DI GUIDA POSSONO ESSERE FACILMENTE COMBINATI CON UN’OTTIMA EFFICIENZA: È L’OBIETTIVO CON CUI IL COSTRUTTORE OLANDESE HA ESPOSTO AL SALONE TRANSPOTEC LOGITEC DI VERONA LE POTENTI SERIE XF E PRESENTATO LA VERSIONE EXTRA SILENT DEL VERSATILE CF. MEZZI IN PROVA ALL’ESTERNO DELL’AREA ESPOSITIVA PERCHÉ “IL PROFESSIONISTA HA BISOGNO DI TESTARE DIRETTAMENTE IL PRODOTTO E PRENDERE FAMILIARITÀ CON IL PROGRAMMA DAF TRANSPORT EFFICIENCY CHE CONSENTE UN RISPARMIO DAL 4 AL 5 PER CENTO”, AFFERMA PAOLO STARACE, NUMERO UNO DI DAF TRUCKS ITALIA.

MAX CAMPANELLA
VERONA

“I nostri obiettivi si fondano su cinque punti, tutti frutto della strategia di orientamento al cliente: minor consumo di carburante, maggiore disponibilità del veicolo, minori costi d’esercizio, maggiore ritorno per chilometro e minore impatto ambientale”. Sono i cinque pilastri della strategia “DAF TransportEfficiency”, così ben sintetizzata nelle parole di Paolo Starace - dal 2011 Amministratore Delegato di DAF Trucks Italia - assoluta protagonista del costruttore olandese al Transpotec Logitec di Verona. Una presenza, quella di DAF alla fiera di Verona, tutta puntata sull’obiettivo di dimostrare che il comfort unito a una maggiore esperienza di guida possono essere facilmente

combinati con un’ottima efficienza del trasporto. A Transpotec 2015 DAF Trucks - marchio del gruppo industriale americano Paccar, produttore di autocarri con sede a Bellevue - ha esposto le versioni 2015 delle potenti serie XF e presentato il veicolo DAF CF Silent, versione extrasilenziosa del versatile CF, equipaggiato con motore Paccar MX-11 da 10,8 litri con potenze da 210 a 440 Hp, al Salone esposto in versione 440 4x2 Trattore Space Cab. L’assoluta novità di CF Silent sta sul cruscotto: il pulsante speciale “Silent” aziona la modalità silenziosa e in questo modo coppia e giri del motore sono limitati e anche la strategia dello spostamento è cambiata. Un altro adeguamento è rappresentato dal cambio isolato. La potenza massima nella modalità silen-

ziosa è solo 72 dB(A) e ciò lo rende un camion veramente silenzioso, ideale per la distribuzione in città durante la notte e alle prime luci dell’alba.

Accanto al CF Silent allo stand interno erano esposti un XF 440 4x2 trattore Space Cab-2015 Edition e un XF 510 4x2 trattore Super Space Cab-2015 Edition, mentre nell’area esterna uno spazio era interamente dedicato alle motrici con l’esposizione di veicoli in versione 2 e 3 assi. Ma soprattutto quello che più sta a cuore a Paolo Starace è far arrivare al trasportatore un messaggio chiaro: i pilastri alla base del programma DAF Transport Efficiency che consente un risparmio dal 4 al 5 per cento.

“Il trasportatore professionista - spiega il numero uno della sede italiana del costruttore olandese - ha bisogno di testare direttamente il prodotto, per questo abbiamo messo a disposizione dei mezzi da provare all’esterno dell’area espositiva, con l’obiettivo che il camionista si avvicini e prenda familiarità con DAF Transport Efficiency. In questi anni di crisi DAF ha fortemente investito sui prodotti e oggi presenta un largo numero di innovazioni che possono contribuire in maniera significativa all’efficienza ottimizzata del trasporto: miglioramenti ai motori già efficienti Paccar MX, combinati con le tecnologie innovative come Predictive Cruise Control, Predictive



ve Shifting ed Eco Mode, permettono un risparmio di carburante del 4-5 per cento; nuovi spoiler e fender aumentano la possibilità di risparmio. Queste innovazioni sono parte del programma DAF Transport Efficiency, con prodotti e servizi che mirano al raggiungimento del massimo ritorno per chilometro”.

E veniamo ai cinque obiet-

operativi ridotti, un ritorno più elevato per km e un impatto ambientale più basso. L’efficienza è la somma di molti fattori: inizia con la scelta giusta del veicolo, adattato alle specifiche applicazioni. Inoltre sono importanti elementi come un’aerodinamica efficiente, motori economici, intervalli lunghi di manutenzione e bassa tara.

supporta il driver a tirar fuori il meglio dal camion”.

Per sottolineare l’importanza che DAF e i suoi dealer attribuiscono ai servizi che sostengono i prodotti, Paccar Financial, Paccar Parts e TRP (ovvero Truck & Trailer Parts, programma di componenti elaborato da Paccar Parts che, in combinazione con il programma Ricambi originali



Al Transpotec DAF Trucks ha esposto le varianti 2015 delle potenti serie XF e presentato il CF Silent (a sinistra) versione del versatile CF equipaggiata con motore Paccar MX-11 da 10,8 litri.

tivi specifici per migliorare l’efficienza. “Con DAF Transport Efficiency - precisa Paolo Starace - puntiamo a cinque obiettivi per migliorare l’efficienza dei trasporti: bassi consumi, maggiore disponibilità del veicolo, costi

Ma ci sono molti modi per incrementare ancora il ritorno per chilometro. Per esempio attraverso contratti di riparazione e manutenzione intelligenti. E ovviamente c’è l’attenzione per l’autista: con i corsi di guida Ecodrive DAF

DAF, offre una soluzione “One-stop-shop” nella fornitura dei ricambi) occupavano una posizione di rilievo allo stand, con la massima evidenza per la gamma completa dei contratti di riparazione e manutenzione MultiSupport.



IL 2015 DI PACCAR È INIZIATO SOTTO I MIGLIORI AUSPICI

RICAVI E UTILI IN CRESCITA NEI PRIMI MESI DELL’ANNO

“Paccar ha registrato maggiori ricavi e un maggior utile netto nel primo trimestre del 2015. I risultati nel segmento truck di Paccar sono migliorati rispetto allo scorso anno e questo riflette i benefici al settore derivanti dalle forti vendite di autocarri nel Nord America. Paccar ha generato ottime performance nell’aftermarket e nei servizi finanziari. Sono molto orgoglioso del lavoro svolto dai nostri 23mila dipendenti”.

Con queste parole Ron Armstrong, Amministratore delegato Paccar, ha commentato i risultati del primo trimestre del Gruppo. Paccar ha guadagnato 378,4 milioni di dollari (1,06 dollari per azione diluita) nel primo trimestre del 2015, con un incremento del 38 per cento rispetto ai 273,9

milioni di dollari (0,77 dollari per azione diluita) del primo trimestre dello scorso anno. Nel primo trimestre 2015 le vendite nette e i ricavi dei servizi finanziari sono pari a 4,83 miliardi di dollari, cifra del dieci per cento superiore ai 4,38 miliardi di dollari riportati nel primo trimestre del 2014.

“Gli ottimi risultati di bilancio e il flusso di cassa positivo - ha aggiunto Ron Armstrong - hanno permesso all’azienda di investire oltre 3,1 miliardi di dollari in nuovi prodotti e servizi negli ultimi cinque anni. Siamo lieti che il camion Kenworth T880 con motore Paccar MX-13 sia stato premiato come Commercial Truck of the Year 2015 da parte dei Truck Dealers americani: Kenworth T880 incorpora le caratteristiche da

leader di settore in affidabilità, durata e comfort di guida. I nuovi veicoli Kenworth, Peterbilt e DAF e gli investimenti nei motori Paccar e nelle vendite aftermarket supportano e contribuiscono alla crescita a lungo termine della società”.

In sintesi i risultati finanziari di Paccar nel corso del primo trimestre del 2015 comprendono: vendite nette consolidate e un fatturato di 4,83 miliardi di dollari; utile netto di 378,4 milioni di dollari; liquidità generata dalla gestione di 476,2 milioni di dollari; servizi finanziari reddito ante imposte di 89 milioni di dollari; spese di ricerca e sviluppo di 56,2 milioni di dollari; produzione di cassa e titoli negoziabili di 2,71 miliardi di dollari; patrimonio netto di 6,73 miliardi di dollari.

Sull’andamento del marchio DAF si è soffermato Harrie Schippers, presidente DAF e vicepresidente Paccar. “Nel mercato europeo del trattore - ha detto Harrie Schippers - DAF migliora le sue performance ovunque: è leader di mercato in Regno Unito, Paesi Bassi, Ungheria e Polonia. I professionisti riconoscono l’eccellente qualità del prodotto di DAF, i bassi costi di gestione e il forte valore di rivendita. Il mercato dei veicoli industriali in Europa è in lenta ripresa: quest’anno le vendite del segmento sopra le 16 t sono stimate in un range di 220-250mila veicoli rispetto alle 227mila unità dell’anno scorso”.

Per finire un cenno a Paccar Financial Services (PFS), che ha un portafoglio di 168mila autocarri e rimorchi, con un totale attivo di 11,8 miliardi di dollari, e a Paccar Leasing, importante servizio completo di camion in leasing in Nord America ed Europa, che dispone oggi di una flotta di 38mila veicoli.



UNA BELLISSIMA GIORNATA PIENO SUCCESSO DEL

RICCA PARTECIPAZIONE ALLA PRESENTAZIONE
DELL'ANNUARIO TRUCKS & VANS 2015 E ALLA CELEBRAZIONE DEL TRAGUARDO
DEI 25 ANNI RAGGIUNTO DA IL MONDO DEI TRASPORTI.

Venerdì 10 aprile 2015 sarà ricordato come una delle più belle giornate per l'intero team di Vega Editrice. In quello che ormai da sette anni possiamo definire il "Vega Editrice Day", questa volta erano due gli eventi da festeggiare: la presentazione dell'Annuario Trucks & Vans 2015 e il traguardo dei 25 Anni raggiunto da Il Mondo dei Trasporti.

È stata una giornata di grandissima soddisfazione che ha richiamato nella consueta raffinata location del Saint George Premier all'interno del Parco di Monza un pubblico ancor più vasto degli anni passati, in rappresentanza della stampa specializzata, quotidiana e radiotelevisiva, di costruttori di veicoli, di aziende di componentistica, di società di pneumatici e petrolifera, dealer di veicoli industriali, aziende di trasporto, società di servizi del settore dell'autotrasporto.

Particolarmente nutrita la rappresentanza di MAN Truck & Bus, guidata dal suo Managing Director Giancarlo Codazzi, che quest'anno ha aderito all'invito di Vega Editrice di supportare l'importante evento e lo ha fatto con un entusiasmo che ci ha perfino commosso.

Il tradizionale forum sui trasporti ha avuto, poi, come relatore di prestigio Heinz-Jürgen Löw, Direttore Vendite e Marketing di MAN Truck & Bus AG, che oltre a tenere una relazione di grande interesse sugli scenari del mercato dei truck in Europa e nel mondo e sull'attuale ruolo che recita MAN che proprio quest'anno celebra i 100 anni della sua attività, si è rivelato personaggio di assoluto carisma, forte personalità e grande umanità.

Il conferimento a Heinz-Jürgen Löw del premio de Il Mondo dei Trasporti "Personaggio dell'Anno 2015" si è rivelato una scelta quanto mai azzeccata e pertinente.

Già intorno alle 9 è cominciato l'arrivo degli ospiti che hanno raggiunto nel giro di un'ora la piena affluenza (oltre un centinaio di persone) e tutti hanno potuto ammirare i tre splendidi MAN che facevano quasi da guardia d'onore davanti all'ingresso del Saint George Premier, all'interno del quale si è tenuto prima l'incontro con Heinz-Jürgen Löw e poi il pranzo conclusivo, il tutto in un clima di grande convivialità che ha favorito nuovi contatti tra quanti non si conoscevano ancora.

Motivo di orgoglio per noi tutti è stato anche l'unanime apprezzamento per i due prodotti editoriali al centro dell'attenzione: l'Annuario Trucks & Vans 2015 e lo speciale fascicolo di aprile de Il Mondo dei Trasporti.

L'Annuario, alla settima edizione, ha sorpreso per l'arricchimento di contenuti rispetto al passato tanto da sfiorare le 550 pagine, mentre il fascicolo rievocativo de Il Mondo dei Trasporti è stato giudicato un vero e prezioso strumento da collezione con il suo racconto dell'evoluzione di aziende e prodotti nell'ultimo quarto di secolo.

Con questo ricco e bel patrimonio di lavoro, sapremo certamente andare avanti alla conquista di nuovi importanti traguardi.

p.a.

FABIO BASILICO
MONZA

Ancora una volta la presentazione della nuova edizione, la settima, dell'Annuario Trucks & Vans organizzata come tradizione nella raffinata ed esclusiva cornice del Ristorante Saint Georges Premier, all'interno del Parco di Monza, si è confermata appuntamento di rilievo per tutti gli operatori del settore. Rappresentanti di case costruttrici di veicoli industriali e commerciali, produttori di componentistica, dealer e clienti, esperti e giornalisti specializzati si sono dati appuntamento a Monza per quello che ormai può essere considerato il "Vega Editrice

Day", che quest'anno ha acceso i riflettori su due importanti eventi: la presentazione dell'Annuario Trucks & Vans 2015 e la celebrazione dei 25 anni del mensile Il Mondo dei Trasporti.

Il "Vega Editrice Day", organizzato quest'anno in collaborazione con MAN Truck & Bus Italia e con la partecipazione di Voith Turbo Italia, ha avuto come relatore del tradizionale forum sui trasporti Heinz-Jürgen Löw, Direttore Sales & Marketing di MAN Truck & Bus AG, che ha tracciato un quadro sull'andamento del mercato dei truck e il ruolo di MAN nell'aver contribuito al suo sviluppo e nel definirne le future linee

guida. A Heinz-Jürgen Löw è stato assegnato il premio de Il Mondo dei Trasporti "Personaggio dell'Anno 2015", consistente in una ceramica artistica del maestro Sandro Soravia. Löw aggiunge il proprio nome nell'albo d'oro dopo Stefano Chmielewski, Presidente di Renault Trucks, premiato nel 2010, Lorenzo Sistino, Ceo di Fiat Auto e Fiat Professional, nel 2011, Hubertus Troska, Direttore Mercedes-Benz Trucks per l'Europa e l'America Latina, nel 2012, Eva Katharina Zimmer, Presidente di Voith Turbo Italia, nel 2013, e Hervé Bertrand, Direttore Centro Design di Renault Trucks, nel 2014.

Dopo i saluti di Paolo Al-





DI FESTA A MONZA

“VEGA EDITRICE DAY”

IL “VEGA EDITRICE DAY” CON LA PRESENTAZIONE DELL’ANNUARIO TRUCKS & VANS 2015 E LA CELEBRAZIONE DEI 25 ANNI DE IL MONDO DEI TRASPORTI HA RICHIAMATO ANCHE QUEST’ANNO TUTTI GLI OPERATORI DEL SETTORE, DAI RAPPRESENTANTI DELLE CASE COSTRUTTRICI DI VEICOLI INDUSTRIALI E COMMERCIALI AI PRODUTTORI DI COMPONENTISTICA, DAI DEALER AI CLIENTI, DAI RESPONSABILI DI RELAZIONI PUBBLICHE AI GIORNALISTI SPECIALIZZATI.

tieri, Direttore responsabile de Il Mondo dei Trasporti, è intervenuto Giancarlo Codazzi, Managing Director di MAN Truck & Bus Italia, che ha sottolineato l’importanza dell’Annuario Trucks & Vans quale vademecum indispensabile per gli operatori del settore e ringraziato la redazione de Il Mondo dei Trasporti per i 25 anni di attività informativa al fianco dei protagonisti dell’autotrasporto. È stata poi la volta di Heinz-Jürgen Löw che ha illustrato alla folta platea gli ultimi dati salienti sull’au-

totrasporto a livello europeo ed extraeuropeo, mettendo in risalto non solo il ruolo centrale che è destinato ancora a svolgere il trasporto su gomma nel sistema economico internazionale, ma anche le principali sfide che deve affrontare, in primis quelle della sostenibilità ambientale e della sicurezza. In questi ambiti strategici, MAN ha assunto un ruolo di assoluta leadership con una gamma di prodotti truck e bus e servizi all’avanguardia per efficienza, profittabilità, comfort e sicurezza.

Con quella del 2015 sono sette le edizioni consecutive che l’Annuario Trucks & Vans ha messo al proprio attivo, confermandosi anno per anno unico e originale strumento di consultazione per quanti utilizzano nel lavoro veicoli industriali e commerciali oltre che van derivati da vetture. La costante e apprezzata evoluzione dell’Annuario Trucks & Vans è avvenuta negli anni più difficili anche per il settore dell’autotrasporto, il che conferma l’idea comunque vincente di Vega Editrice quando nel

2009 decise di utilizzare competenze e professionalità del mensile Il Mondo dei Trasporti per dare vita a questo nuovo prodotto editoriale. Pur mantenendo il solito schema con le schede tecniche di tutti i modelli di veicoli industriali, commerciali e van, l’Annuario Trucks & Vans 2015 introduce molte novità soprattutto sotto il profilo di notizie tecniche e storiche dei vari modelli. Ne risulta una lettura più agevole e più ricca di informazioni sui veicoli che tanta parte hanno nella nostra vita quoti-

diana per soddisfare tutte le necessità.

L’edizione 2015 dell’Annuario Trucks & Vans debutta in un anno particolarmente significativo per Il Mondo dei Trasporti. Il 2015 segna infatti il traguardo dei 25 anni di attività del mensile di Vega Editrice, un quarto di secolo lungo Il Mondo dei Trasporti ha seguito con un’attenzione sempre maggiore e con una grande completezza di informazione tutte le vicende del settore sotto il profilo di quanti si occupano della produzione

dei veicoli, della distribuzione e dell’utilizzo degli stessi. Oggi Il Mondo dei Trasporti, anche grazie al rinnovamento editoriale che è stato avviato all’inizio di quest’anno, si propone come una delle voci più autorevoli del settore. Il venticinquesimo è stato celebrato dall’edizione speciale di aprile del magazine, articolata su oltre 100 pagine con le quali viene ripercorso il cammino dei veicoli industriali e commerciali e degli uomini e delle donne preposti alle loro attività nell’ultimo quarto di secolo.





ASSEGNATA LA SESTA EDIZIONE DEL PREMIO DE IL MONDO DEI TRASPORTI

Heinz-Jürgen Löw

“Personaggio dell’anno 2015”

DAL 1° MARZO 2013 DIRETTORE SALES & MARKETING DI MAN TRUCK & BUS AG, LÖW VANTA UNA CARRIERA PRESTIGIOSA E SEGUE NELL’ALBO D’ORO DEL PREMIO PERSONAGGI COME STEFANO CHMIELEWSKI, LORENZO SISTINO, HUBERTUS TROSKA, EVA KATHARINA ZIMMER E HERVÉ BERTRAND.

MAX CAMPANELLA
MONZA

Heinz-Jürgen Löw, dal 1° marzo 2013 Direttore Sales & Marketing di MAN Truck & Bus AG, è stato insignito del premio indetto da Il Mondo dei Trasporti in occasione della presentazione dell’Anuario Truck & Van 2015 di Vega Editrice. Löw è nato il 18 marzo 1964 in Baviera, a Ratisbona, “in terra tedesca la città italiana più a nord in assoluto”, commenta sorridendo Heinz-Jürgen Löw.

Agli inizi della carriera, ha svolto un tirocinio in ambito commerciale nel settore spedizioni e servizi logistici e ha portato a termine il Programma di certificazione per il management presso il Management Center di St. Gallen. Sposato con Angela e padre di due bambine, Alicia di 10 anni e Sofia di 5, Löw ha giocato a hockey su ghiaccio fino a 19 anni “ma non ho mai smesso di fare attività sportiva, vado regolarmente a correre e mi piace molto sciare”.

Ama collezionare orologi e ha una grande passione per le auto d’epoca: con una splendida Ferrari 550 Spyder ha partecipato una volta come

navigatore alla Mille Miglia.

Dal 1987 Heinz-Jürgen Löw ha ricoperto diversi ruoli presso la società tedesca Wolf Graf von Bassewitz GmbH fino a occupare la carica di Sales Manager di tutti i segmenti di prodotto. Nel 1992 è passato alla Zeppelin GmbH dove ha ricoperto diversi ruoli manageriali. Nel 1999 Löw entra in Renault Trucks

Germania con l’incarico di Direttore commerciale. Con il costruttore francese, il manager di Ratisbona costruisce un ricco e soddisfacente percorso professionale che lo porterà ad assumere nel novembre 2011 la massima carica, quella di Presidente di Renault Trucks. Prima di quell’incarico, Löw assume, nel 2001, la carica di Managing Director

di Renault Trucks Germania e Austria. Nel 2006 viene nominato Direttore commerciale di Renault Trucks Europa e nel 2007 diventa Direttore generale del settore Veicoli Industriali di Renault a Lione.

“Naturalmente - spiega - lavorando da molti anni in Renault Trucks e, dal 2006 direttamente a Lione, conoscevo già bene l’ambiente”.

Da Presidente di Renault Trucks, Löw si occupa nello specifico di tutte le attività Sales & Marketing in Europa, Medio Oriente e Africa ma non solo: è anche responsabile per tutte le attività di sviluppo negli altri territori e responsabile del marchio a livello globale.

Il successivo passo nella carriera di Heinz-Jürgen Löw è l’ingresso in MAN Truck & Bus AG come Direttore Sales & Marketing, una mansione che non lo trova certo impreparato vista la notevole esperienza acquisita nel settore dei veicoli industriali. In MAN Löw trova un ambiente altamente professionale e una squadra motivata e preparata.

“Ho imparato nella vita

che la differenza la fanno le persone a parità di contenuti e di altri condizioni”, dice. Con questa convinzione, Heinz-Jürgen Löw prosegue il suo lavoro assumendosi in prima persona la responsabilità delle scelte che gli competono e affrontando con determinazione le sfide del mercato.

“Senza camion - conclude - la società non funzionerebbe. Il camion non è soltanto un mezzo ma una parte della società, quella che ci dà la possibilità di soddisfare i nostri bisogni. L’80 per cento degli europei vive in ambito urbano e per ciascuno di questi cittadini ogni anno devono essere consegnate 22 tonnellate di merce. E solo il camion può farlo”.



L’artistico trofeo, opera del ceramista ligure Sandro Soravia, consegnato a Heinz-Jürgen Löw.

ALBO D’ORO PERSONAGGIO DELL’ANNO

- 2010 - Stefano Chmielewski - Renault Trucks
- 2011 - Lorenzo Sistino - Fiat Professional
- 2012 - Hubertus Troska - Mercedes-Benz
- 2013 - Eva Katharina Zimmer - Voith Turbo
- 2014 - Hervé Bertrand - Renault Trucks
- 2015 - Heinz-Jürgen Löw - MAN Truck & Bus

LA RELAZIONE DI HEINZ-JÜRGEN LÖW AL TRADIZIONALE FORUM SUI TRASPORTI



“Le nostre parole chiave sono efficienza e prossimità al cliente”

IL DIRETTORE SALES & MARKETING DI MAN TRUCK & BUS AG HA ILLUSTRATO, DATI ALLA MANO, LE ATTUALI TENDENZE DEL MERCATO DEI TRUCK A LIVELLO EUROPEO ED EXTRAEUROPEO, METTENDO IN LUCE LE SFIDE PIÙ ATTUALI E LE PROSPETTIVE DELL'IMMEDIATO FUTURO. DECISIVO IL RUOLO DI MAN COME UNO DEI PROTAGONISTI DELL'EVOLUZIONE DEL TRASPORTO MERCI E PASSEGGERI.

FABIO BASILICO
MONZA

Tradizionale appuntamento organizzato in occasione della presentazione dell'Anuario Trucks & Vans de Il Mondo dei Trasporti, quest'anno il forum sui trasporti di Monza ha avuto come relatore Heinz-Jürgen Löw, Direttore Sales & Marketing di MAN Truck & Bus AG. Löw ha tracciato un quadro sull'andamento del mercato dei truck a livello internazionale e il ruolo di MAN nell'aver contribuito al suo sviluppo e nel definirne le future linee

del treno e i 355 della nave, per un totale complessivo di 3.645 miliardi di t/km. In questo scenario, i megatrends globali che influenzano il nostro business e che gli operatori e la società civile sono chiamati ad affrontare sono: la questione climatica e ambientale, le sfide demografiche, la globalizzazione e l'urbanizzazione. Solo su quest'ultimo punto, vorrei citare l'esempio della Cina, dove già nel 2005 oltre 200 città contavano più di un milione di abitanti. È chiaro che in questi contesti le infrastrutture sono variabili impor-

clienti - ha dichiarato - affrontano le stesse sfide e accanto a loro dobbiamo trovare le giuste soluzioni". La strada da intraprendere è segnata.

"In Europa - ha aggiunto il Direttore Sales & Marketing di MAN Truck & Bus AG - la riduzione delle emissioni inquinanti è pari al 20 per cento. La nostra industria ha fatto enormi progressi nella riduzione delle emissioni inquinanti passando da Euro 1 a Euro 6; la CO2 emessa nell'ambiente è diminuita del 60 per cento. Così come è diminuita la rumorosità dei

quelle specifiche esigenze. In definitiva, dobbiamo fare ricerca e sviluppo e trovare soluzioni che rispondano alla sfida ambientale nel contempo permettano alle aziende di continuare a fare business".

Heinz-Jürgen Löw ha anche parlato della sfida dei costi del trasporto, che rapportati al Pil rappresentano il 7 per cento in Europa, il 10 per cento negli Usa, il 12 per cento in Brasile, il 14 per cento in India e il 18 per cento in Cina. "L'Europa ha dunque il sistema di trasporto attualmente più efficiente - è stato sottolineato - servono dunque infrastrutture più efficienti per migliorare ulteriormente dal punto di vista dell'efficienza il trasporto". A questo punto, il manager tedesco ha illustrato alla platea ospite di Vega Editrice i tratti salienti della proposta MAN in rapporto alle sfide globali del trasporto, partendo proprio da un dato sensibile: la riduzione delle emissioni inquinanti. "Con la gamma EfficientLine - ha spiegato Heinz-Jürgen Löw - abbiamo ottenuto una riduzione di CO2 e dei consumi di almeno il 10 per cento". Un fronte su cui il costruttore tedesco è fortemente impegnato riguarda la connettività, "il tema del giorno nell'automotive", secondo Löw. "Le soluzioni digitali consentono nuove opzioni per l'efficienza dei trasporti. Basti pensare alla nuova MAN App che dà un sostanziale contributo alla sicurezza. In Germania ogni anno scompaiono dalle strade 2.000 truck e 200mila viaggi sono soggetti a furto. L'App consente il monitoraggio continuo del mezzo e questo è un valido aiuto per gli operatori del trasporto. Altro punto nevralgico su cui MAN continua a lavorare con impegno è il supporto ai clienti nel loro business quotidiano: ciò avviene grazie alle soluzioni d'avanguardia di MAN Telematics, dove il truck è costantemente connesso con il mondo esterno ed è possibile ottenere un sostanziale aumento dell'efficienza e una considerevole riduzione dei consumi. L'anno scorso, inoltre, abbiamo lanciato MAN ServiceCare per la manutenzione del veicolo, con la gestione delle tempistiche e dell'efficienza di intervento". Supporto ai clienti significa per Heinz-Jürgen

Löw mettere al centro i clienti in quanto persone e i rapporti con essi. "La filosofia MAN - ha commentato il manager - è riassumibile in tre elementi: efficienza, prossimità al cliente ed entusiasmo per il prodotto. È evidente l'importanza che diamo alla vicinanza alle aziende di trasporto. Servire il cliente è un valore centrale per MAN ed è vero che possiamo fare meglio dei nostri competitor se riusciamo a stare al fianco dei clienti". Elementi che da sempre caratterizzano la presenza del brand tedesco sui mercati mondiali: "Dal 1915 a oggi sono passati cento anni, un secolo in cui i truck e i bus MAN hanno viaggiato insieme all'innovazione. Con un solido passato alle spalle siamo ancor più proiettati al futuro perché continueremo a lavorare per avere altri 100 anni di storia importante da scrivere". Sulle possibili strategie che coinvolgono Scania all'interno del colosso Volkswagen al quale appartiene anche MAN, Heinz-Jürgen Löw ha spiegato che "anche se ovviamente l'intenzione è quella di trarre il meglio dalla possibile collaborazione tra i due costruttori, MAN conserverà in toto la sua brand identity e non ci sarà nessun impatto sulla nostra politica del cliente. Non ci sono e non ci saranno battaglie tra Scania e MAN. Siamo competitor e continueremo a esserlo". Löw ha infine parlato dell'Italia, "un mercato sul quale vogliamo incrementare la presenza di autobus e truck. È vero che il mercato

soffre ma credo che si tornerà a parlare di tempi migliori. La filiale italiana avrà tutto il nostro supporto per comprendere al meglio la situazione e agire con conseguenza".

Gli ha fatto eco Giancarlo Codazzi, Managing Director di MAN Truck & Bus Italia, che rispondendo ad alcune domande dei giornalisti in sala ha detto che "oggi il trasporto in Italia viene effettuato con mezzi troppo datati: il parco ha in media oltre 10 anni e solo il 25 per cento dei camion sono sopra la classificazione Euro 3. Questo ci fa capire che le cose devono cambiare e che il camion nuovo apporta benefici in termini di efficienza, ambiente, profittabilità e sicurezza indiscutibili. Solo con la riduzione dei consumi è possibile ripagare il maggiore investimento necessario. Sono altresì convinto che la ripresa ci sarà. Segnali di ripresa ci sono stati nei primi tre mesi del 2015 in un settore profondamente colpito dalla crisi come il cava/cantiere, che nel 2008 registrava 5-6mila vendite all'anno e che oggi è calato dell'80 per cento a circa mille".

"Nel mio ruolo di Presidente della Sezione Veicoli Industriali dell'Unrae - ha concluso il numero uno di MAN in Italia - voglio sottolineare la necessità di effettuare interventi mirati per riportare l'Italia e le aziende italiane a competere da protagoniste in Europa. Il trasporto su gomma vale circa il 90 per cento in Italia. Il sistema distributivo è dunque strategico".



Heinz-Jürgen Löw (a destra) con il direttore de Il Mondo dei Trasporti Paolo Altieri.

guida. "È importante tenere in considerazione il fatto che il trasporto è fondamentale per sviluppare l'attività industriale e la creatività a essa connessa - ha esordito Heinz-Jürgen Löw - Il trasporto su strada avrà sempre un ruolo decisivo. In Europa, da qui al 2030 il trasporto su gomma rappresenterà il 73 per cento del totale trasporti, pari a 2.824 miliardi di t/km contro i 466 miliardi

tanti. Dal punto di vista ambientale, diventa essenziale considerare lo sviluppo di veicoli che conservino l'energia e riducano l'impatto ambientale e i consumi. In questo senso gli ibridi rappresentano una sfida molto interessante". Per Löw la risoluzione dei problemi sul tappeto per migliorare il trasporto del futuro passa attraverso il coinvolgimento di tutti: "I nostri

veicoli, di almeno il 12 per cento dal 1990 a oggi. Per ridurre consumi e CO2 credo si debba considerare il fatto di accettare determinate condizioni: occorre flessibilità nella progettazione dei veicoli per ottenere una sempre maggiore efficienza. Nel futuro dovremo considerare l'importanza di fattori come l'urbanizzazione per concepire mezzi sviluppati per



Giancarlo Codazzi, Managing Director di MAN Truck & Bus Italia e Presidente della Sezione Veicoli Industriali dell'Unrae

Q8 È arrivata la nuova App CartissimaQ8

LA CARTA CARBURANTE CHE PERMETTE DI EFFETTUARE RIFORNIMENTI IN ITALIA OFFRENDO SERVIZI SICURI E PERSONALIZZABILI È DIVENTATA UN'APPLICAZIONE MOBILE: I CLIENTI CARTISSIMAQ8 POSSONO GESTIRE LE SPESE DI CARBURANTE DIRETTAMENTE DAL PROPRIO SMARTPHONE. BASTA SCARICARE LA NUOVA APPLICAZIONE, DISPONIBILE PER APPLE E ANDROID, E I PROFESSIONISTI HANNO A DISPOSIZIONE UNO STRUMENTO IN PIÙ PER MONITORARE LA PROPRIA FLOTTA.

MAX CAMPANELLA
VERONA

Controllare i rifornimenti in tempo reale quando non si è in ufficio? Trovare il punto vendita più vicino nel corso di un viaggio? Queste sono solo alcune delle funzionalità disponibili. Si potranno visualizzare le transazioni effettuate, le fatture contabilizzate e il Fleet Manager potrà personalizzare i profili degli altri utilizzatori, per una gestione controllata e personalizzata del proprio business.

Inoltre, in caso di uso improprio della carta, il cliente

riceverà le notifiche in tempo reale sul suo telefonino e sui dispositivi di nuova generazione smartwatch. La nuova app è stata presentata al Transpotec di Verona, allo stand di Q8, dove ha già registrato i primi successi, riscuotendo grande interesse.

Per una flotta grande o piccola, per automobili o veicoli commerciali, CartissimaQ8 è la carta carburante che permette di effettuare rifornimenti in Italia offrendo servizi sicuri e personalizzabili. CartissimaQ8 è caratterizzata da servizi ad alta tecnologia: una gestione interattiva delle



flotte, con report personalizzabili in base a specifiche esigenze e la ricezione elettroni-

ca delle fatture, facilmente scaricabili in formato txt/Excel o PDF.

Ogni cliente CartissimaQ8 può usufruire di condizioni commerciali personalizzate presso le stazioni di servizio abilitate e il pagamento è semplificato con addebito diretto in banca tramite RID con dilazione di pagamento, senza utilizzo di contanti. Viene, così, eliminata ogni scheda carburante, con riduzione della documentazione cartacea e semplificazione nella gestione amministrativa dei rifornimenti.

Q8 garantisce la gestione delle carte 24 h su 24 h, con possibilità di ordinare o bloccare le carte con un click e vi-

sualizzare la lista completa delle proprie carte.

Con oltre 800 nuove stazioni di servizio, Q8 sta rafforzando la sua presenza in Italia, con circa 3.500 stazioni di servizio distribuite capillarmente su tutto il territorio nazionale. I punti vendita sono rinnovati nell'aspetto e nei servizi con rifornimenti ancora più sicuri e veloci.

Accanto alla Rete tradizionale, gli impianti Q8easy, stazioni di servizio aperte 24 ore su 24, 7 giorni su 7, offrono condizioni di prezzo favorevoli per 365 giorni di extra risparmio.

HANKOOK

Il lavoro facile

E-CUBE BLUE TL20, PER UTILIZZO A LUNGA PERCORRENZA, È IL PNEUMATICO ADATTO A CHI ESIGE UN OCCHIO DI RIGUARDO PER L'EFFICIENZA DI CARBURANTE: NUOVA TECNOLOGIA DI MESCOLA E NUOVO DESIGN DEL BATTISTRADA GARANTISCONO MASSIME PRESTAZIONI. SMART WORK SM09, PNEUMATICO DIREZIONALE PER ASSE MOTORE PROGETTATO PER UTILIZZO MISTO, GARANTISCE ECCELLENTE MANEGGEVOLEZZA E MASSIME PRESTAZIONI DI TRAZIONE ANCHE IN PRESENZA DI ACQUA E FANGO.

MAX CAMPANELLA
AGRATE BRIANZA

Presente alla ventiseiesima biennale Autopromotec, in calendario a Bologna Fiere dal 20 al 24 maggio, Salone internazionale dedicato ad attrezzature e aftermarket, il produttore Hankook nel segmento dei veicoli da lavoro punta sulle gamme e-Cube Blue e Smart Work.

L'ultimo gioiello in ordine di tempo della famiglia e-Cube Blue, sviluppata dalla Casa coreana con l'obiettivo del massimo rispetto dell'ambiente e costituita da pneumatici premium ad elevata resa chilometrica per trasporto a lungo raggio, è rappresentato dal modello e-

Cube Blue TL20, pneumatico che presenta un'eccellente efficienza carburante per rimorchi a lunga percorrenza. "E-Cube Blue TL20 - spiega Stefano Alessiani, Marketing Manager di Hankook Italia - è il pneumatico adatto a chi esige un occhio di riguardo per l'efficienza di carburante. Si tratta di un prodotto premium per lunghe percorrenze con prestazioni migliorate: la resistenza al rotolamento ottimizzata assicura un'eccellente risparmio nei consumi".

Sono quattro i pilastri attorno ai quali ruotano le principali caratteristiche di e-Cube Blue TL20: resistenza al rotolamento minima per ridurre il consumo di

carburante, prezzo per chilometro abbassato riducendo il costo operativo, emissioni di CO2 ridotte per rispettare l'ambiente, affidabilità di durata per la sicurezza. Raccomandato per utilizzo a lunga percorrenza, e-Cube Blue TL20 di Hankook è Classe B in efficacia di consumo e aderenza sul bagnato secondo la nuova etichettatura europea per gli pneumatici e presenta 72 dB come livello di emissioni di rumorosità esterna.

Punto di forza dello pneumatico coreano è la minima resistenza al rotolamento, che favorisce un'eccellente efficienza di carburante e quindi la diminuzione dei costi operativi dei ri-

morchi a lunga percorrenza. Quali sono le caratteristiche tecniche che garantiscono queste prestazioni? "Innanzitutto - illustra Stefano Alessiani - una nuova tecnologia della miscela: viene applicata una miscela a bassa resistenza al rotolamento che riduce la perdita di energia e determina un aumento dell'efficienza del carburante. Ma anche il design del battistrada è ottimizzato: il disegno con due scanalature del canale principale e nervature più larghe massimizza le prestazioni di efficienza del carburante e garantisce un miglior comfort di guida, mentre le solide nervature della spalla garantiscono stabilità di guida e prevengono l'usura irregolare. Quattro scanalature diritte assicurano elevata dispersione d'acqua e rumore ridotto, mentre gli intagli multipli prevengono l'usura irregolare da sollecitazioni esterne e garantiscono una rigidità delle nervature".

E-Cube Blue TL20 ai rigorosi test di Hankook Tire sulla resistenza al rotolamento ha dimostrato performance eccellenti, superiori alle aspettative dello stesso management coreano, che nel segmento cava-cantiere propone Smart Work DM09, primo tipo di pneumatico di-

rezionale per applicazioni su strada e fuoristrada. Le sue caratteristiche? Rispetto a DM03 prestazioni migliorate, migliore resistenza ai tagli e agli strappi del battistrada e sul fianco, uso di una nuova tecnologia per una minore ritenzione delle pietre e migliore durata grazie al design ottimizzato della carcassa. Come e-Cube Blue TL20 è di Classe B in efficacia di consumo e aderenza sul bagnato secondo la nuova etichettatura europea per i pneumatici e presenta 72 dB come livello di emissioni di rumorosità esterna.

Progettato per utilizzo misto, Smart Work DM09 è uno pneumatico direzionale per asse motore per prestazioni ad alta affidabilità. "Il design ottimizzato del battistrada - precisa Stefano Alessiani - presenta un design direzionale che garantisce eccellente maneggevolezza. Le migliori prestazioni di trazione sono garantite anche in condizioni di bagnato e di terreno fangoso. I blocchi centrali interconnessi garantiscono eccezionali prestazioni di guida in rettilineo e la dispersione degli impatti, migliorandone così la durata. Il design smussato del blocco assicura una risposta flessibile all'impatto laterale. Il design migliorato

della forma della scanalatura assicura l'affidabilità del pneumatico, riducendo in maniera efficace i danneggiamenti dovuti ad esempio alle pietre. Il design della spalla aperta migliora il drenaggio e le prestazioni di rilascio di terra e pietrisco, che caratterizzano di frequente gli ambienti di lavoro dei professionisti nel segmento cava-cantiere".

Rispetto a Smart Work DM03 il nuovo entrato nella famiglia di pneumatici Hankook per cava-cantiere presenta una scanalatura più profonda, un battistrada più largo e profilo migliorato. Caratteristiche tese a garantire maggiore durata ma anche utilizzo universale, ovvero uso su strada e fuoristrada.

TL20 e-Cube Blue e DM09 sono entrambi esempi di pneumatici sviluppati secondo la Kontrol Technology, fondata sulla convinzione che gli pneumatici debbano controllare perfettamente l'interazione tra guidatore, mezzo di trasporto e strada percorsa. Obiettivo della Kontrol Technology è massimizzare il beneficio dei professionisti rispetto a quattro parametri: prestazioni, sicurezza, comfort di guida e basso impatto ambientale.



Stefano Alessiani, Marketing Manager di Hankook Italia



SCANIA TOP TEAM 2015

Svezia e Austria in finale

SI FERMA A BRATISLAVA IL VIAGGIO DEL TEAM ITALIANO SACAR SPA CHE, NELLA SEMIFINALE DEL 21 MARZO DELLA COMPETIZIONE PER OFFICINE ORGANIZZATA DA SCANIA, NULLA HA POTUTO CONTRO I TEAM SCANDINAVO E AUSTRIACO CHE ORA GUARDANO ALLA FINALE MONDIALE DI SÖDERTÄLJE.

GIANCARLO TOSCANO
BRATISLAVA

Prosegue a ritmi serrati la marcia dello Scania Top Team 2015, la nuova edizione della competizione internazionale per officine che quest'anno compie il quarto di secolo. Erano nove le squadre nazionali che si sono contese la semifinale regionale andata in scena a fine marzo a Bratislava. Dall'arena è uscita vittoriosa la squadra svedese che nelle varie prove meglio si è comportata rispetto alle sfidanti giunte da Austria, Belgio, Finlandia, Germania, Italia, Norvegia, Polonia e Olanda. La Sacar Spa di Frosinone, officina campione d'Italia, ha combattuto fino all'ultimo ma non è riuscita a conquistare il lasciapassare per la finale mondiale di Södertälje, in programma dal 3 al 5 dicembre 2015. Nonostante i meccanici dell'azienda laziale siano riusciti a sfruttare nel miglior modo il loro repertorio fatto di tempismo, precisione, lavoro di squadra e soprattutto creatività, l'affiatamento della formazione svedese ha permesso loro di bloccare e superare l'incalzare delle agguerritissime officine sfidanti, soprattutto della compagine italiana.

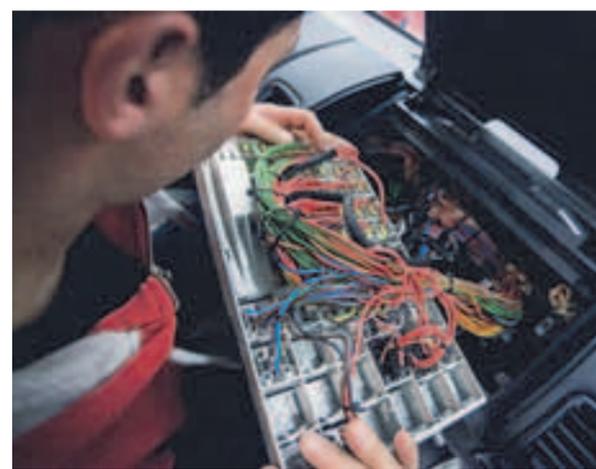


Per Alessandro Calicchia, Maurizio Di Girolamo, Fulvio Caporetto, Marco Calicchia, Fabio Marigliani, meccanici del team italiano, il viaggio finisce qui ma l'esperienza rimarrà un dolce ricordo: "Siamo fieri di aver potuto rappresentare l'Italia in questa semifinale regionale - ha dichiarato Fulvio Caporetto, capitano del team Sacar - In alcune prove abbiamo lasciato qualche punto di troppo, per-

dendo la scia della forte squadra svedese. Questa esperienza rimarrà comunque un piacevole ricordo e sarà lo sprone per arrivare ancor più preparati nella prossima edizione del Top Team". L'Italia non è riuscita dunque a ripetere le prestazioni del 2003, 2005, 2007 e 2012 e quest'anno potrà solamente guardare e applaudire chi tra le squadre di Svezia, Austria e tra gli altri team che si qualificheranno

nelle prossime semifinali in programma a Bratislava, Buenos Aires e Guangzhou, si aggiudicherà l'ambito premio di migliore officina al mondo nella finale di fine anno in Svezia.

Scania Top Team è un alternativo percorso di training dedicato alle officine. Una soluzione originale ed entusiasmante, che per 25 anni è riuscita a trasformare la sana competizione in un'efficace



Due fasi delle prove Scania Top Team. La competizione internazionale per officine compie quest'anno il quarto di secolo.

stimolo di continuo miglioramento professionale. "I migliori veicoli, autobus e motori al mondo possono mantenere questo primato solo se affiancati da un servizio di assistenza e manutenzione di prim'ordine - evidenzia Christian Levin, Vice President di Scania - I veri eroi spesso si trovano nelle nostre officine. Lo Scania Top Team nasce dalla volontà di creare valore per il cliente attraverso una competizione che migliori la conoscenza e la professionalità dei nostri centri, e arricchisca con un'esperienza indimenticabile ogni singolo partecipante". La finalità del progetto Top Team punta a sviluppare le competenze del personale di assistenza Scania, aiutandolo a incrementare le conoscenze, la professionalità e il focus sul cliente, oltre a incoraggiare il lavoro di squadra. Ma Top Team è anche molto più. Scania ne ha infatti

capito e incentivato il valore di volano della promozione dei temi della sicurezza e dell'attenzione ambientale. L'edizione 2015 è riuscita a coinvolgere 8mila meccanici, con un'età media molto giovane di soli 32,5 anni. Ad attendere i vincitori dell'edizione Top Team 2015, oltre alla consapevolezza delle proprie capacità, anche un premio in denaro di 100mila euro da suddividere tra le prime tre squadre classificate.

Nel 1989 la prima edizione di Scania Top Team è esclusivamente svedese ma nel 1996, 1998 e 2001 la competizione si estende a tutta la penisola scandinava e alla Danimarca. Nel 2003 vengono accolti 17 Paesi europei che diventano 21 nel 2005 e 31 due anni dopo. Nel 2014 le nazioni partecipanti diventano ben 62: new entry sono Myanmar, India, Giappone, Kazakistan e Georgia.

CONTINENTAL VDO

Il tachigrafo si evolve

SEMPLICE DA UTILIZZARE, IL DTCO 2.2 PRESENTA MENÙ DI NAVIGAZIONE NUOVO, FRONTALE RISTILIZZATO, FUNZIONI DI ESTRAZIONE CARTA E SELEZIONE DELLE ATTIVITÀ GESTIBILI TRAMITE UN UNICO PULSANTE, SCARICO DATI DELLA MEMORIA DI MASSA, COUNTER MIGLIORATO NELLA RAPPRESENTAZIONE DELLE ORE DI GUIDA E DI RIPOSO.

MATTEO GALIMBERTI
VERONA

VDO, brand del Gruppo Continental, al Salone Transpotec Logitec 2015 ha presentato la nuova versione del suo tachigrafo, il DTCO 2.2, che sarà disponibile in tutta Europa a partire dal prossimo mese di luglio. Uno strumento ancora più semplice da utilizzare, con funzioni innovative, tra le quali l'inserimento manuale delle attività tramite App e la registrazione dei dati FMS del veicolo.

Una delle novità più importanti riguarda il VDO Counter, che diventa un vero e proprio computer di bordo intelligente, in grado di mantenere il conducente costantemente informato sulle ore di guida e di riposo, ma anche sui tempi di sosta trascorsi in traghetto e treni. Inoltre è possibile visualizzare il tempo rimanente prima della pausa successiva, per consentire una pianificazione migliore e più efficiente delle attività. La nuova versione di DTCO 2.2 permette di risparmiare fino al 30 per cento del tempo impiegato per lo scarico dati della memoria di massa del tachigrafo, contribuendo così a ridurre i tempi di adempimento degli obblighi normativi.

Le funzioni del tachigrafo possono essere utilizzate tramite le consuete interfacce utente già presenti nel veicolo (monitor touchscreen o comandi al volante). Con DTCO 2.2 le funzioni tachigrafiche saranno accessibili anche attraverso le App sviluppate da VDO, disponibili gratuitamente per i sistemi operativi Android e iOS. Con la nuova versione, l'inserimento manuale delle attività è reso più agevole: tutti i periodi di riposo possono essere preconfigurati e giustificati direttamente da smartphone tramite App, senza dover più utilizzare il tasto a quattro direzioni presente sul tachigrafo. Anche la procedura di inserimento del Paese di provenienza, di destinazione e di

stampa è stata notevolmente semplificata e velocizzata.

Il DTCO 2.2 presenta un design nuovo, snello e moderno, che si integra perfettamente nelle cabine di guida, anche quelle più recenti. La versione del dispositivo destinato al mercato del ricambio e retrofit può registrare, oltre allo storico delle posizioni GPS (tramite GeoLoc), il consumo di carburante, il peso totale del veicolo e i dati diagnostici. Informazioni utili che possono essere successivamente analizzate con il software di gestione TIS-Web, aiutando i gestori delle flotte ad ottimizzare i processi, rendendoli più efficienti e pianificare al meglio i percorsi, riducendo il consumo di carburante.



WEBASTO

Trasporto freddo e leggero

SOLUZIONE TOTALMENTE INTEGRATA PER VEICOLI CON UN VOLUME DI CARICO FINO AI 5 MC, FRIGO TOP 10 È LA PROPOSTA DELL'AZIENDA DI STOCKDORF (CON SEDE ITALIANA A MOLINELLA, ALLE PORTE DI BOLOGNA DOVE EBBE INIZIO LA STORIA DELLA DIAVIA) DEDICATA AI VEICOLI COMMERCIALI DI PICCOLE DIMENSIONI.

VALENTINA MASSA
VERONA

Al Transpotec Logitec Webasto ha presentato in anteprima il nuovo sistema per il trasporto refrigerato con funzionamento a batteria Frigo Top 10, progettato specificatamente per i veicoli di piccole dimensioni e in grado di garantire il buon funzionamento del trasporto a temperatura controllata delle merci deperibili. Questo modello non richiede un compressore ausiliario, per il quale spesso i veicoli di piccole dimensioni non hanno sufficiente spazio nel vano motore. Frigo Top 10 può essere installato completamente integrato nei veicoli e soddisfa gli standard ATP (Accord Transport Perishable) per il trasporto di cibi deperibili. Il prodotto è già disponibile alla vendita.

Frigo Top 10 è progettato per veicoli con volume di carico fino a 5 mc. In base alle esigenze è possibile trasportare cibi freschi o congelati. Il sistema di refrigerazione raggiunge una capacità di refrigerazione fino a 1.108 W in modalità rete. Il compressore, il motore e il condensatore possono essere installati completamente sotto lo chassis, eliminando così la necessità di montaggio frontale o sul tetto. Pertanto, dall'esterno non è assolutamente riconoscibile che si tratta di un



veicolo refrigerato. Inoltre, l'installazione totalmente integrata nel veicolo non incide in alcun modo sull'aerodinamica della vettura e di conseguenza anche sul suo consumo di carburante. "In qualità di produttore di sistemi - afferma Marco Lelli, responsabile del Product Management per i Veicoli Commerciali in Webasto - Webasto fornisce soluzioni per quasi ogni tipo di applicazione. Frigo Top 10 è un complemento ideale alla nostra gamma di sistemi per il trasporto refrigerato, in quanto ci permette di offrire anche un sistema personalizzato per piccoli veicoli commerciali".

A Verona Webasto ha presentato inoltre i sistemi per il trasporto refrigerato Frigo Top 25, 35 e 40, esposti per la prima volta a IAA Commercial Vehicles ad Hannover nel 2014. Ri-

spetto ai precedenti modelli, la capacità di refrigerazione della serie Frigo Top è incrementata del 30 per cento grazie alla struttura ottimizzata del sistema con il suo scambiatore integrato. I prodotti sono progettati per veicoli con volume di carico fino a 18 mc e sono dotati di opzioni d'installazione sul tetto o frontali. Tutti i modelli Frigo Top utilizzano il refrigerante R404A e sono progettati per funzionare a temperature sopra e sotto lo zero. Frigo Top 25 raggiunge una capacità di refrigerazione massima di 2.290 W, Frigo Top 35 supera addirittura i 3.266 W e Frigo Top 40 raggiunge una capacità massima di 3.613 W. Tutti i modelli Frigo Top sono dotati di un'unità standby integrata di serie, che consente di mantenere la temperatura ottimale anche durante le pause o di notte.



MAN TRUCK & BUS

Gli artigli del Leone

EFFICIENTLINE 2 E PROPULSORI D38 RAPPRESENTANO LO STATO DELL'ARTE DELLA COSTANTE RICERCA DA PARTE DEL COSTRUTTORE TEDESCO DELLE SOLUZIONI DI TRASPORTO PIÙ EFFICIENTI, QUELLE CHE CONSENTONO DI OTTIMIZZARE SENSIBILMENTE IL TOTAL COST OF OWNERSHIP GARANTENDO PRESTAZIONI SENZA SPRECHI, MINOR CONSUMO E MASSIMO PROFITTO.

FABIO BASILICO
VERONA

Efficienza e potenza. Minor consumo, massimo profitto; prestazioni senza sprechi. Le parole d'ordine di MAN hanno caratterizzato anche la presenza del costruttore tedesco al Transpotec di Verona. Lo stand del Leone ha ospitato la gamma bavarese al gran completo di truck e bus mettendo sotto i riflettori i concetti chiave che oggi definiscono l'offerta MAN. L'efficienza passa oggi attraverso l'oculata gestione del costo totale di esercizio. Il prezzo del gasolio è uno dei principali fattori che influenzano il Total Cost of Ownership (TCO) e, anche a causa della crescente competitività sul mercato, è indispensabile mettere un freno alle spese. Già con i motori Euro 5, MAN TGX EfficientLine ha definito nuovi standard di riferimento nei consumi. La costante evoluzione del campione del risparmio MAN consente oggi di risparmiare altri 2 litri di carburante ogni 100 km attraverso soluzioni che vanno dall'ottimizzazione della catena cinematica fino ad arrivare all'introduzione del tempora assistito dal Gps o "Efficien-

tCruise". Il tutto nel rispetto della norma sui gas di scarico Euro 6. Con un chilometraggio medio annuo di 150mila km e una durata di utilizzo di 4 anni, è possibile ottenere un risparmio di ben 12mila litri di carburante rispetto alla precedente versione, sia che si tratti del trattore standard TGX EfficientLine 2 o di un veicolo per il trasporto a lungo raggio configurato con un pacchetto EfficientLine 2.

A proposito di prestazioni senza sprechi, MAN parte dal presupposto che le tipologie d'impiego più comuni, le condizioni stradali e le velocità commerciali medie consentono di poter utilizzare senza problemi veicoli con motori sotto i 500 cv; quando però i percorsi diventano più impegnativi e i pesi più gravosi o addirittura eccezionali, è necessario poter contare su prestazioni superiori senza necessariamente dover incrementare i costi o penalizzare i consumi a causa di potenze sovradimensionate. Per rispondere a queste esigenze, i nuovi motori D38 di MAN abbinano potenza ed efficienza in modo ottimale. Si tratta di una famiglia di propulsori estremamente affidabili e che risultano particolarmente a-

datti per gli impieghi più impegnativi. Le potenze da 520 a 640 cv e i valori di coppia da 2.500 a 3.000 Nm si posizionano al vertice dell'odierno programma di veicoli Euro 6 di MAN. Per definire nuovi standard in termini di potenza, affidabilità ed efficienza, gli ingegneri del costruttore

bavarese hanno introdotto numerose novità tecniche. Grazie alla sintonia di tutti i componenti, la nuova catena cinematica può essere considerata di un livello superiore nella sua classe di potenza. Il MAN TGX D38 non stabilisce nuovi record in termini di cavalli, ma unisce una potenza

elevata a un'elevata efficienza, senza dimenticare massima affidabilità e bassi costi di assistenza.

MAN è anche fortemente impegnata nel rendere disponibili sul mercato tutte le soluzioni tecnologiche che possono attivamente contribuire ad aumentare la sicurezza stradale, sia degli utenti sia dei mezzi e relativi carichi. Il rischio di incidente è sempre in agguato, con tutte le sue inevitabili conseguenze: ritardi nelle consegne, perdita del carico, danneggiamento del veicolo e, nei casi più gravi, conseguenze fisiche per le persone coinvolte senza tralasciare gli elevati costi sociali che la collettività deve sostenere a fronte di tali circostanze. Basandosi sui dati rilevati in molti anni di ricerche sugli incidenti stradali, MAN ha ottimizzato in modo mirato la sicurezza attiva dei suoi autocarri e autobus. Per assistere il conducente nelle situazioni di guida più critiche che con maggiore probabilità possono essere causa di sinistri stradali, sono stati sviluppati numerosi sistemi di assistenza di cui oggi possono essere dotati i mezzi MAN. Tra i principali c'è il sistema di regolazione della velocità in funzione della distanza di sicurezza (ACC), il sistema di assistenza alla frenata di emergenza (EBA), il sistema di controllo della corsia di marcia (LGS) e il sistema di controllo della stabilità (ESP).

L'ACC (Adaptive Cruise Control) permette di regolare la distanza che si vuole avere dal veicolo che precede fino a un raggio di 150 m. In autostrada ci si può così accodare a un veicolo che viaggia alla velocità che si ritiene idonea e lasciarsi "condurre" in scia con la sicurezza che un improvviso rallentamento si trasformerà immediatamente in una correlata riduzione della velocità mantenendo la distanza pre-impostata. L'EBA (Emergency Brake Assistant) avvisa il conducente dell'improvvisa riduzione della di-

stanza di sicurezza e, in caso di non intervento, agisce automaticamente fino al completo arresto del veicolo. Considerato che oltre il 30 per cento degli incidenti che coinvolgono i veicoli industriali sono tamponamenti, questo sistema riduce notevolmente e a volte evita del tutto le conseguenze di tali sinistri. Intervendo sia sul motore che sui freni delle singole ruote l'ESP (Electronic Stability Program) provvede automaticamente a stabilizzare il veicolo nel caso di uno sbandamento dovuto a situazioni accidentali come una curva affrontata a velocità eccessiva, una frenata di emergenza, un fondo stradale con poca aderenza o un improvviso cambio di corsia. L'LGS (Lane Guard System) garantisce il mantenimento del veicolo all'interno della carreggiata; nel caso in cui non venga attivato l'indicatore di direzione, un segnale sonoro si attiva dal lato dove avviene lo spostamento non appena si sormonta la linea che delimita la corsia.

MAN precisa, a ragione, che l'utilizzo di tali sistemi aumenterà sempre di più in futuro anche se ciò che è necessario evitare è che il conducente sia sovraccollato con troppe informazioni; proprio per questo l'interfaccia tra il conducente e il veicolo è un punto fondamentale nel lavoro di ricerca dei tecnici del costruttore tedesco. L'autista è sicuramente il sistema più efficace per evitare incidenti e la sua competenza è e sarà sempre fondamentale: MAN propone corsi di formazione dove teoria e pratica sono sapientemente miscelati per fornire la più ampia e completa esperienza di guida. Per favorire la diffusione dei sistemi di sicurezza, MAN propone diversi Pacchetti Sicurezza a prezzi particolarmente vantaggiosi, il cui investimento si ripaga sia grazie alla diminuzione del rischio di incidenti che all'incremento del valore residuo del mezzo.



MAN TGX EfficientLine 2 definisce nuovi standard di riferimento nei consumi e quindi nella redditività complessiva.

CENTRALE IN CASA MAN LO SVILUPPO DI VEICOLI ECOLOGICI FUTURO SEMPRE PIÙ A PORTATA DI MANO

Lo sviluppo di veicoli ecologici e a ridotto consumo di risorse è da sempre uno degli obiettivi principali di MAN Truck & Bus. L'attuale norma sulle emissioni Euro 6 è stata una sfida alla quale il costruttore tedesco ha risposto nel 2012 con l'ultima generazione di veicoli TG. Questi mezzi soddisfano gli elevati requisiti normativi offrendo al contempo la massima efficienza nel consumo di carburante. Con la nuova generazione di motori D38, nell'autunno 2014 MAN ha presentato quello che a oggi è

l'apice di un secolo di tecniche di sviluppo sui motori per veicoli industriali. Gli ecologici motori diesel Euro 6 raggiungono, con una sovralimentazione con turbocompressore a due fasi, una potenza di 640 cv.

Le sfide nello sviluppo dei prodotti oggi sono la sostenibilità, gli obiettivi climatici interni all'azienda, i contesti politici e l'esaurimento dei combustibili fossili. Per questo MAN ha in progetto lo sviluppo di diversi tipi di principi di propulsione alternativi. Le trazioni ibride sono

destinate a diventare parte integrante del concetto di trazione sui veicoli commerciali del futuro, in tutti gli ambiti di impiego. L'autobus urbano si avvale già oggi di un sistema ibrido diesel-elettrico di serie; per il settore dei mezzi pesanti MAN ha presentato all'IAA 2014 il TGX Hybrid, un progetto futuribile di trazione ibrida per il trasporto di lunga percorrenza a TCO ottimizzato. Con il veicolo sperimentale Metropolis la Casa del Leone ha invece concepito un mezzo pesante interamente elettrico con RangeExtender per l'utilizzo urbano, ora in fase di sperimentazione.

Anche il gas naturale compresso (CNG) e il biogas sono già oggi alternative disponibili. I motori adatti al CNG possono funzionare anche

a biogas, quindi quasi a zero emissioni. È il caso del nuovo autobus snodato a metano Lion's City GL CNG, eletto "Bus of the Year 2015". All'offerta consolidata di autobus urbani a metano si aggiungeranno nel 2016 anche automezzi con motore a CNG. Il reparto per le Prospettive tecnologiche analizza le grandi tendenze globali e fissa di conseguenza le direttive di sviluppo delle future generazioni di veicoli. In fase di pre-sviluppo, MAN lavora già a veicoli che non richiedano la presenza dell'uomo per determinati compiti, ad esempio veicoli di sicurezza per i cantieri autostradali. Con queste e altre innovative idee MAN Truck & Bus promuoverà anche in futuro lo sviluppo di moderni veicoli industriali, in modo sostenibile.



Il MAN TGX EfficientLine 2 può fare di più.
Il 6,57% in meno, per essere precisi.

Consuma il 6,57% in meno del suo predecessore: MAN kann.

Non è sempre così, ma questa volta siamo orgogliosi di un segno meno. In un test ufficiale, il TÜV Süd ha certificato che il MAN TGX EfficientLine 2 consuma il 6,57% in meno rispetto al suo predecessore, peraltro già campione del risparmio. Il motore D26 ottimizzato con incremento di coppia nelle due marce più alte, l'EfficientCruise assistito dal GPS, il cambio automatizzato TipMatic® 2 ed una serie di altre soluzioni per il risparmio di carburante trasformano questo gigante di potenza nel meno "assetato" dei veicoli industriali. Ecco perchè, a volte, meno è meglio. Scopri cos'altro può fare MAN per te su mantruckandbus.it

MAN kann.



NATA DALLA FUSIONE DEI REPARTI DRIVER TRAINING E FLEETBOARD ITALIA

PROFIT ACADEMY ELEVA GLI STANDARD DELLA FORMAZIONE

È un dato di fatto: le aziende di trasporto dedicano sempre più attenzione al monitoraggio di ogni singola voce di spesa, con l'obiettivo di ricercare potenziali di risparmio ottimizzando sia i processi organizzativi interni che quelli operativi legati all'efficienza della gestione dei veicoli in movimento. È infatti risaputo che il consumo di carburante incide in maniera determinante nei bilanci economici aziendali. L'autista, attraverso il suo comportamento di guida, può influenzare circa il 44 per cento del totale dei costi del trasporto. Ecco perché Mercedes-Benz pone grande attenzione a tutte le attività formative dedicate agli autisti, in modo da supportarne l'evoluzione professionale, contribuendo così all'in-

cremento della redditività degli operatori del settore. Una vera e propria missione che inizia nel lontano 1969 con il ProfiTraining di Wörth, prosegue nel 1997 con le attività del Driver Training e trova oggi la sua naturale evoluzione nella Profit Academy italiana, nata lo scorso anno dalla fusione dei reparti Driver Training e FleetBoard Italia. La Profit Academy Italia rappresenta oggi i più alti standard professionali in termini di formazione ed è composta da un team di 4 persone dedicate alle attività didattiche e FleetBoard, il sistema di gestione telematica del veicolo. I corsi si rivolgono a tutti i clienti di un veicolo industriale con la Stella, i professionisti del trasporto, operanti sul breve e lungo raggio, nella distri-

buzione, così come nell'impiego in cantiere. Oltre alla parte teorica svolta in aula, in cabina si sottolineano i concetti appresi e, a turno, si applicano durante la sessione di guida che prevede anche l'esecuzione di manovre particolarmente impegnative con il confronto tra i partecipanti al corso. Per questa parte dell'attività didattica vengono utilizzati due veicoli appositamente allestiti, in grado di ospitare fino a 6 persone in cabina. Viene anche sempre svolta una Demo Drive da parte degli esperti della Profit Academy: durante questa dimostrazione vengono descritte le varie possibilità di utilizzo dei sistemi di assistenza alla guida, di sicurezza e delle modalità di rallentamento con l'obiettivo di radicare al meglio i

principi teorici. Dopo due sessioni di guida - una tradizionale in cui i partecipanti guidano spontaneamente e una esperta in cui si mettono a frutto gli insegnamenti della Profit Academy - sono subito evidenti i risultati. Nella maggior parte dei casi, il passaggio a guida esperta fa registrare, infatti, velocità medie superiori e consumi sensibilmente più bassi. Conducente e titolare d'azienda possono trovare riscontro di questi risultati grazie al FleetBoard, mettendo a confronto i risultati pre e post-corso di guida economica. L'offerta formativa viene, infine, completata attraverso corsi di guida economica Standard e PLUS, organizzati presso le sedi dei clienti dotati di FleetBoard; si tratta di moduli formativi rivolti ai responsabili delle flotte aziendali, driver coaching con affiancamento durante le attività lavorative, seminari manageriali e Corsi di Guida Sicura in collaborazione con Aci Vallelunga.

MERCEDES-BENZ TRUCK

Grandi sorprese in Truck Square

UN'AFFASCINANTE AREA APERTA HA ACCOLTO I VISITATORI DEL SALONE VERONESE CHE HANNO POTUTO CONOSCERE DA VICINO TUTTI I VEICOLI DELLA STELLA, CONTESTUALIZZATI NEL PROPRIO HABITAT IDEALE NONCHÉ RICEVERE INFORMAZIONI SUI NUMEROSI SERVIZI DEDICATI AI CLIENTI. IN PRIMO PIANO LA NOVITÀ DEL SISTEMA HAD HYDRAULIC AUXILIARY DRIVE PER ACTROS, ANTOS E AROCS TRATTORI E CARRI.

GUIDO PRINA
VERONA

Stelle in piazza al Transpotec 2015. Mercedes-Benz Italia si è confermata grande protagonista del Salone veronese e su un'area di oltre 1.500 metri quadrati ha allestito Mercedes-Benz Truck Square, un'affascinante area aperta dove i visitatori hanno potuto conoscere da vicino tutti i veicoli della Stella, truck e van, contestualizzati nel proprio habitat ideale nonché ricevere informazioni sui numerosi servizi dedicati ai clienti. Protagonista dello stand è stata l'ammiraglia truck Actros, disponibile in tutte le sue versioni: dal trattore "Fuel Duel" ottimizzato per i consumi, al trattore 1863, orientato ai clienti più esigenti in termini di performance. Sempre per quanto riguarda i pesanti, la piazza "made in Stoccarda" ha proposto un Atego 1224L, un Antos carro 2 assi e quindi Arocs 8x4 con la novità del Turbo Retarder Clutch di

Voith, Actros trattore con nuovo sistema HAD (Hydraulic Auxiliary Drive), Econic NGT a metano (con il nuovo motore a gas M 936 G 6 cilindri in linea) e il super-efficiente Fuso Canter Eco-Hybrid. Inoltre, su un percorso stradale esterno alla Fiera è stato possibile effettuare un test drive firmato Profit Academy, la scuola di guida economica e sicura Mercedes-Benz, al volante di due Actros autoarticolati 1845 LS e 1848 LS.

Daimler Truck si conferma primo costruttore di veicoli industriali al mondo, con all'attivo ben 500mila unità vendute nel 2014. Un ruolo di primaria importanza che esige però una costante attenzione alle esigenze del mercato e dei clienti, a cui il colosso tedesco risponde sempre prontamente. È il caso della premiere italiana dell'Hydraulic Auxiliary Drive e del Turbo Retarder Clutch. L'innovativo sistema di trazione idraulica HAD costituisce un'alternati-

va vantaggiosa in termini di peso (-500 kg) e di consumi (-12 per cento) rispetto alla classica trazione integrale. La trazione dell'asse anteriore non è più demandata agli alberi di trasmissione meccanici, ma ai motori a comando idrodinamico installati sui mozzetti delle ruote. Questo sistema di trazione è particolarmente indicato per quei veicoli utilizzati prevalentemente su strada e che solo occasionalmente necessitano di una potenza di trazione maggiore, come l'ausilio alla partenza in condizioni critiche e a velocità inferiori a 30 km/h. La trasmissione della forza motrice avviene grazie ai motori sui mozzetti ruota dell'asse anteriore azionati tramite un modulo idraulico aggiunto, le cui tubazioni idrauliche sono integrate nei fusi a snodo. Il cuore del sistema HAD è il motore idraulico, di 934 cc di cilindrata, integrato in ciascun mozzo ruota anteriore. Attraverso un pulsante sul cruscotto si attiva il sistema e



la pompa idraulica applica una pressione di 410 bar ai motori idraulici, per effetto della quale gli stessi trasmettono la spinta di avanzamento all'asse anteriore, con una coppia di 6.000 Nm, corrispondente a una potenza di 40 kW per ruota. La tara ridotta rispetto a una versione a trazione integrale si traduce in un aumento del carico utile e, grazie anche al possibile abbinamento con gli assi ipoidi, in una riduzione dei consumi di carburante. L'HAD sarà disponibile su Actros, Antos e Arocs trattori e carri.

All'ultimo Transpotec grande risalto è stato dato al programma di test drive comparativi Fuel Duel, gestito da oltre un anno dalla Profit A-

cademy. Protagonista Mercedes-Benz Actros che sfida i veicoli dei clienti della concorrenza e offre la possibilità di provare per una settimana il gigante di efficienza della Stella. In questo modo, i clienti hanno il tempo di testare il nuovo Actros nelle reali condizioni lavorative. A livello europeo, i risultati del programma Fuel Duel sono stati eccezionali e gli oltre 800 test effettuati in 22 paesi (2,5 milioni i km percorsi) hanno confermato la posizione di benchmark della nuova generazione dell'ammiraglia truck di Mercedes-Benz in termini di consumo, con oltre il 90 per cento delle sfide vinte e un vantaggio in termini di efficienza rilevato tramite

esigenza crescente, Mercedes-Benz ha creato Accordo Assistenza, ovvero un contratto di assistenza su misura che garantisce costi fissi e certi per l'intera vita del veicolo. In pratica, si può scegliere tra sei diversi prodotti: dalla manutenzione ordinaria Best Basic ai pacchetti Accordo Assistenza Extend ed Extend Plus che prevedono interventi di riparazione oltre il termine di copertura della garanzia di legge, fino ai contratti per manutenzione e riparazione Accordo Assistenza Select e Select Plus. Al vertice dell'offerta Service contract c'è l'Accordo Assistenza Complete che oltre a manutenzione e riparazione include anche i componenti soggetti a usura.



In alto, il Mercedes-Benz Arocs, specialista del cava-cantiere. Sopra, due modelli Actros e a destra il versatile Econic.

FleetBoard di circa l'11 per cento. In Italia, dall'inizio del programma, sono stati effettuati 53 test che hanno portato 36 nuove vendite di veicoli Actros e oltre di 150 trattative finalizzate all'acquisto.

Oltre ai consumi, le spese legate all'after-sales costituiscono una voce importante nel bilancio dei professionisti del trasporto. Riuscire a programmare i costi di manutenzione e riparazione rappresenta, dunque, un'assoluta priorità. Per rispondere a questa

Per tutti i contratti è possibile scegliere durata (da 12 a 96 mesi) nonché percorrenza (fino a 1 milione di km) in funzione della propria esigenza di trasporto e si può rimodulare la durata oppure la percorrenza totale in qualsiasi momento della vita contrattuale. A richiesta con tutti i pacchetti è inoltre disponibile anche il servizio traino. Inoltre, la Rete di Assistenza della Stella utilizza ricambi originali e lubrificanti approvati da Mercedes-Benz.

Consumare di meno? Scegli Actros, non teme rivali.

L'Actros convince ad ogni sfida.

Nei mesi scorsi molte aziende di trasporto hanno partecipato al programma «Fuel Duel» testando l'Actros in diverse condizioni di impiego in tutta Europa. Il risultato medio di tutte le prove ha dimostrato una riduzione dei consumi pari al 10,5%*.

Altri duelli si svolgeranno nei mesi a venire...

Guardate voi stessi: www.fuelduel.it

* Aggiornamento al 02.04.2015: consumo medio con veicoli Euro V ed Euro VI, 4.884.349 km percorsi in condizioni di impiego reali, 984 test (di cui 48 in Italia).





SCANIA

Una grande scelta di valore

SCANIA SUPPORT PROGRAMMES SOSTIENE IL LAVORO DI CHI OPERA NELL'AUTOTRASPORTO, FORNENDOGLI GLI STRUMENTI NECESSARI PER TENERE SOTTO CONTROLLO I COSTI OPERATIVI E GARANTIRE REDDITIVITÀ E, QUINDI, FUTURO ALLA PROPRIA AZIENDA. LE SOLUZIONI AD HOC VANNO DAL FINANZIAMENTO IN SEDE DI ACQUISTO ALL'AMBITO ASSICURATIVO, DALLA SCELTA DELLE VARIE TIPOLOGIE DI MANUTENZIONE AL MONITORAGGIO TELEMATICO DELLA FLOTTA FINO ALL'AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE DEGLI AUTISTI.

GIANCARLO TOSCANO
VERONA

Prodotti e servizi. Un binomio indissolubile per Scania, che al Transpotec ha messo in chiaro che, accanto alla proposta sul mercato di una gamma di veicoli di assoluta avanguardia, l'attenzione per la customer satisfaction comprenda necessariamente una gamma di servizi il più possibile personalizzati, ovvero ritagliati su misura in base alle singole esigenze di ogni singolo cliente. "Transpotec è un'occasione per fare sistema e dimostrare come questo mondo sia un settore centrale, fucina di continui miglioramenti e innovazioni. Aggiornamenti costanti che ancora una volta portano il timbro di Scania - ha dichiarato alla vigilia della kermesse veronese Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania - Quindi, partecipare a Transpotec ha per noi un'importanza strategica. Permette di avere la giusta visibilità e di offrire l'opportunità di toccare con mano i prodotti Scania, tecnologicamente all'avanguardia nell'economia dei consumi e nella sostenibilità ambientale, e al tempo stesso illustreremo l'ampio portafoglio di servizi Scania, che è sempre più orientato ad assecondare le specifiche necessità del cliente. In una situazione di mercato che continua a mantenersi impegnativa, infatti, oggi più che mai, è per noi fondamentale proporre delle soluzioni complete e flessibili per supportare al meglio le attività dei nostri clienti. Una vetrina internazionale come il salone di Verona ci consentirà di presentare il nostro approccio".

E così è stato. Al Transpotec Scania ha messo in luce il proprio concetto di modulari-

tà. Fino a oggi questo termine veniva percepito dalla filiera dell'autotrasporto principalmente legato alle soluzioni ingegneristiche della casa del Grifone. Oggi, anche tutti i servizi offerti da Scania rafforzano questo elemento distintivo. Una modularità che permette di disegnare vestiti su misura all'interno di un percorso da intraprendere assieme, Scania e cliente, per assicurare nel tempo soluzioni dalla redditività elevata. Ciò si traduce in una disponibilità di veicoli ottimizzati, prodotti unici e una gamma di servizi adatti a vincere le sfide del mercato. Vantaggi ai quali aggiungere l'importanza del supporto offerto dalla capillare rete di vendita e assistenza di Scania: vicina al cliente e costantemente aggiornata. "Si ricrea così un rapporto duraturo di fiducia che dalla consegna del veicolo prosegue per tutto il ciclo di vita del mezzo - ha spiegato Fenoglio - Dall'intreccio di soluzioni personalizzate, gli interpreti della filiera dell'autotrasporto possono raggiungere la sostenibilità economica e ambientale del loro business".

Scania ha dunque elaborato il progetto Support Programmes, finalizzato a sostenere il lavoro di chi opera nell'autotrasporto, fornendogli gli strumenti necessari per tenere sotto controllo i costi operativi e garantire redditività e, quindi, futuro alla propria azienda. Sia che Scania operi sul fronte del prodotto che su quello dei servizi, l'approccio è sempre lo stesso: partire dalle esigenze reali del cliente per quanto articolate e complesse possano essere. È questa filosofia operativa che permette al Grifone di proporre soluzioni ad hoc in diversi ambiti: dal finanziamento in sede di acquisto a quello

assicurativo, dalla scelta delle varie tipologie di manutenzione al monitoraggio telematico della flotta fino all'aggiornamento professionale degli autisti. "Scania Support Programmes - commenta Paolo Carri, Pre-Sales & Marketing Director di Italscania - è un vero e proprio scrigno a cui i clienti possono attingere per costruire, grazie alla consulenza qualificata del personale Scania, il progetto a loro più adatto e garantirsi così dei plus da cui non è più ormai possibile pre-



scindere come: l'economia dei consumi e la sostenibilità ambientale, la sicurezza del conducente e del veicolo e la produttività dell'azienda. Scania Support Programmes è uno strumento versatile, completo e efficace indispensabile per una serenità operativa complessiva".

Nel dettaglio, nell'ambito assistenza e manutenzione, "main" è il programma di manutenzione studiato per mantenere il veicolo in perfetta efficienza lasciando libero il cliente di concentrarsi sul suo business. Una manutenzione effettuata in modo sistematico e in accordo alle indicazioni dei programmi Scania, contribuisce a garan-



tire una buona economia dei consumi, elevati livelli di sicurezza su strada, condizioni di esercizio affidabili, oltre a prevenire arresti imprevisti del veicolo garantendo così un'economia operativa a lungo termine, un'elevata produttività e la disponibilità costante del mezzo. Senza dimenticare la sostenibilità ambientale. Il piano di manutenzione è individuale e viene quindi impostato per singolo veicolo in accordo alla configurazione, alla tipologia di lavoro, ai percorsi effettuati e ai parametri di utilizzo specifici. Questi ultimi sono periodicamente monitorati dai tecnici Scania attraverso l'uso di strumenti di diagnosi spe-

cifici.

Tutti gli interventi devono essere effettuati presso le officine della Rete di assistenza Scania Italia che garantiscono un rapido accesso ai ricambi Scania. La formula "mac" abbina alla manutenzione "main" la copertura sugli organi della catena cinematica. È la soluzione con cui la copertura e la tranquillità aumentano di pari passo anche in termini di risparmio economico. Sottoscrivendo un servizio "main" di minimo tre anni, si attiva la garanzia sugli organi della catena cinematica gratuitamente fino al terzo anno di vita del veicolo (mac3); aggiungendo un importo a forfait la copertura può essere estesa al quarto anno (mac4). Con la soluzione "mr pro", si sceglie la formula "pro cliente", progettata per semplificare e offrire un perfetto equilibrio tra estensione della copertura e certezza economica. "mr pro" abbina "main" e "mac" a una copertura più ampia grazie alla giusta programmazione degli interventi di manutenzione e al prolungamento della copertura sulle riparazioni: non solo gli organi della catena cinematica ma anche i principali organi a essa connessi,

Rete assistenza Una totale copertura

L'organizzazione di assistenza Scania si avvale di ben 1.500 officine autorizzate presenti in 90 Paesi, all'interno delle quali il cui livello di efficienza è continuamente monitorato, il personale frequenta periodicamente corsi di aggiornamento ed è dotato di una strumentazione all'avanguardia. Non importa che sia giorno o notte, giorno feriale o festivo: Scania Assistance viene attivata componendo un semplice numero telefonico e, in un attimo, il trasportatore viene messo in contatto con un operatore che sarà in grado di dargli istruzioni utili e predisporre l'intervento direttamente sul posto oppure in officina. Il fine è far ripartire il veicolo nel più breve tempo possibile. La qualità e la disponibilità dei ricambi sono dei requisiti fondamentali affinché l'operatività dei mezzi sia sempre garantita. Con un assortimento di 140mila ricambi, di cui una gran parte subito disponibile presso i magazzini della Rete Scania, il cliente è sicuro di avere a disposizione tutti i pezzi di cui ha bisogno.

Anche gli allestimenti che completano il veicolo hanno però bisogno di assistenza e di ricambi affinché ne sia garantita la perfetta operatività nel tempo. Scania offre perciò il servizio Vehicle Related Services (VRS), ovvero la possibilità di reperire i ricambi e fornire l'assistenza necessaria agli allestimenti presso la Rete Scania.

compreso il sistema SCR. In sostanza "mr pro" ha tutte le caratteristiche e i vantaggi di "mac" ma presenta una marcia in più. La soluzione più completa si chiama "mr full", ovvero la garanzia di veicoli sempre al top e nessuna spesa imprevista. "mr full" risponde della manutenzione ordinaria così come previsto dal servizio "main" e delle riparazioni preventive e accidentali conseguenti a una normale usura e a un utilizzo corretto del veicolo. Tale copertura e assistenza è garantita 24 ore su 24 sia presso la rete di assistenza nazionale e internazionale Scania a livello europeo. "mr full" è abbinabile a tutta la gamma di veicoli Scania: lungo raggio, distribuzione, cava cantiere e applicazioni speciali. Ha una durata massima di 6 anni dalla data di prima immatricolazione fino a una percorrenza massima di 900mila km. Per venire incontro alle esigenze della clientela, può essere ulteriormente arricchita con servizi aggiuntivi in funzione delle necessità. A completamento possono essere aggiunte opzioni come traino nazionale e internazionale, rabbocchi olio motore, lampadine, spazzole tergicristallo.

410



Scania 410 CV. Dritto per la tua strada.

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

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

VINCITORE NELLA SFIDA DEI CONSUMI

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

AMICO DELL'AMBIENTE

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

PRESTAZIONALE E VERSATILE

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

Scania. Leader per vocazione.



SCANIA
www.scania.it

IVECO

Orizzonti infiniti per il Daily

IL CAMPIONE DEI LEGGERI IVECO È PIÙ IN FORMA CHE MAI E ALL'ULTIMA EDIZIONE DEL TRANSPOTEC HA PRESENTATO DUE INTERESSANTI NOVITÀ, LA VERSIONE CON CAMBIO AUTOMATICO A 8 RAPPORTI E QUELLA A TRAZIONE INTEGRALE, IDEALE PER LE PIÙ IMPEGNATIVE MISSIONI OFF ROAD. CON QUESTA NUOVA ARTICOLAZIONE, L'OFFERTA DEL DAILY DIVENTA ANCORA PIÙ PROPOSITIVA E UNICA RISPONDENDO IN MANIERA COMPLETA A QUALUNQUE TIPO DI UTILIZZO.

LINO SINARI
VERONA

Nuovo Daily ancora sotto i riflettori. Dopo la meritata conquista del "Van of the Year 2015", il campione dei leggeri Iveco ha colto l'occasione del Transpotec di Verona per mostrare i muscoli e proporsi con due interessanti novità che ampliano le sue potenzialità di mercato, peraltro già elevate. Le due novità sono la versione Hi-Matic con cambio automatico a 8 rapporti e, in anteprima assoluta, il nuovo

ma. Il cambio automatico a 8 rapporti stabilisce elevati standard di flessibilità, efficienza ed economia, assicurando il massimo comfort di marcia. Dotato di leva ergonomica multifunzionale, è infatti progettato per fornire un piacere di guida elevato e per consentire al conducente di essere completamente concentrato sul traffico e sulle condizioni di guida. A disposizione dell'autista ci sono due differenti modalità, Eco e Power: con la modalità Eco vengono effettuati cambi mar-

cambiare marcia più velocemente e in modo più preciso, impiegando meno di 200 milionesimi di secondo per il passaggio marcia quando è richiesta una maggiore accelerazione. Anche i costi di manutenzione e di riparazione sono ridotti del 10 per cento rispetto a un cambio manuale, grazie all'affidabilità e alla durata record che Daily Hi-Matic è in grado di garantire, proteggendo motore e trasmissione da stress addizionali.

Il veicolo viene proposto in due differenti cilindrate

IVECO INSIEME ALLA FONDAZIONE TELETHON

SULLA STRADA DELLA SOLIDARIETÀ

CNH Industrial e Iveco di nuovo in campo per sostenere ancora una volta la Fondazione Telethon e il suo operato a favore della ricerca scientifica sulle malattie genetiche rare: uno spazio esclusivamente dedicato è stato infatti allestito all'interno dello stand Iveco al Transpotec di Verona. Nel corner Telethon i visitatori del Salone hanno potuto sostenere la ricerca della Fondazione con una donazione per una confezione di "Cuori di biscotto", il cui ricavato sarà interamente devoluto a Telethon per la ricerca scientifica.

Ma questa non è stata l'unica novità: oltre ai biscotti era disponibile il modellino in scala 1:43 "Nuovo Daily Van of the Year 2015",

brandizzato con il logo Telethon e con una speciale livrea dedicata a "L'Italia che vince", claim della campagna pubblicitaria Iveco Daily.

La partnership con Telethon continuerà anche nelle tappe del Nuovo Daily Van of the Year 2015 Tour, l'iniziativa che si svolgerà nei mesi di maggio e giugno in quattro città italiane. Il tour si pone l'obiettivo di far testare le potenzialità del Nuovo Daily, con un focus particolare sulla nuova famiglia di prodotto Daily Hi-Matic. Per dare continuità e sostenere la ricerca, in tutte le tappe del tour, Telethon sarà presente con un corner dedicato alla raccolta fondi.



spunto in salita, grazie anche all'abbinamento con il sistema Hill Holder, il sistema antiarretamento per le partenze in salita. La famiglia di prodotto Daily Hi-Matic è disponibile in tre differenti versioni, a seconda del tipo di missione che il veicolo deve compiere: urbana, regionale e internazionale.

Daily Hi-Matic Urban propone un cambio marce autoadattivo che ottimizza il controllo del cambio di velocità,

deve affrontare lunghe distanze. La presenza del doppio over drive nelle marce più lunghe e del convertitore di coppia con smorzatore torsionale permette inoltre la massima efficienza dei consumi.

Forza e flessibilità del Daily sono esaltate dalla nuova versione 4x4, disponibile in due versioni: a cabina singola con passi di 3.050 mm e 3.400 mm e a cabina doppia con passo di 3.400 mm; soluzione quest'ultima che con-

non compromettere le prestazioni fuoristrada. Il Daily a trazione integrale è dotato di motorizzazione FIC da tre litri omologato Euro 6 Heavy Duty. Si tratta di un quattro cilindri con turbina a geometria variabile e iniezione common rail ad alta pressione. La potenza massima è di 125 kW/170 cv, la coppia massima di 400 Nm. L'impianto frenante è del medesimo tipo per le versioni da 3,5 e 5,5 tonnellate, con freni a disco



Dall'alto, il Daily a trazione integrale, il modello con cambio automatico e a destra il Daily Natural Power CNG Euro 6.

Daily 4x4, pronto per affrontare le più impegnative missioni off-road. La famiglia di prodotto Daily Hi-Matic ha fatto il suo esordio sulla scena italiana proprio al Salone di Verona nella versione furgone, modello 35S13A8V, 10,8 mc e 130 cv di potenza massi-

cia fluidi a bassi regimi per enfatizzare il comfort riducendo al minimo i consumi; con la modalità Power la trasmissione opera cambi marcia più rapidi e a regimi più elevati, garantendo una guida più performante. Il cambio automatico consente infatti di

(2,3 e 3,0 litri) con motori dotati di potenza fino a 205 cv e coppia fino a 470 Nm e una massa totale a terra record di 7,2 tonnellate. I Daily Hi-Matic usufruiscono anche di valori di trainabilità fino a 3.500 kg garantendo un comportamento ottimale in fase di

scegliendo tra 20 diversi programmi; Daily Hi-Matic Regional è il compagno di lavoro ideale per chi deve scegliere la massima flessibilità e può trarre il meglio dalle modalità Eco e Power; Daily Hi-Matic International offre la massima affidabilità per chi

sente di trasportare un equipaggio di sette persone. A completare l'offerta la scelta di due diverse MTT, 3,5 e 5,5 tonnellate, e una versione scudato ridotto per allestimenti specifici come camper, minibus o altre personalizzazioni. Nuovo Daily 4x4 propone un cambio a sei marce con ripartitore a quattro riduzioni, per un totale di 24 rapporti, e tre bloccaggi differenziali. Il tutto per affrontare qualsiasi pendenza e ogni tipo di terreno, senza scendere a compromessi per quanto riguarda il comfort di guida.

Daily 4x4 è dotato di forza e robustezza uniche nella sua categoria, grazie al suo specifico telaio off-road. Uno dei suoi punti di forza è infatti il telaio a longheroni, tipico da sempre della proposta Daily, che facilita l'allestimento e garantisce robustezza in ogni tipo di missione. La struttura scatolata della sezione anteriore assicura un'ossatura robusta, in grado di sopportare le forti sollecitazioni imposte dall'impiego nel fuoristrada più estremo. Inoltre, il veicolo è equipaggiato con un paraurti anteriore in acciaio, diviso in tre pezzi. Sul lato posteriore del telaio è invece presente la barra para-incastro che protegge i veicoli in caso di collisione posteriore. Barra che può essere sollevata al fine di

per l'asse anteriore e freni a tamburo per quello posteriore. Inoltre, a partire da settembre, sarà disponibile l'ESP per il controllo di stabilità del veicolo. Completano la completa offerta 4x4 la vasta scelta di prese di forza sia sul cambio sia sul ripartitore, la possibilità di equipaggiare il Daily con pneumatici off-road o stradali e la predisposizione per il fissaggio anteriore di attrezzature come verricelli e spazzaneve. Il veicolo è quindi adatto a tutti i tipi di missione, comprese quelle di Protezione Civile, cantieristica, imprese edili e di manutenzione, vigili del fuoco.

Al Transpotec Iveco ha anche esposto il Daily Natural Power alimentato a gas naturale compresso. Il Daily CNG Euro 6 da 136 cv mantiene gli stessi punti di forza del veicolo nella versione Diesel in termini di coppia, capacità di carico e guidabilità, garantendo un costo del carburante minore e una ridotta rumorosità. Il veicolo conferma la forte attenzione che Iveco riserva alle trazioni alternative. Impegno testimoniato anche dallo Stralis LNG Euro 6, alimentato a gas naturale liquefatto, in grado di garantire un'autonomia di oltre 750 chilometri e un risparmio complessivo del costo totale d'esercizio di oltre il 10 per cento.

SUCCESSO DELL'INIZIATIVA IVECO CHECK STOP

IN PRIMA LINEA CONTRO I DISTURBI DEL SONNO DELL'AUTISTA

Anche al Transpotec Iveco ha acceso i riflettori sull'iniziativa Check Stop, lanciata lo scorso anno, che prevede un servizio gratuito di controllo sullo stato di fatica dell'autista. A Verona Iveco ha attrezzato un'area specifica per il check-up medico e, in particolare, per il controllo di tutti i sintomi e i segni che contribuiscono a identificare un disturbo del sonno o della vigilanza.

In cinque tappe distribuite su tutto il territorio nazionale, "Iveco Check Stop" ha offerto un servizio gratuito di controllo sullo stato di vigilanza, sonnolenza e fatica dell'autista e di verifica delle funzionalità primarie del veicolo. Attivata in collaborazione con il Dipartimento di Neuroscienze (DINOGMI)

dell'Università degli Studi di Genova e patrocinata dal Ministero dei Trasporti, dall'Associazione Italiana Medici del Sonno, dal Dipartimento di Scienze della Salute (DISSAL) dell'Università di Genova e dall'Unione Interporti Riuniti, Iveco Check Stop ha visto l'allestimento di specifiche aree di servizio sulle autostrade italiane su cui è stato posizionato uno speciale veicolo hospitality agganciato a uno Stralis Hi-Way, veicolo della gamma pesante Iveco, al cui interno è stata allestita una sala medica per effettuare le visite.

In totale, l'iniziativa si è svolta su 25 giornate "on the road", tra giugno e luglio 2014, durante le quali sono state effettuate più di 1.600 prestazioni tra visite, interviste e check ai veicoli.

Iveco with



DAILY HI MATIC

CAMBIO AUTOMATICO A 8 RAPPORTI UNICO NEL SUO SEGMENTO

PIACERE DI GUIDA ASSOLUTO



CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde

800-800288

**PRIMO
CAMBIO AUTOMATICO
A 8 RAPPORTI**
per massimo comfort e sicurezza

**ECCEZIONALE RISPARMIO
DI CARBURANTE**
grazie alle modalità Eco e Power

**COSTI DI MANUTENZIONE
E RIPARAZIONE RIDOTTI
DEL 10%***
grazie all'affidabilità
e alla durata record

**BEST-IN-CLASS
PER PRESTAZIONI**
potenza (205 CV)
e coppia (470 NM)

*rispetto a un cambio manuale



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

J. Sweeney, Presidente International Van Of The Year

NUOVO DAILY. L'ITALIA CHE VINCE. 

IVECO

WWW.IVECO.IT

THOMAS HAJEK, VICE PRESIDENT COMMERCIAL DEL GRUPPO WIELTON

“DAREMO UN RINNOVATO IMPULSO AL SEMIRIMORCHIO MADE IN ITALY”

Thomas Hajek, 56 anni, Vice President Commercial e Membro del Board, è l'uomo su cui Wielton e il suo presidente Jaroslaw Andrzej Szczepek puntano per uno sbarco alla grande sul territorio italiano. Manager di punta dell'azienda, Thomas Hajek ha l'incarico dello sviluppo globale del Gruppo Wielton seguendo una strategia che si sta rivelando vincente. “Ogni Paese - spiega Thomas Hajek in perfetto italiano - ha la sua storia e la sua cultura anche nel settore dei rimorchi: occorre conoscere bene il tessuto su cui andiamo a operare affinché la presenza Wielton abbia successo. Ad esempio, oltre che naturalmente in Polonia, in Germania e nell'Est Europa Wielton è un marchio conosciuto: logico che la nostra presenza in quel caso sia diretta. Altrove come in Francia stiamo negoziando l'acquisizione del leader del mercato francese Fruehauf, marchio di eccellenza nel settore dei rimorchi: in quel caso punteremo al rilancio di un marchio già esistente, diffuso e conosciuto



per gli alti standard di qualità. In Italia, la presenza di tre marchi, ciascuno con una sua storia e una specifica competenza, potrà rappresentare un punto di forza per agganciare la ripresa e stabilire una presenza di Wielton non già col suo marchio ma con un ventaglio di prodotti che, passando dalla produzione italiana e con il know-how Wielton in termini di strategia e capacità di sviluppo, andrà a soddisfare le esigenze del settore, dai centinati ai ribaltabili, ponendosi in prima linea sul mercato in un

momento favorevole dell'economia, di cui si attende la ripresa”. La strategia per lo sbarco sul mercato italiano passa quindi attraverso l'utilizzo dei marchi Merker, Viberti e Cardi. “Sfruttando il know-how e l'esperienza del Gruppo Wielton - precisa Thomas Hajek - daremo nuova vita a quelle che una volta erano industrie italiane molto conosciute e dinamiche. Le origini di questi marchi risalgono a quasi cento anni fa e riflettono la grande storia dell'industria italiana dei semirimorchi. Apprezzando questo bagaglio di esperienze, Wielton intende lasciare i marchi con la loro forma e il loro emblema originale. Pertanto continueranno a essere marchi italiani gestiti localmente dalla società che si è appena costituita”.

Tedesco con un trascorso nel Gruppo Fiat, Thomas Hajek possiede una grande esperienza internazionale nel settore dei veicoli commerciali. È stato per lungo tempo Amministratore delegato della Divisione Fiat Professional in

Germania e in Austria. Profondo conoscitore del mercato della Polonia (dal 1992 al 1998 ha guidato la progettazione della società locale di vendita Fiat) nel 2008, al fianco di Franco Miniero, ha avuto la responsabilità dell'ente Commercial Operations, costituito da Fiat Professional per la gestione di tutte le attività di vendita e marketing, prima di tornare in Germania nel 2010, con il ruolo di Managing Director Maserati. Dopo aver ricoperto il ruolo di Vice-Presidente di Bemotion, produttore di biciclette elettriche ed e-scooter, è entrato nel Gruppo Wielton ricoprendo gli incarichi di Responsabile vendite, marketing e post-vendita. Dal 1° dicembre 2014 è Executive Vice-President Commercial del produttore polacco, con l'obiettivo della continua crescita del Gruppo e di dare ulteriore impulso ai piani strategici del management Wielton sul piano internazionale, obiettivi di crescita che nell'Europa occidentale passano soprattutto attraverso possibili acquisizioni.



genze dei clienti. Nelle intenzioni di Italiana Rimorchi - in attesa delle decisioni del tribunale - Merker, Cardi e Viberti rimarranno dunque tre marchi italiani. Il perché dell'operazione lo ha spiegato direttamente Jaroslaw Andrzej Szczepek, Presidente della Wielton: “Siamo un produttore riconoscibile e molto rispettato in Polonia e in Europa Orientale. Allo stesso tempo, però, siamo una società globale, ed è quindi per noi naturale estendere la nostra sfera d'influenza verso Sud e verso Ovest, è una logica conseguenza. L'Italia è la prima direzione su cui stiamo lavorando, visto anche il contratto favorevole che attualmente stiamo realizzando, e

sede a Wielun, in Polonia, nella regione di Łódź: è il quinto produttore europeo di rimorchi, semirimorchi e allestimenti per autocarri, con oltre 6.500 pezzi prodotti all'anno. Marchio presente principalmente nei segmenti dei ribaltabili posteriori e dei centinati, la gamma di prodotti, gestita da circa 120 ingegneri dediti alla ricerca e allo sviluppo, oltre che da tecnici specializzati, include 60 diversi modelli di rimorchi e semirimorchi: dal semirimorchio centinato standard a tre assi fino ai ribaltabili con cassa in alluminio o in acciaio, fino ai portacontainer capaci di trasportare contenitori da 20' a 45'.

Grazie a una rete di vendita

ITALIANA RIMORCHI

Il rilancio della triade

È QUELLA DEGLI STORICI MARCHI MERKER, VIBERTI E CARDI, ALLA CUI NUOVA OFFENSIVA LAVORA ITALIANA RIMORCHI, AZIENDA DEL GRUPPO POLACCO WIELTON, QUINTO PRODUTTORE EUROPEO DI SEMIRIMORCHI, CHE HA SCELTO IL SALONE DI VERONA PER LA SUA PRESENTAZIONE UFFICIALE.

MAX CAMPANELLA
VERONA

Da una parte ci sono i nomi storici di riferimento dell'industria italiana dei semirimorchi, dall'altra un'azienda che vuole farsi conoscere nel nostro Paese, cui si affaccia per la prima volta. Teatro del fatale incontro il Transpotec: il Salone veronese è stato scelto

da Italiana Rimorchi, parte del gruppo polacco Wielton, quinto produttore europeo di semirimorchi, per presentarsi ufficialmente in Italia e per illustrare l'offensiva che vede coinvolti i marchi Merker, Viberti e Cardi. Italiana Rimorchi ha già presentato richiesta in tribunale per l'utilizzo dei tre marchi storici del settore. Ora si tratta di procedere con

la strategia espansiva, illustrata nel corso di una conferenza stampa dall'emblematico titolo “Italiana Rimorchi e i marchi Merker, Cardi e Viberti: connettere le innovazioni”. Le tre aziende italiane oggetto di attenzione hanno una storia importante alle spalle: Cardi è nata nel 1919, Viberti nel 1922, Merker nel 2000. Un patrimonio di espe-

rienze, dinamicità e know-how che Italiana Rimorchi ha in programma di valorizzare, da un lato rilanciando sul mercato i tre marchi con il loro emblema originale, dall'altro mantenendo in Italia la gestione e il personale chiave, in possesso di quelle conoscenze e capacità professionali necessarie per comprendere l'evoluzione delle esi-



Jaroslaw Andrzej Szczepek, Presidente della Wielton

questo ci sta spingendo a intraprendere ulteriori azioni”.

All'interno del suo stand Italiana Rimorchi ha esposto prodotti interessanti come il ribaltabile posteriore con cassa in alluminio Cardi SL105, con una capacità di 44 mc, un semirimorchio che fa del contenimento della tara (6.200 kg) il suo pregio principale, grazie all'utilizzo dell'acciaio altoresistenziale S700 per il telaio e dell'alluminio con durezza Brinell HB 110 per la cassa. Per la sua costruzione, Italiana Rimorchi è ricorsa, tra l'altro, a due pezzi pregiati della componentistica made in Italy: Binotto per il cilindro idraulico e Marcolin per il tetto copri-scopri automatico. Al Transpotec anche un centinato Viberti 38S20PR con telaio in acciaio e portellone in alluminio.

Wielton - riconoscibile dal logo con l'immagine di un cammello - è un'azienda con

capillare, i semirimorchi con il marchio Wielton raggiungono oltre 30 paesi nel mondo, dalla Russia alla Francia, dall'Asia all'Africa. In Polonia e in molti Paesi dell'Est Wielton è leader di mercato, in particolare nel segmento dei ribaltabili posteriori. L'azienda può contare su un modernissimo stabilimento con processi altamente automatizzati e robotizzati, dove lavorano oltre 1.200 dipendenti, cui presto si affiancherà un nuovo centro ricerca&sviluppo in costruzione. Nel 2015 Wielton ha ottenuto lo status di Centro di Ricerca e Sviluppo, riconoscimento che solo 34 imprese possono vantare in tutta la Polonia. Il ministero dell'Economia polacco ha inoltre premiato Wielton con l'Orla Eksportu, l'Aquila dell'esportazione (ispirata al simbolo nazionale polacco), riservato alle aziende maggiormente cresciute nell'export.



Italiana Rimorchi ha in programma di valorizzare il patrimonio di esperienze rappresentato dai tre marchi Merker, Viberti e Cardi.

KÖGEL

Obiettivo: restare in vetta

LEADER DI MERCATO NEL PRIMO TRIMESTRE DEL 2015, IL PRODUTTORE DI SEMIRIMORCHI DI BURTENBACH MOSTRA I MUSCOLI: DOPO AVER STRUTTURATO LA RETE VENDITE MASSIMO DODONI, SALES MANAGER SUD-EST EUROPA, A BREVE APRIRÀ LA SEDE DELLA FILIALE A VERONA.



MATTEO GALIMBERTI
VERONA

Una crescita netta, più del mercato, che vede oggi Kögel leader in Italia, mercato sul quale il management del produttore tedesco di semirimorchi continua a scommettere: dopo lo sbarco diretto nel marzo 2014 con Massimo

Dodoni a capo della filiale, è prevista a breve l'apertura ufficiale della sede che sarà ubicata a Verona. E proprio dalla città di Romeo e Giulietta si consolida la nuova strategia aggressiva di Kögel, che all'ultima edizione del Transpotec Logitec era presente con un proprio stand in pole position nel padiglione

dei semirimorchi, con lo stesso Massimo Dodoni nelle vesti di padrone di casa affiancato da Volker Seitz, Marketing and Business Development dell'azienda di Burtenbach, che non ha voluto mancare all'appuntamento. "Ho inteso offrire - ci ha confermato Volker Seitz - tutto il supporto possibile a Massimo

Dodoni, in un momento straordinario per Kögel che sta ottenendo un forte riscontro sul mercato Italia: con 447 nuovi semirimorchi immatricolati e una quota di mercato del 15,8 per cento nel primo trimestre 2015, Kögel è attualmente leader incontrastato".

A corroborare il pensiero



del manager tedesco è lo stesso Massimo Dodoni, che in questi mesi ha realizzato una nuova struttura commerciale di Kögel in Italia: sei Sales Agents di cui due dealer (nel nord-ovest EV Industrial, che fino all'anno scorso era importatore Kögel, e MAVI in Calabria e Sicilia). A questa sta ora affiancando una struttura organizzativa - sede a Verona, tre Centri di distribuzione e una Rete di ricambi e servizio post vendita che, attualmente costituita da 59 officine autorizzate, ne conterà presto 70 - e intanto non molla affatto la presa sul mercato, coordinando i venditori in prima persona e puntando sui punti di forza dell'offerta Kögel. "Intanto - afferma Massimo Dodoni, Direttore Commerciale Sud-Est Europa - sono orgoglioso del risultato ottenuto nel 2014: in un mercato che tendeva a crescere del 4,9 per cento rispetto all'anno precedente, Kögel ha registrato una crescita del 240 per cento. E nei primi tre mesi di quest'anno questa tendenza favorevole si è addirittura raddoppiata: in un mercato che tende a crescere rispetto al 2014 del 68,9 per cento la

percentuale di tendenza di Kögel è di un incremento del 458 per cento, tanto che abbiamo praticamente triplicato lo share e nell'ultimo anno abbiamo più che triplicato il fatturato rispetto all'anno precedente". E per il 2015-2016 le prospettive di crescita ci sono tutte: a una struttura in continuo ampliamento il produttore di Burtenbach affianca un ventaglio di prodotti i cui bestseller erano esposti al Salone di Verona. In primis lo straordinario furgone refrigerato Kögel Cool - PurFerro quality, che non si rivolge solo alle esigenze di mercato specifiche del trasporto di alimenti freschi e surgelati e di prodotti farmaceutici: grazie a diverse opzioni è adatto anche all'impiego universale. Secondo esemplare esposto il versatile Kögel Cargo con carrozzeria FlexiUse. Grazie a un ampio intervallo di regolazione, è possibile adattare la carrozzeria alle più diverse mansioni di trasporto. In questo modo il rimorchio non solo è in grado di svolgere un maggior numero di compiti di trasporto, ma consente anche di risparmiare tempo e denaro nelle spedizioni.

THERMO KING

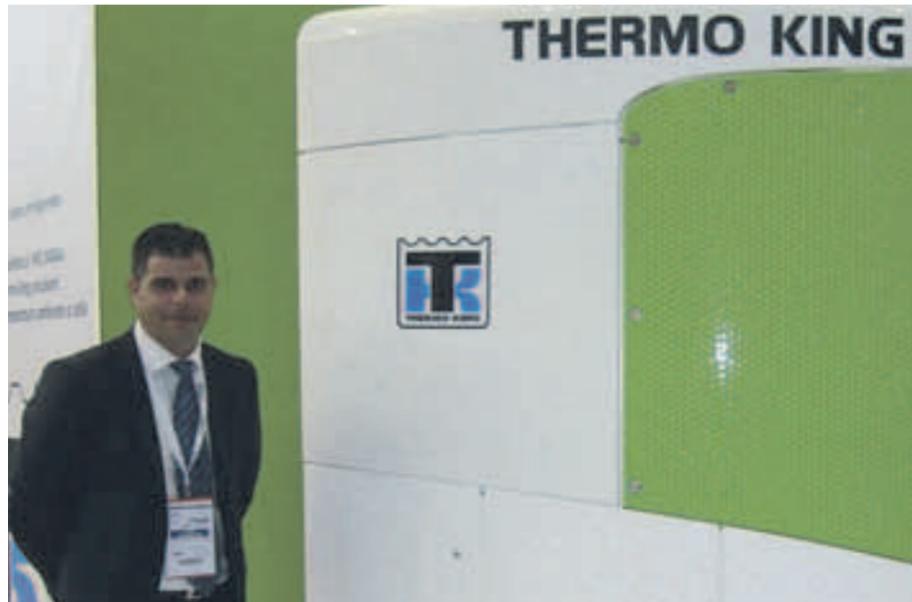
Contro il riscaldamento globale

IL SALONE TRANSPOTEC LOGITEC VETRINA IDEALE PER IL LANCIO IN ITALIA E IN EUROPA DELLE NUOVE UNITÀ PER SEMIRIMORCHI THERMO KING SLXe, PRIMA SOLUZIONE AL MONDO COMPATIBILE CON IL GAS REFRIGERANTE DI ULTIMA GENERAZIONE R-452A, DEL QUALE L'AZIENDA BELGA È CO-INVENTORE.

Con otto dealer presenti in maniera capillare sul territorio nazionale, Thermo King - marchio del gruppo Ingersoll Rand - punta anche sul mercato italiano nella sua strategia di diffusione in Europa dell'utilizzo del gas R452A, nuovo refrigerante del quale l'azienda belga è co-inventore.

Il Salone Transpotec Logitec è stata l'occasione per lanciare la notizia che le unità di refrigerazione SLXe per semirimorchi sono disponibili in Europa con questo refrigerante di ultima generazione. Grazie all'opzione che consente di passare al nuovo refrigerante con le unità per semirimorchi SLXe, Thermo King offre soluzioni all'avanguardia in grado di unire livelli invariati di rendimento elevato e rumorosità ridotta con le migliori prestazioni ambientali del nuovo refrigerante, che garantisce un potenziale di riscaldamento globale (GWP) più basso.

"Siamo il primo produttore al mondo - ha spiegato Marco Tosi, Sales Manager Italy - a presentare una soluzione capace di offrire la possibilità di scegliere come e quando ridurre le emissioni di gas serra. Con il nuovo refrigerante R-452A ora disponibile nei prodotti Thermo King, proponiamo la soluzione più sicura, ecosostenibile e praticabile a



Marco Tosi, Sales Manager Thermo King Italy, marchio del gruppo Ingersoll Rand.

livello tecnico e commerciale destinata ad applicazioni di refrigerazione per autocarri e semirimorchi".

Le prestazioni offerte dalle nuove soluzioni, tra cui capacità di raffreddamento, abbassamento della temperatura ed efficienza del carburante, si caratterizzano per lo stesso eccellente livello dell'attuale portafoglio di prodotti e assicurano una conformità preventiva con i regolamenti F-GAS che entreranno in vigore

nel 2020. Inoltre, i condensatori microcanale consentono una minore carica di refrigerante e riducono al minimo il rischio di perdite, contribuendo ulteriormente a limitare l'impatto ambientale delle unità di refrigerazione per semirimorchi Thermo King.

Per i trasportatori che desiderano semplicemente aggiornare le unità esistenti, è possibile introdurre direttamente in queste ultime il refrigerante di ultima genera-

zione DuPont Opteon XP44 (R-452A). Thermo King offre il servizio di sostituzione del refrigerante servendosi della propria rete di concessionari, la più vasta del settore.

Nel corso del 2015 Thermo King è impegnata in un programma per offrire i medesimi vantaggi e allargherà l'offerta di prodotti con refrigerante R-452A alle altre soluzioni di trasporto per autocarri in Europa, Medio Oriente e Africa.

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

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

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

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia
PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA
Reggiani spa, Brezzone di Bedero (VA)

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

PARTNER SPECIALISTA DI VOITH TURBO

CMP: "Ambizioni inalterate"



PARTNER STORICO DELLO SPECIALISTA TEDESCO NELLE SOLUZIONI PER TRASMISSIONE DI POTENZA INTELLIGENTI, CMP ITALIA DAL 1° GENNAIO È OFFICINA AUTORIZZATA VOITH ANCHE NELLA REVISIONE DEI CAMBI. PRESENTE AL TRANSPOTEC LOGITEC CON UN PROPRIO STAND, L'AZIENDA VENETA GUARDA AL FUTURO CON UNA PUNTA DI OTTIMISMO: "LA LUCE IN FONDO AL TUNNEL? PRESTO PER DIRLO, MA RISPETTO AL 2014 QUEST'ANNO IL LIVELLO DI ATTIVITÀ È PIÙ ELEVATO", Afferma MICHELE MENEGHETTI.

MAX CAMPANELLA
VERONA

Con la voglia di fare, la determinazione e il dinamismo che contraddistinguono l'azienda di Verona, CMP Italia era presente al Transpotec Logitec con un proprio stand, frutto del desiderio di lasciarsi alle spalle il clima di pessimismo legato alla crisi economica globale. Partner storico di Voith Turbo, specialista delle soluzioni per trasmissione di potenza intelligenti, presente al Salone con soluzioni per trazione e frenatura SWR (Secondary Water Retarder) e VIAB (Turbo Frizione e Rallentatore), CMP Italia nasce nel 1980 per iniziativa di tre soci: Giancarlo Meneghetti, Lucio Poggiana e Angelo Capozzo, tre meccanici che aprono l'officina a Galliera Veneta, in provincia di Treviso, dove tuttora ha sede l'azienda. 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 Meneghetti. Da sempre nel mondo del veicolo industriale, attualmente parte fondamentale del core business di CMP Italia è rappresentata dai prodotti Voith. A disposizione di CMP

Italia una struttura di 2mila mq coperti e circa 10mila mq di piazzale.

Nella storia di CMP Italia un ruolo di primo piano attiene alla storica collaborazione con Voith. "Mio padre - conferma Michele Meneghetti - ha avviato i primi contatti con Voith agli inizi degli Anni Ottanta: un nostro cliente aveva visto un rallentatore Voith montato su veicoli per il trasporto di legname. All'epoca si trattava di qualcosa d'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 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, lavoran-

do con diverse aziende di trasporto pubblico nel territorio di nostra competenza".

Oggi al timone di CMP Italia c'è la nuova generazione: accanto a Michele trovia-

mo i fratelli Riccardo, tecnico e acquisti, Gloria, che si occupa di amministrazione e marketing, e Cristina, anche lei in amministrazione. Un trio che di fronte alla crisi

non solo non si arrende, ma trova altri spazi di opportunità, pur senza negare le difficoltà da affrontare. "Il 1° gennaio - prosegue Michele Meneghetti - abbiamo ottenuto da Voith anche l'incarico di revisione dei cambi: una richiesta che avevamo avanzato noi stessi e per la quale abbiamo investito molto, dotando l'azienda di strumentazioni adeguate". Come sta affrontando CMP Italia questi anni di crisi? "Da una parte - risponde Michele Meneghetti - il business relativo alle riparazioni dei veicoli di cui ci occupiamo in particolare, Mercedes-Benz e Volvo Trucks, non è mai mancato: il trasportatore prima di sostituire il veicolo lo ripara, lo rinnova. Dall'altra per stare al passo con i tempi occorre offrire qualcosa di più che la semplice manutenzione: il cliente vuole avere un servizio celere, ben organizzato, di qualità. Da parte nostra ce la mettiamo tutta e con partner come Voith riusciamo a soddisfare al meglio le esigenze della clientela: alla qualità e organizzazione di un'azienda di grandi dimensioni viene affiancato un rapporto umano che resta importante e che ci dà l'opportunità di scambiare pareri, idee, informazioni. La crisi ha certamente prodotto un cambiamento: da classica

officina per veicoli industriali, CMP Italia ha cambiato la sua tipologia di lavoro: anche grazie a Voith ci siamo specializzati investendo in banche prova per revisioni e diagnostica. Lo stile di lavoro è cambiato ed era necessario per crescere: i primi riscontri li stiamo ottenendo. Nel settore del trasporto la nostra è una zona ricca di numerose realtà di ogni dimensione: dal padroncino monoveicolare alla flotta. A ciascuno CMP Italia offre un servizio adeguato in funzione delle specifiche necessità".

Nel Triveneto si vede finalmente la luce in fondo al tunnel? "Presto per dirlo: a fronte di opere pubbliche in procinto di partire - aggiunge Michele Meneghetti - numerose cave continuano a essere ferme: ci vorrà ancora del tempo. Pur tuttavia rispetto al 2014 si registra quest'anno un livello di attività più elevato". Oltre ai cambi, Voith propone i compressori bi-stadio: qual è l'accoglienza che stanno ricevendo in Italia? "Si tratta - risponde Michele Meneghetti in conclusione - di un prodotto altamente tecnologico e di qualità ma ancora poco conosciuto: anche nel nostro territorio puntiamo molto sui nuovi compressori, hanno un elevato potenziale sul mercato a patto di far arrivare il messaggio che grazie al loro utilizzo si possono abbattere i consumi addirittura incrementando le performance del veicolo, sia esso truck o bus".



COMPRESSORI BI-STADIO

NUMEROSI VANTAGGI PER TRUCK E BUS

Elevata efficienza energetica, riduzione delle emissioni, del peso e intervalli di assistenza più lunghi, sono i benefit che i compressori Voith bi-stadio offrono agli operatori di veicoli commerciali autobus e truck. La chiave di questa serie di benefit è l'innovativo sistema compressione (bi-stadio) e raffreddamento intermedio (inter-cooling), che assicura un'elevata qualità dell'aria compressa e riduzione del consumo di carburante.

Un ulteriore vantaggio del principio bi-stadio è la durata in esercizio del compressore, da cui traggono beneficio tutti gli operatori di autobus e truck. Il principio di com-

pressione adottato prevede il raffreddamento intermedio dell'aria tra il primo e il secondo stadio di compressione. Il sistema inter-cooler assicura la diminuzione della potenza assorbita dal motore in fase di compressione, che si traduce in un risparmio di carburante. Grazie alla costruzione in speciali leghe d'alluminio, questo compressore è più leggero di 7 kg rispetto ai compressori convenzionali mono stadio, ciò assicura ulteriori riduzioni del consumo di carburante. Anche il sistema automatico di disinserimento (SLS) contribuisce alla riduzione del consumo di carburante quando l'impianto pneumatico non richiede aria compressa (funzionamento a

vuoto). Tutto ciò permette un risparmio di carburante fino a 1 litro ogni 100 km.

Altro vantaggio della compressione bi-stadio è la riduzione dello stress meccanico dei componenti sottoposti a pressione, estendendone così di fatto la durata. L'abbassamento della temperatura riduce inoltre la deformazione termica sugli organi meccanici e previene il cracking dell'olio, bloccando così lo sviluppo di sottoprodotti da combustione, che possono danneggiare i dispositivi a valle del sistema di compressione. Tutti questi fattori assieme ad una migliore qualità dell'aria compressa, contribuiscono a incrementare l'affidabilità meccanica e quindi la durata d'esercizio del compressore. La tecnologia Voith è disponibile in aftermarket anche per veicoli già circolanti.

Come parte del suo service retrofit, Voith offre kit adattabili per gamme di motore da

Euro 3 a Euro 5 Mercedes Benz, MAN e Volvo. Quanto è ampia la richiesta dei compressori ad aria Voith, lo mostrano i numeri di successo della sede di Zschopau. Negli ultimi due anni Voith ha prodotto 100mila compressori che ora sono utilizzati su autocarri e autobus in tutto il mondo, con lo scopo di assicurare un'elevata efficienza del veicolo. L'ultima generazione LP725 e LP490 è basata su un concetto di alluminio pressofuso. Questi compressori in lega leggera sono già installati di serie su autocarri Mercedes-Benz Antos e Aros così come nell'ultima generazione di motore Euro 6 sugli autobus Travego, Citaro e Setra, solo per citarne alcuni. Compressori Voith bi-stadio con un design in ghisa sono installati di serie sugli autobus MAN, equipaggiati di motori diesel D08 e D20, così come sugli autobus svedesi Volvo.

NUOVO TRAKKER E6



HI-RELIABILITY IS POSSIBLE

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

Numero verde
800-800288

IVECO
WWW.IVECO.IT

Iveco with



SU STRADA/VOLVO FH 540 4X2 I-SHIFT DUAL CLUTCH

A SCUOLA DI COMFORT



OLTRE 300 KM A BORDO DI UN TRATTORE 4x2 FH 540 EQUIPAGGIATO CON IL SEI CILINDRI IN LINEA D13 DA 12.8 LITRI, IN GRADO DI EROGARE UNA POTENZA MASSIMA DI 540 CV E UNA COPPIA MASSIMA DI 2.600 NM A 1.000-1.450 GIRI/MIN. CONSUMI SOTTO CONTROLLO E COMFORT ALTO DI GAMMA, ANCHE GRAZIE ALL'INNOVATIVO E AVANZATO CAMBIO A DOPPIA FRIZIONE I-SHIFT DUAL CLUTCH.

FABIO BASILICO
MONZA

Quando lo scorso anno, a Malaga, in Spagna, Volvo Trucks offrì ai giornalisti di settore la possibilità di testare su strada il nuovissimo cambio a doppia frizione I-Shift Dual Clutch, ci ritrovammo a bordo di un trattore 4x2 FH 540 con cabina Globetrotter XL a due posti. La stessa situazione, ma in un'ambientazione geografica diversa, l'abbiamo rivissuta durante il nuovo test drive che ci ha permesso di provare sul campo le doti di comfort ed efficienza della trasmissione Volvo sia in ambito autostradale che lungo strade provinciali. Al volante del nuovo imponente FH 540 4x2 con semirimorchio c'è un press test specialist del team di Göteborg, Tommy Rusholt, tra l'altro già presente alla presentazione internazionale di Malaga.

La media di 4,679 km con un litro di gasolio registrata

su un percorso totale di oltre 330 km, con consumo di 70,6 litri totali di carburante e 6,22 litri di AdBlue, testimoniano la redditività del Volvo FH 540, equipaggiato con motore sei cilindri in linea D13 da 12,8 litri, potenza massima di 397 kW/540 cv a 1.450-1.800 giri/min e coppia massima di 2.600 Nm a 1.000-1.450 giri/min.

Disponibile su Volvo FH come alternativa all'I-Shift tradizionale e alla trasmissione manuale, la nuova e avanzatissima trasmissione I-Shift a doppia frizione è un avanzato sistema composto da due cambi collegati. Quando una marcia è attiva nel primo cambio, nell'altro viene pre-selezionata la marcia successiva. Durante il cambio di marcia, la frizione connessa al primo cambio viene disinnestata nello stesso istante in cui viene innestata la seconda frizione; quindi, il cambio di marcia avviene senza interruzioni nell'erogazione di po-

tenza, la coppia viene mantenuta e il camion non perde velocità durante il cambio di marcia. Per il conducente, tutto questo si traduce in una guida più comoda ed efficiente: un risultato immediatamente percepibile a bordo del truck, che si muove con la massima fluidità e all'insegna del massimo comfort. E in situazioni che richiedono molti cambi di marcia, ad esempio su pendenze, I-Shift Dual Clutch porta la guida dei camion in una dimensione totalmente nuova.

A manovrabilità e tenuta di strada contribuisce anche la Sterzata dinamica Volvo (VDS, Volvo Dynamic Steering), con la quale il conducente può far sterzare il veicolo senza il minimo sforzo. La Sterzata dinamica riduce considerevolmente lo sforzo richiesto al conducente per girare il volante, grazie a una tecnologia che combina un motore elettrico controllato elettronicamente (installato

sulla scatola dello sterzo) con un servosterzo idraulico. Il conducente può così usufruire di precisi vantaggi: a basse velocità può assumere una posizione rilassata e guidare senza affaticare spalle e muscoli delle braccia; inoltre, la Sterzata dinamica consente di riacquistare automaticamente la posizione centrale anche durante la retromarcia. Va anche detto che il sistema compensa automaticamente superfici stradali molto incurvate e venti laterali, in modo che il conducente possa procedere in linea retta senza dover far forza sul volante. Senza contare che la tecnologia Volvo contribuisce a mantenere il volante in posizione diritta, ad esempio quando si frena su superfici con coefficienti di attrito diversi.

Nei Volvo FH, compreso quello della nostra prova, è inclusa la tecnologia I-See, Predictive Cruise Control integrato al cambio I-Shift, sviluppata principalmente per

applicazioni a lungo raggio e progettata per ridurre il consumo di carburante. I-See nasce unendo I-Shift e GPS con un controllo di velocità intelligente. È un sistema unico che impara la topografia della strada e la memorizza in un database centrale. Alla guida, il sistema utilizza automaticamente tale conoscenza per risparmiare carburante: fino al 5 per cento nell'arco di un ciclo di guida, se I-Cruise è attivo per tutto il tempo. I-See non si affida alle mappe. Al contrario, visto che la realtà tende a essere più accurata, memorizza le pendenze effettive. E, per risparmiare carburante, non è necessario che si sia già fatto un determinato itinerario: la nuova versione del sistema memorizza tutte le pendenze in un database il cui utilizzo è gratuito per tutti i camion. Purché qualcuno abbia percorso l'itinerario prima, I-See può scaricare i dati e iniziare subito a risparmiare carburante ottimizzando automaticamente il cambio delle marce, la velocità e la frenata ausiliaria.

Votato alla lunga distanza, ma in grado di essere efficiente anche sulle strade che richiedono più cambi marcia o un'alternanza più rapida di accelerazioni e decelerazioni, Volvo FH primeggia nel tratto autostradale più lungo del no-

stro test drive, quello compreso tra il casello di Vercelli Ovest sulla A26 e la stazione Eni sulla Tangenziale Ovest di Milano, dove è fissata la partenza e l'arrivo del nostro tour. Su un totale di 192,16 km percorsi, i litri totali di gasolio consumati sono stati 32,052 per una media km/l di 5,995. Nel tratto in partenza compreso tra Assago e il casello di Casale Monferrato Nord sulla A26 i km percorsi sono stati inferiori: 112,6; in questo caso la media di chilometri percorsi con un litro è di 3,938, ben inferiore alla precedente indicata; i litri totali consumati sono stati 28,590.

Tutto a bordo concorre all'efficienza delle performance operative dell'FH 540. Non da ultimo il propulsore Euro 6 D13 da 540 cv, progettato per operazioni di distribuzione e per trasporti a lungo raggio anche con carichi pesanti. È robusto e affidabile, con albero a camme in testa, quattro valvole per cilindro e iniezione elettronica di massima precisione. Il D13 è un motore a basse emissioni, sia per quanto riguarda i gas di scarico che per quello che concerne il livello di rumore. Il sistema di post-trattamento dei gas di scarico combina nella marmitta i sistemi DOC (catalizzatore ossidante), DPF (filtro

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Volvo

Nome: FH 540

Configurazione: trattore 4x2 e semirimorchio

Cabina: Globetrotter XL

Motore: D13K 540, Euro 6 SCR (riduzione catalitica selettiva); 6 cilindri in linea, 12,8 litri; albero a camme in testa, 4 valvole per cilindro e iniettori pompa; Potenza max: 397 kW/540 cv a 1.450-1.800 giri/min (regime massimo: 2.100 giri/min); Coppia max: 2.600 Nm a 1.000-1.450 giri/min.

Cambio: I-Shift Dual Clutch SPO2812 con selettore a 4 bottoni; 12 marce.

Freno motore: VEB+ con potenza di 375 kW a 2.300 giri/min.

Retarder: potenza di 440 kW.

Sospensioni: paraboliche portata 7,5 t (ant.); pneumatiche (post.). Controllo sospensioni: Wireless Remote Control (WRC).

Passo: 3.700 mm.

Serbatoio carburante: 405 litri.

Serbatoio AdBlue: 64 litri.

Dotazioni: VDS Volvo Dynamic Steering, I-See Predictive Cruise Control, Adaptive Cruise Control con controllo collisione frontale e frenata di emergenza, luci per frenata di emergenza, aiuto al cambio di corsia (LCS-Lane Change Support), allerta conducente (DAS-Driver Alert Support), controllo corsia di marcia (LKS-Lane Keeping Support).

I-SHIFT DUAL CLUTCH SEGNA UN DECISIVO PASSO IN AVANTI RISPETTO ALLE TRASMISSIONI TRADIZIONALI

DUE CAMBI E NON SENTIRLI

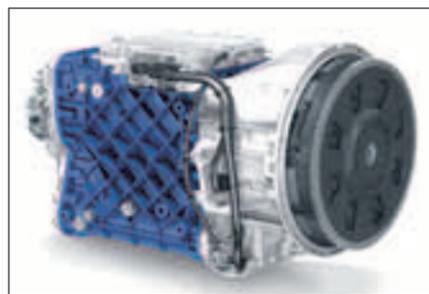
I-Shift Dual Clutch è una trasmissione con due alberi di ingresso e una doppia frizione. Ciò significa che è possibile selezionare due marce contemporaneamente ed è la frizione a determinare la marcia attiva al momento. Pur basandosi su I-Shift, la metà anteriore del cambio I-Shift a doppia frizione è stata riprogettata con componenti completamente nuovi. Quando si guida si ha l'impressione di avere a disposizione due cambi. Quando una marcia è selezionata in un cambio, nell'altro è già preparata la marcia successiva.

Con le doppie frizioni il cambio di marcia avviene senza interruzioni nell'erogazione di potenza e, di conseguenza, la coppia motore viene mantenuta e il comfort di guida migliora in modo significativo. Poiché il cambio ha 12 marce, in un albero sono gestite le marce dispari mentre nell'altro sono gestite quelle pari.

Le trasmissioni a doppia frizione sono già impiegate nelle auto, ma Volvo Trucks è stato il primo produttore al mondo a offrire una soluzione analoga per i veicoli pesanti prodotti in serie.

Per i camion, questo cambio fa davvero una grande differenza in termini di guidabilità: più pesante sarà il carico trasportato, più difficili saranno le condizioni operative e più frequenti i cambi di marcia, ma maggiori saranno i vantaggi con I-Shift Dual Clutch. Con i cambi di marcia automatizzati, in cui non c'è interruzione dell'erogazione di potenza, è più semplice mantenersi al passo con il traffico, specie su tratti di strada difficili. La guida risulterà quindi più rilassata e sicura.

I-Shift Dual Clutch è particolarmente efficace per i trasporti a lungo raggio e in condizioni che richiedono molti cambi di marcia,



come su pendenze o strade tortuose o lungo i percorsi urbani dove non mancano rotatorie e semafori. I-Shift Dual Clutch fa una grande differenza anche in caso di carichi mobili o liquidi, ad esempio nei trasporti di animali o con cisterne, perché gli impercettibili cambi di marcia provocano minori spostamenti nel carico stesso.

Grazie al cambio ottimizzato garantito da I-

Shift Dual Clutch, viene ridotto il rischio di trovarsi bloccati su strade scivolose o sconnesse, ad esempio durante il trasporto di legname nei boschi. I-Shift Dual Clutch è un sistema di cambio estremamente flessibile: in modalità automatica (c'è infatti anche la modalità manuale), le marce vengono cambiate automaticamente anche se, come nel nostro test drive, è inserito il controllo della velocità.

Oltre che permettere una guida efficiente, la fluidità dei cambi di marcia si traduce in una maggiore silenziosità in cabina. Va anche precisato che se la guida avviene in condizioni in cui saltare alcune marce è più vantaggioso per la trasmissione, quest'ultima provvederà al cambio marcia proprio come una normale unità I-Shift.

I consumi con I-Shift a doppia frizione sono uguali a quelli con l'unità I-Shift normale. I-Shift Dual Clutch è disponibile su Volvo FH con motori D13 Euro 6 e con potenze di 460, 500 e 540 cv.

CABINA PROGETTATA APPOSITAMENTE PER LE LUNGHE DISTANZE GLOBETROTTER XL E IL VIZIO DELLA COMODITÀ

Saliti a bordo della Globetrotter XL del nostro FH ci si accorge che si sta in piedi senza dover preoccuparsi di dove finisce la testa. Lo spazio non manca in questa cabina progettata per i trasporti nazionali e internazionali su lunghe distanze.

Due posti e due letti disponibili (nel nostro caso è presente il solo letto inferiore) la cabina FH Globetrotter regala un livello di comfort elevato sia per conducente che passeggero grazie a particolari come i sedili progettati anatomicamente e il livello del rumore molto basso. Sull'FH del nostro test il sedile di guida Luxury, a regolazione elettrica, è riscaldato e ventilato. Quello



passeggero, Relax, è rotante verso il centro della cabina. Entrambi sono rivestiti in pelle. Il conducente gode di un'ottima visuale d'insieme grazie all'ampio parabrezza, ai grandi specchi retrovisori e agli specchietti d'accostamento per la visione frontale e sul lato passeggero.

Inoltre, la plancia declina verso il parabrezza migliorando così la visibilità negli spazi ristretti. La strumentazione della cabina ha un design semplice e logico con controlli disposti in modo comodo e intuitivo. Le informazioni per il conducente vengono riprodotte su due chiari display installati nel quadro strumenti, uno di fronte al driver e uno a destra. Il Dynafleet, sistema per la gestione della flotta, così come l'impianto audio sono integrati nella strumentazione. Sopra il parabrezza sono previsti tre ampi vani

portaoggetti e uno più piccolo con coperchio nella parte inferiore sul lato passeggero. Il volume complessivo è di 180 litri. Nella plancia sono integrati un porta tazza, un vano per gli oggetti più piccoli e un vano portaoggetti nascosto posizionato accanto al pavimento.

La zona notte è provvista di quattro grandi scomparti per riviste o altri oggetti e sopra le portiere sono disponibili altri due vani. Non è finita, perché sotto il letto inferiore sono utilizzabili due capienti spazi con posto sufficiente per esempio per un frigorifero o una cassaforte. Vani che sono accessibili dall'interno e dall'esterno del veicolo.

L'ingresso in cabina è basso e provvisto di tre gradini antiscivolo in alluminio. Molto utili si rivelano le pratiche e robuste maniglie ricavate ai due lati dell'apertura.



antiparticolato), SCR (riduzione catalitica selettiva) e ASC (catalizzatore per residuo di ammoniaca). Il propulsore Euro 6 presenta anche un circuito EGR (ricircolo gas di scarico) non raffreddato che, in combinazione con l'iniezione del gasolio nei gas di scarico, aumenta la temperatura di questi ultimi, quando si presenta la necessità in cicli di guida a basse temperature.

Completa il quadro un insieme di sistemi per la sicurezza che permettono di viaggiare senza preoccupazioni che non siano quelle di prestare la massima attenzione alla guida. Il sistema di allerta

del conducente, Driver Alert Support, mira a ridurre il rischio di incidenti causati dall'eccessiva stanchezza o da colpi di sonno improvvisi. Il DAS controlla il comportamento di guida e la posizione del veicolo rispetto alla corsia e al bordo della strada. Se ci sono anomalie, il sistema avverte il driver con un segnale sia acustico che visivo sul display. Il DAS utilizza gli input provenienti dagli stessi componenti di un altro sistema fondamentale, il controllo corsia di marcia o Lane Keeping Support che di conseguenza diviene necessario.

L'LKS avverte il conducente quando il veicolo devia

dalla corsia di marcia. Utilizza per questo una telecamera posizionata nell'area centrale superiore del parabrezza per avvisare l'autista con un segnale acustico.

Altrettanto utile è il Cruise control adattivo con avviso di collisione frontale e frenata di emergenza. Oltre al semplice avviso di collisione frontale

con un veicolo che precede (luci a Led rosse riflesse sul parabrezza e segnale acustico) e relativo intervento automatico sui freni del veicolo quando il rischio di collisione è imminente, qui è presente anche l'Adaptive Cruise Control per mantenere un intervallo di tempo costante con il veicolo che precede.

Infine, nella dotazione dell'FH 540 in prova rientrava anche il Lane Change Support, ovvero l'aiuto al cambio di corsia. Questo sistema aiuta a evitare incidenti dovuti ad angoli ciechi durante i cambi di corsia sul lato passeggero. Utilizza la tecnologia radar per monitorare l'area accanto alla cabina sul lato passeggero.

Quando si inserisce l'indicatore di direzione ed è presente un oggetto nell'area monitorata, si accende una spia di segnalazione sul montante anteriore lato passeggero. Il conducente può anche decidere di programmare un avviso sonoro tramite il display del quadro strumenti.



Lato autista dell'elegante cabina Globetrotter XL del Volvo FH 540.

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



Km 112,6 Litri 28,590 Media 3,938 km/l

Casale Monferrato Nord - Vercelli Ovest (SP31)



Km 25,6 Litri 9,958 Media 2,570 km/l

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



Km 192,16 Litri 32,052 Media 5,995 km/l

Risultato finale



Km 330,36 Litri 70,6 Media 4,679 km/l

IVECO-LC3

PATTO D'ACCIAIO ALL'INSEGNA DEL METANO



E' STATO CONSEGNATO ALLA LOGICOMPANY 3 S.R.L., AZIENDA DI TRASPORTI DI GUBBIO CHE HA FATTO DELL'ECOLOGIA E DELLA MOVIMENTAZIONE GREEN DELLE MERCI LA SUA MISSION, IL SECONDO LOTTO DI 30 VEICOLI STRALIS HI-WAY ALIMENTATI A GAS NATURALE LIQUEFATTO. I MEZZI FANNO PARTE DI UNA PIÙ AMPIA FORNITURA DI 50 VEICOLI STRALIS A METANO, I PRIMI A CIRCOLARE IN ITALIA GRAZIE ALLA PRIMA STAZIONE DI RIFORMIMENTO DI LNG A PIACENZA.

**PAOLO ALTIERI
FABIO BASILICO**
PIACENZA

Step by step, la corsa al metano di Iveco prosegue verso nuovi successi. Lo testimonia la consistente fornitura di Stralis LNG Euro 6, alimentati a gas naturale liquefatto, alla LC3, brand della società Logicompany 3 di Gubbio in provincia di Perugia, specializzata nel settore dei trasporto merci a temperatura controllata e portacontainer, in particolare quello dedicato alla grande distribuzione organizzata. Azienda da sempre impegnata nell'applicazione sui propri veicoli di soluzione tecnologiche alternative e che ha trovato in Iveco, e nel suo Stralis LNG, una nuova preziosa occasione di implementare la sua

strategia green.

I veicoli consegnati a Piacenza, appartengono al secondo lotto di Stralis Hi-Way alimentati a gas naturale liquefatto che vanno ad arricchire la flotta LC3. Trenta mezzi che fanno parte di una più ampia fornitura di 50 veicoli Stralis LNG, tra i primi a circolare sul territorio nazionale grazie alla prima stazione di gas naturale liquefatto ubicata proprio a Piacenza.

Alla cerimonia di consegna erano presenti, tra gli altri, Mihai Daderlat, Iveco Business Director Italy & Mediterranean Area, e Mario e Michele Ambrogi, rispettivamente General Manager e Presidente di LC3. La concessionaria di riferimento, grazie alla quale si è conclusa questa importante opera-

zione, è la Centro Italia Veicoli Industriali Spa di Perugia. A rappresentarla alla cerimonia di consegna è intervenuto Giancarlo Bacchi, Presidente e Amministratore delegato.

Gli Stralis Natural Power consegnati a LC3, modello AT440S33T/P alimentati a gas naturale liquefatto, sono equipaggiati con motore Cursor 8 C-LNG Euro 6 da 330 cv, hanno un serbatoio criogenico LNG di 510 litri e 4 serbatoi CNG (gas naturale compresso) da 70 litri che permettono un'autonomia complessiva di oltre 750 chilometri, consentendo così il loro impiego anche sulla media e lunga percorrenza.

Stralis dunque viene incontro alle esigenze degli utilizzatori anche per quanto riguarda la situazione attuale

della distribuzione del metano liquido, che in Italia può oggi contare sulla sola presenza dell'impianto piacentino, mentre per quanto riguarda il metano compresso, ben più diffuso in Italia in primis per via dell'utilizzo in ambito automobilistico, la situazione è diversa, dal momento che esiste una rete di distributori in continua evoluzione e ampliamento. In compenso, l'autonomia consentita dal metano liquido è superiore a quella del metano gas compresso, e questo ben si addice all'utilizzo operativo di un'azienda di trasporti.

Da un punto di vista della sostenibilità economica, il risparmio complessivo del costo totale d'esercizio (TCO) di un veicolo LNG va oltre il 10 per cento. Il gas

naturale ha infatti un costo alla pompa decisamente inferiore rispetto al diesel, consentendo una sensibile riduzione del costo del combustibile, che rappresenta la voce più importante del TCO (Total Cost of Ownership). Nel suo intervento, Mario Ambrogi ha sottolineato come la sostenibilità ambientale sia al centro della vision di LC3, che opera giornalmente nelle aree urbane e sub urbane utilizzando veicoli a basso impatto ambientale e a basso inquinamento acustico. Da qui la scelta di Iveco, azienda leader nel settore dei veicoli alimentati a gas naturale, in qualità di partner ideale per l'operazione.

Mihai Daderlat ha evidenziato con orgoglio come questa consegna vada a rafforza-

re ulteriormente la continua ricerca di Iveco non solo nel campo delle trazioni tradizionali, ma anche in quello delle trazioni alternative, in particolare nel settore dell'alimentazione a gas naturale liquefatto. Con questa consegna, il costruttore conferma ancora una volta il proprio impegno per la mobilità sempre più sostenibile, con una gamma completa di veicoli all'avanguardia nel rispetto di standard ambientali, di sicurezza ed efficienza e che contiene, al contempo, i costi operativi.

Tecnicamente, il nuovo Stralis LNG Natural Power è un veicolo a gas naturale liquefatto ideale per missioni di distribuzione a livello regionale e nazionale. Oggi l'impiego di veicoli a gas na-

MARIO AMBROGI, GENERAL MANAGER LC3

"PROIETTATI CONTINUAMENTE AL FUTURO"

Anche Mario Ambrogi, General Manager LC3, brand di Logicompany 3, ha il volto soddisfatto di chi sa di aver fatto la scelta giusta. Cinquantasette anni, in LC3 fin dall'inizio, quindi dal 2009, viene da un'esperienza trentennale nel mondo del trasporto. "L'introduzione di questi Stralis LNG - dice - non significa solo rinnovamento della nostra flotta ma anche un consistente aumento dei veicoli di questo tipo. Il mercato inizia a essere più sensibile sia all'impatto ambientale che ai consumi. La nostra flotta è composta da 160 veicoli, di cui circa il 30 per cento ecologici sia per quanto riguarda l'utilizzo del metano che l'impiego di mezzi Euro 6 a gasolio. La missione di trasporto della LC3 è chiara: stiamo cercando di dare il nostro contributo alla riduzione dell'impatto ambientale e per questo vogliamo arrivare al 100 per cento della flotta alimentata a metano, ovviamente quando avremo la possibilità di avere più distributori disponibili". Dal punto di vista della disponibilità del gas lungo le strade, quali sono appunto i problemi da risolvere? "Il primo e per ora unico distributore in Italia di

metano liquido è a Piacenza - spiega Ambrogi - dovremo perciò aspettare quattro o cinque anni per avere una rete di distribuzione adeguata che ci permetta di operare con più tranquillità sapendo che possiamo rifornirci su altri punti. Attualmente i nostri mezzi vengono a Piacenza per i servizi giornalieri ai clienti; questo sapendo che possiamo far fronte a queste esigenze utilizzando veicoli a metano liquido. Altri servizi vengono ovviamente effettuati con veicoli a gasolio".

Per quanto riguarda la possibilità offerta dalla distribuzione mobile di metano liquido, Mario Ambrogi è categorico: "Non è una possibilità che prendiamo attualmente in considerazione dal momento che abbiamo altri progetti per quanto riguarda la distribuzione; dove c'è rete pubblica ci affidiamo a questa, altrimenti cerchiamo di organizzarci da noi altre soluzioni". Logicompany3 opera nel settore dell'autotrasporto dal 2009. Grazie al parco veicoli di proprietà e alla professionalità del personale operativo, LC3 riveste una posizione di rilievo nell'attività della distribuzione ali-



mentare, essendosi specializzata nel settore del trasporto merci a temperatura controllata, in particolare quello dedicato alla Grande Distribuzione Organizzata. Attraverso le proprie strutture e dotazioni tecnologicamente avanzate, LC3 è in grado di soddisfare le diverse esigenze della propria clientela, con una presenza capillare e giornaliera su tutto il territorio nazionale. Operando giornalmente nelle aree urbane e suburbane, il manager umbro ha voluto concentrare la sua attenzione sul problema del-

l'inquinamento: per questo LC3 utilizza veicoli a basso impatto ambientale. "Nel 2014 - continua Mario Ambrogi - abbiamo realizzato un fatturato di 32 milioni di euro. L'azienda è stata sempre in crescita: cinque anni fa fatturava infatti 22 milioni di euro. Sempre in termini di fatturato, con i veicoli a metano abbiamo aumentato la flotta e di conseguenza ci aspettiamo di aumentare il volume d'affari. L'investimento per i nuovi veicoli è superiore ai 5 milioni di euro".

LC3 è pronta ad affrontare le sfide del prossimo futuro con la consapevolezza di poter fare ancora di più e meglio: "Vogliamo consolidare quello che abbiamo fatto fino a oggi puntando a sviluppi mirati come quello del veicolo a metano - conferma Ambrogi - LC3 opera sul territorio nazionale con una piccola quota internazionale attivata nel 2014 e sulla quale ci saranno sicuramente programmi di sviluppo futuro. In Italia, abbiamo filiali a Perugia, Gubbio, Aprilia, Molfetta, Massa Lombarda, Ravenna, Piacenza, Genova, Pontedera e operiamo anche su altri territori e anche su Sicilia e Sardegna. All'estero invece non abbiamo filiali. I dipendenti sono 180 e dovremmo arrivare a 220 nel 2015".

GIANCARLO BACCHI, PRESIDENTE E AD CONCESSIONARIA IVECO CENTRO ITALIA VEICOLI INDUSTRIALI

“UNA CONSEGNA CHE TESTIMONIA IL VALORE ESCLUSIVO DEL VEICOLO A METANO”

Una realtà storica della Rete Iveco in Italia ha concretizzato l'importante consegna alla LC3. Si tratta della Concessionaria Centro Italia Veicoli Industriali di Perugia, di cui è Presidente e Amministratore delegato Giancarlo Bacchi. L'area di riferimento del dealer, oltre alla provincia di Perugia e al territorio umbro si estende anche ad una parte delle Marche. “Per noi questa consegna rappresenta innanzitutto una vendita sfidante; per ora si tratta della prima consegna di 30 su 50 veicoli. La nostra azienda è sempre stata dedicata al veicolo pesante, sia negli anni in cui il mercato era florido sia oggi che lo è un po' meno e quindi una consegna di queste dimensioni è di valore, anche per via della scelta del cliente di optare per l'alimentazione a metano che ci potrà dare dei vantaggi anche dal punto di



vista commerciale rispetto alla concorrenza”. Dal punto di vista della clientela, c'è attenzione verso le propulsioni alternative anche alla luce del TCO? “Assolutamente sì - ammette

Bacchi - anche se non è limitata a questo tipo di motorizzazione perché c'è un problema distributivo del metano liquido che fa da fattore penalizzante. C'è molta attenzione sia sul veicolo leggero come il Daily sia su questa tipologia di veicoli pesanti”.

Quale sarà dunque secondo lei l'evoluzione del mercato dei veicoli industriali? “Sul nostro territorio - spiega Giancarlo Bacchi - non c'è alternativa al trasporto su gomma; se aumenta l'attività industriale e commerciale deve aumentare per forza anche il trasporto su gomma. Credo che il momento più difficile sia stato superato e anche se non ci saranno grandi miglioramenti nell'immediato dobbiamo trovare una dimensione che ci permetta di andare avanti. La nostra è un'azienda familiare di terza generazione e delle concessionarie rima-

ste, pertanto ha una storia importante alle spalle che le permette di avere una prospettiva futura migliore. Siamo partner di Iveco da sempre e prima ancora con Fiat a partire dal dopoguerra”.

“Mio padre - conclude Bacchi - ci ha insegnato a dare sempre la massima disponibilità al cliente, essere presenti al di là della trattativa di vendita ma anche e soprattutto nelle difficoltà operative. Siamo sempre stati vicini alla clientela e questo ci ha supportato in questi anni. Chi compra un veicolo di questo tipo ha bisogno di essere seguito al di là della vendita. Possiamo vantare una rete di officine di assistenza composta da una ventina di operatori, a cui si aggiunge la nostra officina interna alla concessionaria. Oltre alla sede di Perugia, siamo presenti a Pesaro e poi a Macerata”.



Da sinistra, Mihai Daderlat, Business Director Italy & Mediterranean Area, Michele Ambroggi, Presidente LC3, Marcello Lucarini, Responsabile Commerciale Concessionaria Iveco Centro Italia Veicoli Industriali, Mario Ambroggi, General Manager LC3, Giancarlo Bacchi, Presidente del Consiglio di Amministrazione Concessionaria Iveco Centro Italia Veicoli Industriali, Alessandro Oitana, Iveco Business Line Medium Heavy Manager, e Dario Fidanza, Iveco District Manager”.

turale rappresenta un investimento di grande valore sociale, ma ha anche un valore economico per il cliente. Uno dei vantaggi principali della tecnologia LNG è che essa rende possibile una maggiore autonomia del veicolo. La tecnologia dei veicoli a gas naturale rappresenta una priorità nelle attività di Iveco.

L'azienda, infatti, è stata tra i pochi costruttori ad aver intuito con lungimiranza l'importanza del metano come fonte energetica alternativa. Fin dal 1995 il costruttore torinese rivolge la massima attenzione alla propulsione a gas naturale e

oggi, oltre a essere l'unica azienda di veicoli commerciali e industriali a offrire un'intera gamma di veicoli a metano, è leader europeo nella ricerca e nella commercializzazione di questi veicoli.

Nei veicoli che utilizzano la tecnologia CNG il metano è immagazzinato allo stato gassoso a 200 bar in serbatoi di acciaio, in quelli LNG, invece, il gas naturale liquefatto è immagazzinato allo stato liquido a -125°C in serbatoi criogenici ed è convogliato al motore come gas naturale allo stato gassoso, dopo essere stato scaldato in uno scambiatore di calore.



ALESSANDRO OITANA, IVECO BUSINESS LINE MEDIUM HEAVY MANAGER

“SOSTENIAMO LE AZIENDE CHE VOGLIONO GUARDARE AL FUTURO”

Per Alessandro Oitana, giovane manager di Iveco nella Business Line Medium Heavy, la consegna a LC3 è un obiettivo soddisfacente e nello stesso tempo un trampolino di lancio verso nuovi importanti successi. “Indubbiamente - racconta Oitana - nella mia ancor breve esperienza in questo nuovo ruolo all'interno del mercato Italia di Iveco, questa è la consegna più green che abbiamo fatto; una consegna importante di 50 veicoli che ci riempie di soddisfazione ma che rappresenta anche qualcosa di più, ovvero il privilegio di servire un cliente come Logicompany3 che ha fatto del trasporto verde e sostenibile la sua bandiera. Lo Stralis a metano ci sta dando grandi soddisfazioni, molti clienti stanno acquistando veicoli di questa tipologia che hanno tutta una serie di vantaggi indiscutibili. Ovviamente, va riconosciuto a LC3 di essere un'azienda che ha contribuito, con una visione lucida e chiara, ad aprire la strada alla propulsione alternativa del metano nel settore perché ovviamente non mancano le difficoltà di approvvigionamento del metano liquido che possono contare oggi su

un unico distributore a Piacenza. L'esperienza di LC3 con i primi 5 Stralis in strada è stata talmente importante e positiva che l'ha spinto a fare un ordine significativo, giustificato da una serie di fattori, non ultimo l'impatto sul TCO”. Per quanto riguarda la distribuzione di metano liquido, le cose sembra si stiano muovendo per il verso giusto: “Ci sono altre aperture previste entro fine di questo anno e l'inizio del prossimo - conferma Alessandro Oitana - e poi stiamo notando che, con l'aumento della domanda di metano liquido proveniente dal basso, ci sono operatori che si stanno interessando a quello che in Europa sta diventando usuale e in Italia non ancora: si tratta del distributore mobile, i cui costi e tempi di realizzazione risultano più snelli rispetto al classico distributore fisso, e permette inoltre di andare direttamente a casa dei clienti e garantire quella flessibilità di distribuzione oggi del tutto mancante”. I. Il futuro del metano liquido è dunque promettente e la conferma ce la dà proprio il manager Iveco: “Oggi il CNG ha il primato sulle vendite del gas naturale, la cui distribuzione è sen-

z'altro più capillare, infatti il gas compresso è ormai largamente diffuso. Però l'attenzione dei clienti è molto forte sul gas liquido, perché sentono parlare dei suoi vantaggi, ad esempio quelli relativi all'autonomia che è più alta rispetto al gas compresso, e quindi chiedono e vogliono provare, e i più visionari, come LC3, li acquistano per provarli direttamente sul campo. La consegna di oggi riguarda veicoli a metano da 330 cv: potenza che per quanto riguarda la stragrande maggioranza delle missioni aziendali in tutta Italia ed Europa risulta adeguata. ; stiamo lavorando in ambito ricerca e sviluppo a una potenza superiore ma oggi parlare di uscita di prodotto con potenze superiori è ancora prematuro.”

Iveco quindi prosegue in modo deciso sulla strada del metano? “Assolutamente - risponde Oitana - anche perché la consegna di oggi ci riempie di orgoglio nel servire un cliente importante come LC3 nell'investimento che ha fatto e nei futuri investimenti che farà. Molti altri clienti si stanno muovendo, stanno comprando o stanno chiedendo di provare questa



tipologia di veicoli grazie ai vantaggi reali che possono essere ottenuti. Iveco prosegue sulla strategia LNG e sui veicoli a metano in generale ma stiamo facendo un gran lavoro anche sulla trazione tradizionale a gasolio perché tanti clienti ci stanno dando fiducia. Vedo quest'anno grande attenzione, fermento e grandissima fiducia da parte dei clienti nei confronti del marchio Iveco, lo riscontriamo dai numeri e dai clienti che incontriamo giorno dopo giorno”.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: Stralis Hi-Way LNG Natural Power Euro 6

Cognome: Iveco

Configurazione: AT-440S33TT/P

Motore: Cursor 8 C-LNG (gas naturale liquefatto) Euro 6, sei cilindri in linea con raffreddamento ad acqua, sistema d'iniezione Multipoint/rail con iniettori a comando elettronico; Cilindrata: 7.790 cc; potenza max: 243 kW/330 cv a 2.000 giri/min; coppia max: 1.300 Nm da 1.200 ÷ 1.785 giri/min.

Cambio: ZF 16S1621 TD.

MTT: 18.000 kg.

MTC: 44.000 kg.

Sospensioni ant.: molle a balestra paraboliche, a semplice flessibilità. Barra stabilizzatrice e ammortizzatori telescopici idraulici.

Sospensioni post.: 4 molle ad aria. Barra stabilizzatrice e ammortizzatori telescopici idraulici. Controllo elettronico (Ecas) con comando di regolazione mobile e funzione di autodiagnosi.

Impianto frenante: sistema pneumatico a 2 circuiti indipendenti con sistema antibloccaggio (ABS) e correttore di frenata elettronico (EBS). Freni anteriori e posteriori a disco auto ventilanti con pinze flottanti, freno di soccorso conglobato con freno di stazionamento; freno motore a decompressione (Iveco Turbo Brake) con comando a triplice attivazione; freno ausiliario: rallentatore idraulico integrato.

INTERVISTA A FRANCESCO STROPPIANA DIRETTORE COMMERCIALE RENAULT TRUCKS ITALIA

Presenza diretta col cliente

IL MANAGER DELLA FILIALE ITALIANA DELLA LOSANGA SPIEGA IL SENSO DELL'INTERVENTO DIRETTO DA PARTE DI RENAULT TRUCKS ITALIA NELLA VENDITA E ASSISTENZA NELL'AREA TORINESE E A PARMA. "LA SOLUZIONE DELL'INTERVENTO DIRETTO - DICE TRA L'ALTRO STROPPIANA - NON È DEFINITIVA: SE IL MERCATO SI RIPRENDE IL NOSTRO OBIETTIVO È TROVARE IMPRENDITORI PRIVATI A CUI CEDERE L'ATTIVITÀ. IN ALTRI PAESI È GIÀ SUCCESSO".

PAOLO ALTIERI
TORINO

L'inaugurazione dei Renault Trucks Center di Torino e Parma rappresentano per la filiale italiana del costruttore francese una tappa fondamentale nella sua nuova strategia di sviluppo ed espansione sul nostro mercato. La presa in carico diretta da parte di Renault Trucks delle attività di vendita e assistenza in due aree geografiche importanti come quelle del capoluogo piemontese e del capoluogo emiliano sono senza dubbio eventi destinati ad avere una profonda incidenza sul mercato. Proprio in occasione dell'inaugurazione torinese abbiamo intervistato Francesco Stroppiana, Direttore commerciale di Renault Trucks Italia. "Su Torino non esisteva assistenza diretta da parte di Renault Trucks - esordisce il manager - e quindi è stato per noi naturale intervenire. La scelta di tornare a fare attività diretta sul territorio qui a Torino trae tra l'altro beneficio dall'attività quasi quarantennale del concessionario locale che purtroppo ha smesso di operare, con tutti gli annessi e connessi di conoscenza del territorio, del prodotto e di relazione con la clientela. Il marchio era già ben rappresentato: dal 2009 al 2014

Chi è

Francesco Stroppiana ha frequentato il Politecnico di Torino dove si è laureato in Architettura nel 1996. Dal 2003 al 2004 è stato General Manager presso la ETS Iveco Kft.-Cefin Holding e nel gennaio 2005 è entrato in Renault Trucks Italia con l'incarico di Sales Area Manager Nord Italia. Posizione che ricopre fino al febbraio 2008 quando diventa Direttore Sviluppo Rete. Il passo successivo risale al settembre 2011 quando Francesco Stroppiana assume la carica di Direttore commerciale di Renault Trucks Italia.

sull'assistenza del veicolo industriale - precisa Stroppiana - oggi l'Italia non è più il terzo mercato europeo ma il settimo o l'ottavo, ha perso la sua importanza anche dal punto di vista strategico; essere riusciti ad avere la fiducia da parte degli investitori e avere qualcosa che da subito produce risultati è molto importante per il mercato italiano nel suo com-

correnza all'interno del mercato unico ma che al contrario di altre aziende non può far leva sul proprio know-how per quanto riguarda l'export; il trasporto è un servizio e che venga fornito da un operatore italiano o estero è assolutamente uguale se si riesce ad avere valore economico, soprattutto per quanto riguarda la qualità. Finché il sistema Italia non riuscirà a dare il giusto peso al trasporto attraverso la defiscalizzazione e gli incentivi all'investimento per non andare all'estero per sopravvivere si rimarrà con questi numeri deboli con cui è difficile gestire reti che distribuiscono e assistono i veicoli. Stiamo parlando di un mercato che è oggi un terzo di quello che poteva essere otto anni fa ma nel quale le esigenze della clientela non si sono ridotte per il fatto che si sono ridotti i clienti che acquistano. Dobbiamo quindi continuare a fornire un servizio di alto livello e prodotti di alto livello, avere reti distributive in costante contatto con il cliente. Il traffico dei veicoli industriali non è crollato e dobbiamo stare vicini agli operatori. Credo in definitiva che per le grandi Case l'Italia sia una sorta di laboratorio perché non è un mercato marginale che va comunque seguito con nuove



Francesco Stroppiana, Direttore commerciale di Renault Trucks Italia

'costretti' a operare direttamente dove non c'è possibilità di trovare una soluzione con partner locali. Il nostro compito è fornire prodotti e servizi al cliente ma con l'ottica di avere un imprenditore privato che gestisca la relazione con il cliente; per noi questo è un valore aggiunto. La soluzione dell'intervento diretto non è quindi definitiva: se il mercato si riprende il nostro obiettivo è trovare imprenditori privati a cui cedere l'attività. In altri paesi è già successo. In fondo, il core business di Renault Trucks non è l'attività di distribuzione e servizio ma la produzione di veicoli".

Intanto nei primi due mesi del 2015 ci sono stati piccoli segnali di ripresa del mercato. "L'abbiamo verificato anche noi - ammette Francesco Stroppiana - Ma come sempre è molto difficile fare previsioni sull'andamento dell'intero anno. Speriamo che non sia un fuoco di paglia. In realtà, quando chiediamo agli operatori del trasporto di parlarci del loro business, essi ci dicono che ancora non vedono chiari segnali di ripresa, molti parlano di attività a cicli quasi mensili, con alti e bassi. Per loro è difficile fare pianificazione sul lungo periodo perché non hanno dati concreti per poter effettuare investimenti su nuovi prodotti". Come agiscono allora i produttori che un tempo dimensionavano la loro attività su circa 3 mila veicoli annuali che oggi si sono ridotti a circa un migliaio? "Occorre individuare la clientela che acquista - risponde il Direttore commerciale di Renault Trucks Italia - fare molta più attività di prospezione, utilizzare strumenti diversi, avere una forza di vendita più professionale che sappia ottimizzare le risorse. Tutto questo è una sfida commerciale che ci porta a organizzarci per trovare forme alternative di contatto con la clientela, per esempio i social network che permettono un contatto meno fisico che serve però per andare a capire se c'è intenzione di acquisto, al di là poi della trattativa normale che avviene nel dialogo vis-à-vis con il cliente. Stiamo infatti sviluppando attività di telemarketing, contatti a distanza, per avere questo feedback. Le analisi di mercato e di settore per i mestieri e le tipologie di veicolo e allestimento le abbiamo sempre fatte ma oggi sono molto più importanti. Basti pensare per esempio al settore ecologia dove Renault Trucks storicamente ha sempre avuto una sua fetta di mercato importante. Se andiamo a vedere l'immatricolato di veicoli tra 6 e 16 t degli ultimi 4-5 anni, la parte ecologica impatta per il 25 per cento. Per rispondere alle esigenze del mercato, noi abbiamo prodotti dedicati, venditori dedicati, servizi e sistemi dedicati. La sopravvivenza passa anche dall'ottimizzare i propri risultati all'in-

terno di nicchie di mercato".

A Francesco Stroppiana chiediamo come è stata recepita dalla clientela la nuova gamma della Losanga. "Quando - dice il manager - a luglio 2013 è stata fatta la R/Evolution di Renault Trucks con il rinnovo di tutta gamma prodotto non solo dal punto di vista motoristico ma anche di progettualità del veicolo, specie quello per la lunga distanza, abbiamo da subito cercato di capire se il prodotto offerto è in sintonia con il cliente. I feedback sono eccellenti: sulla lunga distanza, i veicoli che erano stati progettati per dare uno strumento affidabile e competitivo per costi d'esercizio stanno ottenendo gli obiettivi prefissati. Pochi clienti erano convinti che il prodotto Euro 6 avrebbe dato consumi ridotti rispetto all'Euro5. Questo si è verificato e ci sono clienti che hanno cambiato tutto il proprio parco mezzi passando da Euro 5 a Euro 6. Noi stessi ci siamo convinti della qualità del prodotto e la consapevolezza di avere un ottimo prodotto ci deve spronare sempre più a comunicare questo valore e a convincere i clienti che non hanno mai preso in considerazione il prodotto Renault Trucks. Oggi chi riesce a garantire affidabilità e bassi costi di esercizio riesce a dare un vantaggio competitivo importante in un momento di difficoltà in generale. Sulle gamme medio-piccole i feedback sono altrettanto positivi. I nostri punti di forza sono quindi la competenza della gamma veicoli industriali e commerciali e il fatto di avere ancora una rete di più di 100 officine distribuite sul territorio che assicurano la prossimità al cliente".

In chiusura, chiediamo a Francesco Stroppiana di spiegarci quali potrebbero essere le conseguenze operative dei recenti cambiamenti che hanno visto Giovanni Lo Bianco, già Ad di Volvo Trucks Italia, assumere l'incarico di Vice-president Volvo Group Trucks Sales Italia con l'incarico di Responsabile di Volvo Trucks Italia e Renault Trucks Italia. "Dal punto di vista dell'approccio commerciale, dell'approccio al cliente ma anche dell'identità di marchio, non cambia assolutamente nulla - spiega Francesco Stroppiana - Renault Trucks, come Volvo Trucks e alti marchi, è uno degli asset fondamentali del Gruppo Volvo per sviluppare l'attività di produttore di veicoli industriali e la loro commercializzazione. L'identità di marchio rimane e rimarrà sempre elemento fondamentale di distinzione. Potranno esserci dei vantaggi in termini di gruppo dal punto di vista dell'unificazione di certi funzioni ma i canali di vendita, il contatto e la relazione con il cliente così come l'approccio commerciale e di post vendita rimarranno sempre una distinzione di brand".



La nuova gamma Renault Trucks nelle sue varie interpretazioni per la lunga distanza, per i lavori in cantiere, per la costruzione e per la distribuzione sta incontrando sul mercato italiano consensi sempre più positivi.

Renault Trucks è risultato secondo a Torino solo a Iveco, con una quota superiore alla media Renault Trucks nazionale. Quindi la base della clientela c'era e c'è e di conseguenza c'era la necessità di avere un'officina. È evidente che non appena abbiamo iniziato ad aprire le porte a metà marzo la clientela è arrivata, l'attività è cresciuta e continuiamo ad assumere meccanici". "Guardando l'Italia da fuori, non è facile andare a spiegare ai vertici di Liono o di Göteborg il senso di fare un investimento oggi

plesso". Cosa rappresenta oggi il mercato italiano per il Gruppo Volvo? "Il nostro è ancora un mercato dalle potenzialità forti e ci attendiamo che possa ripartire da un momento all'altro - dice Francesco Stroppiana - Il Ministero dei Trasporti rende noto che l'aumento del 30 per cento delle immatricolazioni di veicoli pesanti avviene all'estero da parte di aziende italiane. Quindi è un problema strutturale italiano del settore del trasporto che subisce come altri le problematiche della con-

forme di approccio perché le vecchie strutture non sono più adeguate. Non per niente tutti i marchi fanno fatica ad avere una rete distributiva che investa nel trasporto".

A questo proposito ci si chiede se la tendenza in atto sia quella di un progressivo soppiantamento della figura del dealer a vantaggio dell'intervento diretto delle Case... "Per il Gruppo Volvo - ribatte Stroppiana - la priorità è operare con partner perché crediamo di poter essere più efficaci e vicini alla clientela. Siamo

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

IL MIO CAMION È IL CAMION DELL' ANNO

SCOPRI LA SERIE SPECIALE
TRUCK OF THE YEAR



INTERNATIONAL
TRUCK OF THE
YEAR 2015



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

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

renault-trucks.it

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



RENAULT TRUCKS

Imperativo: sempre vicini al cliente

A PARMA COME A TORINO LA LOSANGA È SCESA IN CAMPO CON UN INVESTIMENTO DIRETTO: L'APERTURA DI DUE NUOVI RENAULT TRUCKS CENTER. OBIETTIVO: SERVIZIO A 360 GRADI DI ASSISTENZA E VENDITA, CON TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA E PERSONALE COMPETENTE E PREPARATO. "INTERVENIAMO LADDOVE NON VI SIANO I PRESUPPOSTI PER LA PARTNERSHIP CON UNA CONCESSIONARIA CHE GARANTISCA I NOSTRI STANDARD DI QUALITÀ", PRECISA ROBERTO STERZA, DIRETTORE MARKETING RENAULT TRUCKS ITALIA.



ORSENIKO: "UNA RETE DI QUALITÀ AL PASSO CON I TEMPI"

Nonostante sette anni durissimi, quella di Renault Trucks è una Rete fortemente presente e radicata sul territorio italiano. Coordinatore di 42 officine della Rete primaria, 82 di quella secondaria e 19 concessionarie è Giorgio Orsenigo, comasco, Direttore Customer Service della Losanga. "Rispetto agli anni pre-crisi del 2007-2008 - spiega Giorgio Orsenigo - la nostra Rete si è fortemente evoluta e sviluppata in qualità: nel 2014 il 70 per cento dei trasportatori è ripartito in media in meno di sei ore dall'ingresso in officina, una performance nettamente migliorata rispetto a sette anni fa. Oggi quella di Renault Trucks è la Rete più capillare, che meno ha sofferto la crisi". Qual è il futuro della Rete? "Il contesto esterno - risponde Giorgio Orsenigo - è la variabile principale per capire quando e come sarà superato il momento di sofferenza che oggi coinvolge tutti, dai costruttori ai dealer ai clienti. A mio avviso un'analisi dello status quo è già motivo di riflessione: in base al principio di selezione naturale, sopravvivono chi più si è dimostrato bravo dal punto di vista qualitativo. Né conta molto l'età: ci sono realtà giovani, dal forte dinamismo che riescono bene e altre che, malgrado l'esperienza, faticano molto di più. Il futuro? Per ora resta incerto. Nella nostra vision è fondamentale la vicinanza ai clienti, che in Italia sono ancora in massima parte padroncini: per stare al loro fianco occorre il giusto mix tra investimento e crescita in professionalità".



standard di qualità prosegue e dove sarà necessario, interverremo direttamente".

I Renault Trucks Center di Parma e Torino nascono quindi dalla necessità di fare fronte alle richieste after sales dei trasportatori, ma una volta superata la fase di rodaggio una squadra di venditori formati e preparati sarà in grado anche di proporre ai trasportatori la

cliente sia incentivato a tornare in officina. Solo il dealer che sposa questa cultura è pronto a rappresentare il marchio Renault Trucks".

L'idea è che l'after sales faccia da volano anche alle vendite del nuovo? "Quello del trasporto merci - replica Roberto Sterza - è un mondo di player esigenti: se la concessionaria dimostra capacità

PAOLO ALTIERI
PARMA

A Parma come a Torino, a fronte di un'importante presenza di veicoli della Losanga, Renault Trucks ha deciso di scendere direttamente in campo aprendo due nuovi Renault Trucks Center: vero punto di riferimento dei trasportatori, ubicati in una location di forte passaggio, con ampi spazi per manovre senza problemi, i Renault Trucks Center sono dotati di ogni sistema tecnologico utile per affrontare in modo immediato le situazioni ed esaudire le richieste del trasportatore.

Una strategia che punta alla diffusione capillare di Truck Center a marchio Losanga? Non proprio. "La strategia di Renault Trucks - premette Roberto Sterza, Direttore Marketing & Comunicazione di Renault Trucks Italia - è chiara e definita: essere vicini al cliente. Laddove vi sia una forte presenza Renault Trucks e, per le più svariate



Roberto Sterza, Direttore Marketing & Comunicazione di Renault Trucks Italia

ragioni, manchi la copertura, l'obiettivo è offrire il servizio migliore possibile. Per raggiungere la soluzione prefe-

ribile è avviare un percorso condiviso con un imprenditore privato, ma quando non vi siano i presupposti per l'inse-



Francesco Stroppiana (a sinistra) e Giorgio Orsenigo all'inaugurazione del Truck Center di Parma.

diamento di un dealer o officina indipendente, Renault Trucks è pronta ad assumersi oneri e responsabilità e investire con una presenza diretta. Per il momento i Renault Trucks Center sono due, ma il lavoro di analisi delle aree dove non si riesce a garantire un servizio che segua i nostri

gamma della Losanga, rinnovata nel 2013 e premiata con il "Truck Of The Year 2015" assegnato al modello T per le lunghe percorrenze. Dobbiamo aspettarci il ridimensionamento del numero dei dealer a favore di una presenza diretta di Renault Trucks?

"Assolutamente no. La nostra politica - risponde Roberto Sterza - è avere una Rete di concessionarie indipendenti, che sia però idonea a rispondere nel miglior modo possibile alle richieste del trasporto moderno, richieste che non sono più le stesse del mondo pre-crisi: il modello di business che propone Renault Trucks, infatti, non è più legato unicamente alla vendita del veicolo. Oggi Renault Trucks propone soluzioni di trasporto, che includono servizi e contratti di manutenzione. Il mercato del nuovo si è ridimensionato ma resta l'importanza del servizio sul parco circolante: la Rete deve essere pronta a dare un servizio di qualità, con personale e attrezzature aggiornati e pronti a soddisfare ogni esigenza, in modo che dopo la vendita il

all'altezza del compito, il trasportatore torna anche dopo l'acquisto. Il ruolo del dealer locale è di estrema importanza: chi conosce il territorio e s'interfaccia con gli imprenditori, basandosi su una conoscenza della loro attività e quindi della loro esigenza, è naturalmente favorito".

Con l'apertura dei due Renault Trucks Center qual è il livello di copertura del territorio nazionale? "La Rete - afferma Roberto Sterza - è sempre stata e continua a essere un nostro fiore all'occhiello. Da Milano alla Sicilia passando per l'Abruzzo, la nostra Rete è quella che più ha investito nonostante la crisi economica, seguendoci nei nostri piani di sviluppo, e oggi offre ai trasportatori strutture e impianti al passo con le esigenze attuali. Un esempio su tutti? MAVI di Catania, una delle concessionarie più belle d'Europa. Sovradimensionata? Forse oggi sì, ma il mercato non resterà sempre questo: qualche segnale di ripresa comincia a intravedersi e noi siamo pronti a sfruttare tutte le opportunità".

MATTEO WIEBER, RENAULT TRUCKS CENTER MANAGER

"FORTI PROSPETTIVE DI SVILUPPO E CRESCITA"

A capo dei Renault Trucks Center la Losanga ha posizionato Matteo Wieber, italianissimo nonostante il cognome: 44 anni, dal 2000 in Renault Trucks, è stato ispettore After Sales e Responsabile dell'assistenza tecnica, con una parentesi all'estero come Direttore Customer Service in Medio Oriente con base a Dubai. Dal 2013 Service Quality Manager, nel 2014 gli viene affidato il progetto di apertura dei primi due Renault Trucks Center. "Il sito di Parma - spiega Matteo Wieber - dispone di 600 mq di officina e 300 mq di uffici. Occupiamo uno stabile già in precedenza adibito a officina. Ai primi di marzo abbiamo cominciato a occuparci di un bacino



che va dalla provincia di Parma al confine con Piacenza, Reggio Emilia, Mantova e Cremona. Ci occupiamo del servizio al trasportatore a 360 gradi e ci stiamo attrezzando con venditori diretti. In totale vi lavorano cinque persone, cui se ne aggiungerà un'altra a regime. A Torino sono già operative sei persone di cui quattro meccanici: occupiamo 1.200 mq in un'area che in dieci anni tra medi e pesanti vede circolare oggi circa 1.500 veicoli". La tipologia del cliente? "Sia a Parma che a Torino - risponde Matteo Wieber - registriamo la presenza di molte flotte già clienti e altre in prospettiva: ci sono a mio avviso importanti margini di crescita".

KONECRANES

“Con una gru solleviamo il mondo intero”

NON C'È AZIENDA PRODUTTRICE CHE PER IL SUO LAVORO NON NECESSITI D'IMPIANTI DI SOLLEVAMENTO. A TALE ESIGENZA KONECRANES RISPONDE CON SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA E IN GRADO DI GARANTIRE I DUE PILASTRI ATTORNO AI QUALI RUOTA L'INTERA ATTIVITÀ DEL PLAYER FINLANDESE: SICUREZZA E PRODUTTIVITÀ. LA SEDE ITALIANA NASCE NEL 2004 AD AROSIO, TRA LE PROVINCE DI MILANO E COMO. A GUIDARLA È MAURIZIO TANSINI. AL SUO FIANCO I DUE MANAGER GIACOMO GALLI E VITTORIO PANDOLFI.

MAX CAMPANELLA
AROSIO

“Ovunque ci sia bisogno di sollevare noi ci siamo, con prodotti di assoluta qualità, sicurezza certificata e con un servizio al cliente a 360 gradi”. In questa frase di Giacomo Galli, 36 anni, Manager Crane Service, è sintetizzata la parola d'ordine in Konecranes. Leader di mercato globale nel settore delle Gru Industriali e relativi componenti - così come nel Service - Konecranes è presente in 24 Paesi al mondo, con 13 siti produttivi che fanno capo al-

l'Head office della Finlandia, e impiega circa 12mila persone. Il 2014 è stato chiuso con un fatturato globale di oltre due miliardi di euro e un incremento degli ordini di quasi il 10 per cento (esattamente il 9,6) e un aumento del business del Service del 10 per cento.

In Italia la storia di Konecranes ha inizio 11 anni fa, esattamente a novembre 2004 quando il management di Helsinki decide che, dopo anni di export con joint venture locali per la distribuzione delle gru, era giunto il momento d'investire con una

presenza diretta. La scelta sul manager cui affidare il coordinamento e la gestione dello “sbarco” in Italia fu affidata a Maurizio Tansini, tuttora Country Manager, che ha seguito il modello organizzativo globale: due Divisioni, una dedicata alla vendita, l'altra alla manutenzione. “Perché - spiega Giacomo Galli che si occupa della seconda Divisione - quando acquista una gru Konecranes il cliente viene seguito passo dopo passo, affinché la sua attività riceva il massimo beneficio possibile e ogni azione venga eseguita secondo i criteri che



rappresentano da sempre i nostri due pilastri: sicurezza e produttività”.

L'altra Divisione - Industrial Cranes - è affidata in Italia a Vittorio Pandolfi, 46 anni, comasco, profondo conoscitore del settore del sollevamento a tutti i livelli perché “tutte le operazioni di ogni azienda, qualunque sia la sua attività e qualunque sia la sua dimensione, necessita d'impianti di sollevamento”, precisa Pandolfi. Oggi Konecranes Italia ha sede ad Arosio, al confine tra le province di Milano e Como, dove lavora un'équipe di 11 persone più una rete di aziende esterne che collaborano a progetti mirati. Una squadra affiatata in grado di seguire numerosi settori, per soddisfare ogni necessità, dai piccoli impianti manuali alle gru per impieghi gravosi, dalle gru industriali all'assistenza multimarca con tecnici specializzati. Insomma si va dal piccolo paranco

a catena da 63 kg fino alle 80 t delle gru a ponte standard. Nel mezzo troviamo paranchi elettrici, pneumatici. E all'estremo progetti che arrivano al sollevamento oltre le 2.000 t, operazioni supportate direttamente da specialisti Casa Madre.

Come si riesce a soddisfare un ventaglio così ampio mantenendo ferme le caratteristiche di sicurezza e produttività? “Grazie - risponde Vittorio Pandolfi - alla forza del gruppo. I clienti beneficiano di una produzione fortemente industrializzata che, qualunque sia la dimensione della gru acquistata, garantisce elevata affidabilità e prestazioni eccezionali: la capacità di realizzare un prodotto con caratteristiche notevoli, quale la gru Goliath che sui cantieri navali solleva fino a 2mila t, viene replicata su tutte le soluzioni proposte, dimensionate per dare un prodotto all'avanguardia, che

davvero si differenzia sul mercato”.

Altro punto di forza in Konecranes è la possibilità d'intervenire ovunque nel mondo. “La collaborazione con i colleghi Konecranes di ogni parte del mondo - spiega Giacomo Galli - ci consente di essere presenti praticamente ovunque, con enorme facilitazione ad esempio per affrontare questioni normative e risolvere a priori ogni problema di comunicazione in lingua locale. Se ad esempio un cliente italiano deve operare con una gru in Turchia, dove le normative sono differenti, ci mettiamo in contatto con i colleghi della filiale locale e gestiamo insieme ogni aspetto operativo, risolvendo nel contempo problemi di comunicazione e senza le inevitabili lungaggini dovute a ripetuti sopralluoghi in loco. Lo stesso naturalmente accade se un cliente straniero deve operare in Italia”.



Giacomo Galli e Vittorio Pandolfi della Konecranes

DINAMICO IL MERCATO ALL'AVVIO DEL 2015

IL PRIMO TRIMESTRE FA BEN SPERARE: “C'È PIÙ ATTENZIONE ALLA QUALITÀ”

Nel 2004 parte l'avventura di Konecranes Italia che oggi, complice un'economia in fase di sviluppo, continua ad accrescere la propria quota di mercato nazionale. “Come ogni realtà industriale e aziendale - spiega Vittorio Pandolfi, Manager Industrial Cranes della filiale italiana Konecranes - abbiamo risentito della congiuntura negativa ma la fine del 2014 e la ripartenza del 2015 fa ben sperare: abbiamo chiuso un ottimo primo trimestre e avvertiamo un sempre maggior interesse. Del resto la crisi ha il merito di aver reso più cosciente l'imprenditore che oggi punta molto di più sulla qualità: se una gru Konecranes può in alcuni casi avere un costo superiore all'acquisto, c'è maggiore consapevolezza che nell'utilizzo quotidiano caratteristiche di sicurezza e produttività ripagano velocemente dell'investimento. Tant'è che oggi sempre più clienti, che necessitano di macchine standard, si stanno avvicinando al mondo Konecranes: funziona molto il passaparola nella consapevolezza del

beneficio che deriva dall'utilizzo delle nostre gru”.

Nella Top 25 delle principali aziende finlandesi, Konecranes ha fatto dello sviluppo tecnologico alla base dei suoi prodotti un vero e proprio assioma. “Le gru Konecranes - precisa Vittorio Pandolfi - sono controllate da remoto tramite il sistema di monitoraggio remoto Truconnect, che consente di verificare via internet l'intera cronistoria della gru: quanto, dove e su cosa ha lavorato e con quali carichi. Questo consente di migliorare la qualità della manutenzione e, con apposite credenziali, anche l'utente può accedere a questi dati. Konecranes è tra le poche aziende che anche durante la crisi non ha mai smesso d'investire in Ricerca e Sviluppo”.

Qual è oggi il “cliente tipo” di Konecranes? “Tutte le aziende! Operanti in ogni settore, dalla piccola realtà alla grande multinazionale, alle quali - prosegue Vittorio Pandolfi - assicuriamo un servizio, anche di reperibilità h 24 e che seguiamo

lungo l'intera vita della gru per la manutenzione ordinaria ma anche per quella straordinaria, ovvero per attività di revisione ed eventuale modernizzazione. L'obiettivo è il miglior funzionamento possibile di ogni macchina impiegando tutte le migliori tecnologie disponibili

Primo player al mondo nel settore delle gru industriali e relativi componenti, primo nel servizio di manutenzione delle gru, Konecranes nel mondo detiene oggi il 16 per cento di share nel mercato globale. Qual è il segreto di tale successo? “Konecranes - afferma in conclusione Vittorio Pandolfi - offre al cliente un prodotto progettato e costruito nei propri stabilimenti. Ogni singolo componente, che poi forniamo anche come ricambio originale, sono da noi studiati, testati e quindi selezionati per l'utilizzo cui è destinata la macchina: il sollevamento. Questo dà la massima garanzia di sicurezza all'utilizzatore per l'intero arco di vita operativa della macchina”.

GNS SYSTEM

Soluzioni gestionali per i dealer e le officine

IL DMS (DEALER MANAGEMENT SYSTEM) FILAKS.PLUS ELABORATO DALL'AZIENDA DI USMATE VELATE IN COLLABORAZIONE CON IL PARTNER TEDESCO FREICON, GIÀ IN USO ALLA RETE DI CONCESSIONARIE DI PROPRIETÀ IVECO, SI STA DIFFONDENDO TRA TUTTI I DEALER E LE OFFICINE PRIVATE. E MOLTI COSTRUTTORI GUARDANO CON ATTENZIONE ALLE SUE POTENZIALITÀ.



MAX CAMPANELLA
USMATE VELATE

Organizzare i flussi in modo ordinato e organizzato, riuscire a dare al cliente sempre la risposta giusta ed esatta sul veicolo: a che punto è l'ordine, dove si trova il pezzo di ricambio o a quale tappa è giunto il veicolo acquistato. Un sistema che potrebbe essere lo stesso in uso a tutta la Rete di concessionari, in modo che all'istanza di un cliente più dealer possano rispondere allo stesso modo e la necessità del cliente venga sempre soddisfatta al meglio e in tempi rapidissimi. È quello che si riesce a fare utilizzando il DMS FILAKS.PLUS elaborato dal Gruppo GNS, fin dalle sue origini sempre attento alla complessità di gestione dei processi aziendali sia che questi fossero strutturati, e come tali ripetitivi, o più genericamente decisionali e strategici. "Questo - spiega Egon Carizzoni, uno dei due soci dell'azienda ubicata a Usmate Velate, terra di Brianza, tra le province di Monza, Lecco e Milano - ci ha portato nel corso degli anni a essere sempre in grado di fornire ai clienti soluzioni efficaci e adeguate all'evoluzione tecnologica del mondo informatico".

L'attività di GNS, Business Partner di IBM, è iniziata nel 1981 e ha visto l'azienda brianzola partecipare a tutta l'evoluzione dell'information technology di questo trentennio. GNS ha sviluppato soluzioni applicative per aziende private, commerciali, metalmeccaniche, del legno e pubbliche, come Province e Comuni, curandone tutti gli aspetti, dalla contabilità al controllo di gestione, dal CRM alla gestione di produzione. Incontriamo i due soci Egon Carizzoni e Valter Noli

GNS: UNA SQUADRA DINAMICA SEMPRE APERTA AL FUTURO

TECNOLOGIA AL PASSO CON L'EVOLUZIONE DEL MERCATO

La crisi? Il difficile contesto economico per GNS è un'opportunità: le aziende hanno la necessità di organizzare il proprio lavoro in modo più strutturato, per ridurre i costi. Ecco spiegato perché l'azienda brianzola GNS System evidenzia una crescita di circa il 5 del fatturato. "Uno sviluppo per il consolidamento della clientela storica e potenziale - spiega Valter Noli - seguita anche all'estero, con l'incremento delle piattaforme necessarie in linea con le legislazioni straniere".

Come nel passato, attuale obiettivo di GNS è lavorare a fianco dei clienti mantenendosi una squadra dinamica, sempre aperta al futuro e alle sue evoluzioni. Il più generale sistema

(rispettivamente a destra e a sinistra nella foto), Presidente di GNS - gruppo societario composto da GNS System News e Itec Lab - nella sede di Usmate Velate dove, tra dipendenti e collaboratori, GNS occupa circa 45 persone, 1.300 mq di uffici interamente in proprietà e mantiene una costante politica d'investimenti in formazione e infrastrutture. Ogni anno il gruppo investe in ricerca e sviluppo circa il 5 per cento del fatturato, per il 2014 consolidato attorno ai 4,5 milioni di euro.

Un business che continua a crescere e che nel 2014 ha potuto contare sulla presenza di GNS nel settore del trasporto grazie al DMS FILAKS.PLUS, sistema ben coadiuvato, gestito e coordinato da Enrico Casiraghi, Responsabile operativo GNS e Capo progetto Iveco. Già utilizzato dalla Rete di concessionari di proprietà del costruttore torinese, DMS FILAKS.PLUS si sta diffondendo anche tra i dealer autonomi, che intravedono dall'utilizzo dello stesso sistema non solo il possibile allineamento alle capacità di lavoro dei colleghi, ma anche un'incredibile organizzazione del lavoro che - fatti due conti - al-

la fine consente di risparmiare in modo effettivo, andando ad aumentare la qualità del servizio offerto. Come funziona FILAKS.PLUS? "Intanto - precisa Egon Carizzoni - FILAKS.PLUS è frutto della partnership con l'azienda tedesca Freicon di Friburgo, che sta dando ampia visibilità a GNS in tutta Europa nel settore automotive: in Germania è stato stretto un agreement con DAF Truck & Bus e con altri importanti costruttori; a ricaduta anche in Italia FILAKS.PLUS sta ricevendo l'attenzione dei player del settore. Il primo costruttore a rendersi conto dei suoi benefici è stato Iveco: oltre alla Rete di proprietà, FILAKS.PLUS si sta diffondendo tra i dealer e le officine private, che vogliono entrare anche loro nella stessa logica concettuale, che vuol dire organizzare i flussi e ordinare il lavoro non seguendo uno schema rigido, ma in modo più preciso e meglio organizzato".

Giusto per fare qualche esempio: servizi e commesse di officina vengono gestiti con una serie di automatismi che garantiscono esattezza, precisione e qualità. "Interfacce automatiche - precisa

integrato di GNS per la gestione dei Servizi Telematici comprende: un software di supporto dell'intera procedura, prodotto o distribuito da GNS, in modo da sfruttarne i dati e gli archivi, così da non dover compilare le pratiche nelle parti ove i dati richiesti o le anagrafiche sono reperibili nelle procedure; un corso, erogato da personale GNS, che consente agli operatori delle aziende di districarsi negli obblighi normativi e di ottemperare ai dettami della legge in maniera semplice e veloce; un Help Desk, fornito da personale specialistico per sbloccare le situazioni critiche e risolvere i dubbi operativi nel momento in cui accadono.

Egon Carizzoni - nel flusso del processo degli ordini, ad esempio per la gestione delle vendite del nuovo o dell'usato, garantiscono sempre la tracciabilità, a garanzia totale del servizio per tutti i player coinvolti: cliente finale, concessionario, costruttore". "Oggi - prosegue il manager dell'azienda di Usmate Velate - questo tipo di sistemi sono essenziali quando, superati determinati numeri, la gestione dell'attività si fa più complessa: anche il piccolo network si rende conto della necessità di organizzare i flussi, per favorire la crescita del proprio business e mantenere la qualità del servizio".

E non si tratta solo di flussi economici: un importante beneficio all'utilizzo del DMS FILAKS.PLUS deriverebbe per i trasportatori se l'intera Rete fosse dotata del medesimo sistema. "In questo caso - spiega Egon Carizzoni - passando con il proprio camion in una qualsiasi delle officine autorizzate, semplicemente grazie al numero di targa l'officina avrebbe disponibile lo storico riparativo del veicolo, una specie di visura camerale del truck, che permetterebbe una conoscenza immediata al personale che debba occupar-

si della sua manutenzione o della vendita". Un'altra fruibilità nei confronti del trasportatore che si tradurrebbe in un'estrema rapidità d'azione anche nella vendita e nell'acquisto: preventivi, avalli dalla direzione, disponibilità del veicolo sarebbero tutti elementi appartenenti al flusso automatico d'informazioni disponibili.

Come si fa a dotarsi di una simile, importante supply chain? "GNS - risponde Egon Carizzoni - gestisce i flussi per conto della Rete e fornisce il servizio a un canone stabilito: dati e storage sono del cliente, GNS gestisce tutti i servizi on line, dalle garanzie ai flussi riparativi ecc.". Nessun programma del quale apprendere l'utilizzo, insomma, né tantomeno ulteriori corsi di formazione per il personale: il cliente viene dotato di un account e, con le sue credenziali, può accedere e vedere tutto quello che lo riguarda. Semplice e geniale. Tant'è che a schiacciare l'occhio alla Brianza ci stanno pensando anche aziende dell'Est Europa. "Perché di questi tempi la filiera va organizzata bene se si vuol superare la crisi", afferma in conclusione Egon Carizzoni.

Volvo Trucks A prova d'urto

Lavori per duri con il beneficio della massima protezione dagli urti. Volvo Trucks rivolge attenzione al mondo delle applicazioni più impegnative e severe migliorando l'offerta della famiglia FH con l'introduzione di un nuovo paraurti. La parte anteriore rinforzata rende il veicolo ancora più adatto ad affrontare strade dissestate e applicazioni off limits, come nel caso della cantieristica e del trasporto di legname. Il nuovo paraurti, disponibile per Volvo FH e FH16, è stato presentato per la prima volta al pubblico durante l'ultima edizione della fiera Intermat per la cantieristica tenutasi a Parigi dal 20 al 25 aprile 2015. Volvo Trucks ne ha evidenziato inoltre la riuscita interazione con varie applicazioni del Volvo FMX e i macchinari Volvo Construction Equipment, con il nuovo Volvo FL 4x4 e tecnologie innovative quali lo Sterzo dinamico Volvo.

"Il Volvo FH con paraurti per applicazioni impegnative aumenta la versatilità del nostro veicolo di punta, aggiungendo alla sua eccezionale potenza fattori quali protezione, dinamica di guida e comfort della cabina - ha dichiarato Ricard Fritz, Vice President Volvo Trucks Bran - Questo rende il veicolo abbastanza robusto da sopportare al meglio condizioni che presentano maggiori rischi di danneggiamento". Il nuovo paraurti per applicazioni impegnative è basato sullo stesso concetto di progettazione della parte anteriore del Volvo FMX, creato appositamente per i difficili ambienti della cantieristica. Gli angoli e la piastra sono realizzati in



acciaio da 3 mm. Nel design è integrato un gradino fisso situato sopra la piastra in acciaio. La posizione elevata del paraurti contribuisce inoltre a migliorare l'angolo di attacco, che è di oltre 20 gradi sui veicoli con telaio extra alto per cantieristica, introdotto anche nel Volvo FH nel 2014. Un occhione di traino realizzato in ghisa, dotato di certificazione e progettato per gestire pesi di 36 tonnellate, è disponibile in opzione di fabbrica.

"La sfida in termini di design è stata la creazione di una parte anteriore robusta che tuttavia non attirasse troppo l'attenzione visiva - ha spiegato Ricard Orell, Design Director di Volvo Trucks - Le linee degli angoli cuneiformi in acciaio confluiscono armoniosamente verso il centro del paraurti, che risulta ora discreto e resistente senza alterare l'immagine unica e straordinaria del Volvo FH". Il paraurti è stato esteso di 132 mm in avanti, in modo da assorbire i primi impatti nelle condizioni operative più difficili e proteggere così altre parti essenziali, ad esempio i fari.

"Il Volvo FH con il paraurti per applicazioni impegnative - ha concluso Fritz - è in grado di affrontare al meglio non solo ambienti complessi, quali cantieri e foreste, ma anche trasporti pesanti a lungo raggio".

Fiat Professional con



NUOVO DUCATO. LA NUOVA GENERAZIONE DEL LAVORO.



_RADIO TOUCHSCREEN
CON NAVIGATORE
E BLUETOOTH



_LA PORTATA PIÙ ALTA
DELLA CATEGORIA:
FINO A 2,1 TONNELLATE*



_I CONSUMI PIÙ BASSI
DELLA CATEGORIA



_SISTEMA DI ALLERTA
CAMBIO DI CORSIA
INVOLONTARIO



_TELECAMERA POSTERIORE

Oggi Nuovo Ducato ti regala **CLIMA, RADIO CON NAVIGATORE e TELECAMERA POSTERIORE**, in più con Leasing Facile è tuo a **165 EURO AL MESE**. E dopo 5 anni puoi riscattarlo o restituirlo senza costi. TAN 2.95. Anticipo 21%.

Affrettati: l'offerta è valida sui veicoli in pronta consegna.



PROFESSIONAL

*tra i veicoli a ruota singola

DUCATO Furgone 28 CH1 2.0 Multijet 16v 115CV EURO 5. Esempio Leasing: Valore fornitura € 15.833 (al netto di Iva, messa in strada, IPT e contributo PFU), Anticipo € 3.325, 60 mesi, 59 canoni mensili di € 165 (comprensivi di Marchiatura SavaDna € 200), Valore Residuo € 4.460. Spese gestione pratica € 300 + bolli. Tan 2,95%, Tasso Leasing 2,99%. Km previsti 30.000/anno, costo supero chilometrico 0,05€/km. Salvo approvazione **FCA BANK**. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Documentazione precontrattuale in Concessionaria. Tutti gli importi sono al netto di Iva. OFFERTA VALIDA FINO AL 31.05.2015 SU VEICOLI IN PRONTA CONSEGNA.

VEICOLI COMMERCIALI



FIAT PROFESSIONAL

Ducato rende onore a Sevel

È UN DUCATO PANORAMA 130 MULTIJET IL VEICOLO CON CUI LO STORICO STABILIMENTO IN VAL DI SANGRO, LA PIÙ GRANDE FABBRICA EUROPEA PER LA PRODUZIONE DI FURGONI MEDIO-GRANDI, HA TAGLIATO IL TRAGUARDO DEI CINQUE MILIONI DI VEICOLI PRODOTTI DALL'INIZIO DELLA SUA ATTIVITÀ NEL 1981, TRE ANNI DOPO LA FIRMA DELL'ACCORDO PER LA JOINT VENTURE PARITETICA TRA L'ALLORA FIAT AUTO E PSA PEUGEOT CITROËN.

ALLA SEVEL SI È PASSATI DA UNA PRODUZIONE DI 350 VEICOLI AL GIORNO AGLI OLTRE 1.000 ATTUALI

IN ABRUZZO VA IN SCENA LA MODERNA PRODUZIONE INDUSTRIALE

Sevel Val di Sangro, ovvero la fabbrica dei record. Il sito industriale abruzzese è la più grande fabbrica europea per la produzione di veicoli commerciali leggeri. Un dato che già di per sé certifica l'unicità del sito produttivo italiano. Nel 1981, quando inizia l'attività di assemblaggio che segue di tre anni la firma dell'accordo per la costituzione della joint venture paritetica tra l'allora Fiat Auto e Psa Peugeot Citroën del 1978, la produzione è di 350 veicoli al giorno. Successivamente viene ampliata per sostenere la produzione di una più vasta offerta di prodotto, fino ad arrivare alla capacità attuale di oltre 1.000 veicoli al giorno. Oltre al nuovo Fiat Ducato in

Val di Sangro vengono prodotti due analoghi modelli per il partner Psa, il Peugeot Boxer e il Citroën Jumper. La Sevel di Val di Sangro è anche detta Sevel Sud per distinguerla dalla sorella Sevel Nord di Valenciennes, Francia, altro sito produttivo nato dalla joint venture tra Fiat Auto e Psa che attualmente produce, tra gli altri modelli, Fiat Scudo, Citroën Jumpy e Peugeot Expert. L'accordo italo-francese prevede anche la produzione del tris dei "piccoli" Fiat Fiorino, Peugeot Bipper e Citroën Nemo presso lo stabilimento turco Fiat della Tofas.

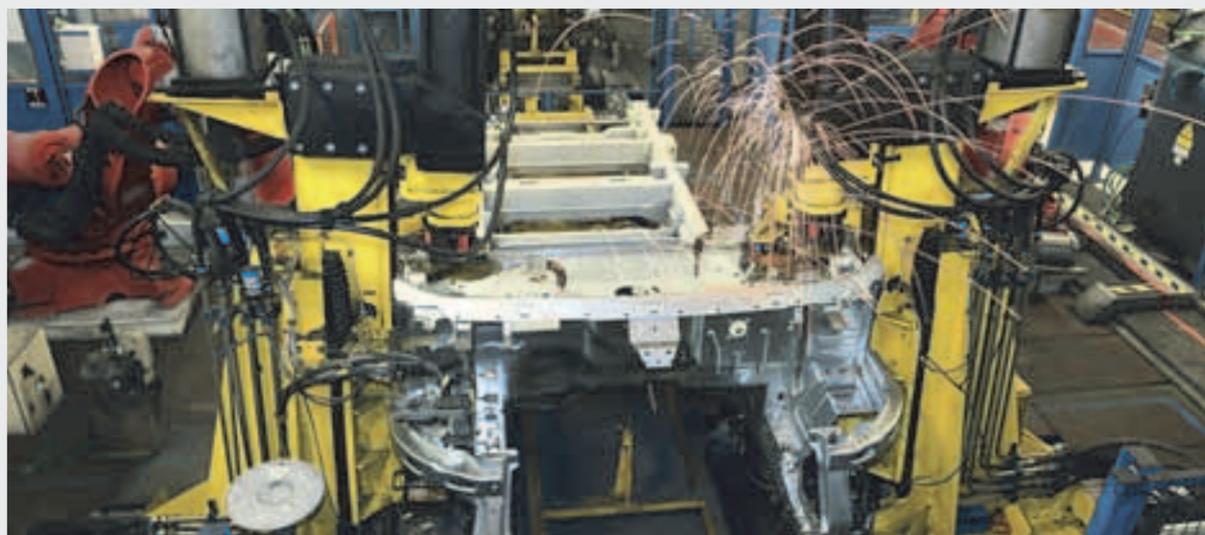
Sevel Sud sorge tra i comuni di Atessa e Paglieta, in provincia di

Chieti, su un'area di oltre un milione e 200 mila metri quadrati (120 ettari), di cui 344 mila coperti (34 ettari), ed è attrezzata per l'intero ciclo produttivo: lastratura, verniciatura e montaggio. Sevel occupa attualmente 6.070 persone (circa il 92 per cento delle quali risiede in Abruzzo) e dai suoi cancelli, ogni giorno, entrano 350 autoarticolati con materiali ed escono 200 bisarche e 4 treni con i veicoli assemblati.

Altri dati: il reparto lastratura fabbrica circa 300 tipi di scocche differenti, la verniciatura utilizza 208 colori e il montaggio produce quasi 10 mila versioni e oltre 150 optional. In più, l'impianto risponde ai più elevati standard di qualità e rispetto ambientale: il sistema qualità è stato certificato Iso 9001 mentre il sistema di gestione ambientale ha ottenuto la certificazione Iso 14001. Inoltre, dal 2013 è anche certificato dal punto di vista energetico (Iso 50.001).

Di assoluto interesse è il nuovo impianto di verniciatura che, per tecnologia e rispetto dell'ambiente, si pone tra i più avanzati d'Europa, come dimostra l'applicazione dello smalto ad acqua. All'interno dell'edificio - lungo circa 330 metri e largo 60 - vi lavorano 150 persone per turno e ci sono 32 robot che applicano il sigillante e lo smalto. E non mancano i bagni di cataforesi e i forni di asciugatura e di cottura. Il tutto è automatizzato mentre ai dipendenti è affidato solo il compito di sorvegliare il processo e controllare il risultato. Anche la preparazione delle superfici da verniciare è in parte automatizzata: vi provvedono i rulli costituiti da penne di materiale antistatico particolarmente adatte perché non si elettrificano durante lo strofinio.

A differenza delle automobili, inoltre, le scocche dei veicoli commerciali sono verniciate anche all'interno, perché le superfici delle versioni "da carico" sono in vista. Ecco perché per ogni modello si devono ricoprire di smalto circa 65 metri quadri di lamiera: per questo compito servono 10 kg di smalto e 137 metri di sigillante. In un anno se ne applicano 25 milioni di metri, circa 4 volte il raggio terrestre.



FABIO BASILICO
VAL DI SANGRO

La Sevel dei record ha oggi il volto del nuovo Fiat Ducato. Con un Panorama 130 Multijet II passo corto e tetto basso con livrea bianca ed equipaggiato con il brillante 2.3 Multijet II da 130 cv lo storico sito industriale in Val di Sangro ha tagliato il traguardo dei cinque milioni di veicoli prodotti dall'inizio dell'attività nel 1981, tre anni dopo la firma dell'accordo per la joint venture paritetica tra l'allora Fiat Auto e Ps Peugeot Citroën che diede il via all'avventura della Società Europea Veicoli Leggeri. Nel contempo si rafforza il legame storico tra il best seller Fiat Professional - 34 anni di vita, cinque generazioni e oltre 2,6 milioni unità vendute - e la più grande fabbrica europea per la produzione di furgoni medio-grandi.

Acquistato da un cliente italiano per il trasporto persone, il veicolo è caratterizzato internamente da una moderna plancia techno che coniuga materiali soft touch, superfici lucide e ricche cromature. La consolle centrale integra l'esclusivo sistema radio UConnect con touchscreen a colori da 5" dotato di lettore CD MP3, connettività Bluetooth, comandi al volante e videocamera per l'assistenza alle manovre in retromarcia. Inoltre, il comfort interno è assicurato dalle diverse regolazioni dei sedili, sia conducente che passeggeri, e dall'efficiente climatizzatore manuale anteriore e posteriore. Infine, la sicurezza è garantita dall'ultima generazione del controllo elettronico della stabilità e dall'airbag "full size" da 120 litri per la massima sicurezza dei passeggeri.

Carta vincente di questo Ducato Panorama è senza dubbio l'affidabile propulsore turbodiesel Multijet II da 130 cv che assicura ottime prestazioni, agilità nel traffico urba-



no e brillantezza nelle lunghe percorrenze. Inoltre, la coppia elevata già a bassi giri (320 Nm a 1.800 giri/min) permette al veicolo di "spuntare" con disinvoltura anche con carichi gravosi. Il propulsore si conferma quindi "best in class" nella categoria, il miglior bilanciamento tra potenza, coppia, consumi e autonomia rispetto ai concorrenti.

Tra i molteplici punti di forza del nuovo Ducato, sono i motori potenti ed efficienti nel loro complesso a segnalarsi per modernità ed efficienza, insieme ai numerosi contenuti altamente tecnologici, come i sistemi di sicurezza e assistenza alla guida di ultima generazione e il nuovo sistema d'Infotainment. Va anche detto che gra-

zie ad alcuni interventi tecnici mirati, il nuovo Ducato è migliorato nelle già ottime doti di durata, robustezza e conseguente aumento del valore residuo. Tutto ciò, unito ai bassi costi di gestione e alla riduzione del prezzo dei ricambi, consentono al nuovo veicolo di Fiat Professional di vantare costi di manutenzione e riparazione tra i minori della categoria, contributo fondamentale al miglioramento del costo totale d'esercizio.

L'offerta del nuovo Ducato fornisce anche una risposta importante in termini di ecologia ampliando la gamma con la versione 140 Natural Power che abbina l'alimentazione a metano con un efficiente motore turbo da 3 litri (Euro 6) da 136 cv. In questo



La versatilità del **Fiat Ducato** consente svariate tipologie di allestimento.

modo vengono assicurate prestazioni, affidabilità e durata in linea con le versioni diesel, unitamente a consumi contenuti e soprattutto ridotte emissioni.

Rispetto alla precedente generazione, la famiglia Ducato Natural Power si amplia grazie all'introduzione delle nuove versioni Combi, ideali per il trasporto combinato di merci e persone, e Panorama,

lo shuttle che accoglie comodamente fino a 9 persone con i relativi bagagli. A queste si affiancano le versioni trasporto merci, declinate in furgoni lastrati e vetrati, e le versioni destinate agli allestimenti più particolari come i cabinati con pianale. Nuovo Ducato offre anche la più ampia gamma a trazione anteriore del mercato: combinando le diverse soluzioni di scocca,

motore e meccanica, si raggiungono circa 10mila varianti per veicoli commerciali, trasporto persone e basi per allestimenti. Nel dettaglio, all'interno della gamma furgoni è possibile scegliere tra otto capienze diverse, che variano da 8 a 17 metri cubi. Ducato è disponibile in 4 varianti di lunghezza e 3 varianti di altezza per i furgoni nonché 6 varianti di lunghezza per i cabinati e gli scudati. Va aggiunto infine che sono oltre 500mila le famiglie che oggi viaggiano con un camper su base Fiat Ducato, da anni assoluto leader del settore e punto di riferimento internazionale della categoria.

Punto di riferimento nella

Regione EMEA (Europa, Medio Oriente e 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 nel mondo, compreso il Nord America che lo vede protagonista con il nome "Promaster" sotto il marchio RAM.

NELLA GAMMA DUCATO LA VERSIONE 140 NATURAL POWER È LA PRIMA A MONTARE IL NUOVO MOTORE

ORA IL METANO VIAGGIA ANCHE IN EURO 6 CON CONSUMI SEMPRE CONTENUTI

È ufficialmente partita in Italia la commercializzazione del nuovo Ducato 140 Natural Power equipaggiato con il primo motore Euro 6 della gamma Ducato. L'abbinamento tra alimentazione a metano e un efficiente motore turbo in regola con le più stringenti normative anti-emissioni è na carta vincente per assicurarsi ottime performance, consumi contenuti e appunto ridotte emissioni inquinanti. Rispetto alla precedente generazione, la famiglia Ducato Natural Power si amplia grazie all'introduzione delle nuove versioni Combi, ideali per il trasporto combinato di merci e persone, e Panorama, elegante e versatile shuttle che accoglie a bordo fino a 9 persone con i relativi bagagli. A queste si affiancano naturalmente le versioni dedicate al trasporto merci, in configurazione furgoni lastrati e vetrati nonché le versioni destinate agli allestimenti più particolari come i cabinati con pianale. Il nuovo Ducato a metano completa la gamma Natural Power di Fiat Professional, composta da Panda Van, Punto Van, Fiorino e Nuovo Doblo. Un'offerta ampia che permette al brand torinese di confermare e rafforzare la sua posizione di leadership in questo mercato. Ducato 140 Natural Power adotta un propulsore da 3 litri che sviluppa una potenza massima di 100 kW/136 cv a 3.500 giri/min e una coppia massima di 350 Nm a 1.500 giri/min. Il veicolo raggiunge una velocità massima di 159 km/h nella configurazione furgone tetto basso e consente consumi contenuti di 13,1 mc/100 km di metano ed emissioni di CO2 pari a 234 g/km.

Il nuovo motore Natural Power Euro 6 è disponibile all'interno di una gamma completa di versioni tra cui spiccano il nuovo Ducato Panorama e il nuovo Ducato Combi. Grazie ai sedili posteriori singoli, all'ampio spazio interno, ai numerosi contenuti sviluppati per accrescere la sicurezza e alle innumerevoli possibilità di personalizzazione, Ducato Panorama Natural Power è il veicolo ideale per il trasporto shuttle collettivo. Le comode panchette triposto posteriori abbattibili e rimovibili fanno invece del nuovo Ducato Combi il partner ideale per il trasporto misto di squadre di lavoro e merci. Inoltre, grazie all'assenza di emissioni di particolato e alle ridotte emissioni inquinanti, Ducato Natural Power è particolarmente adatto per accedere alle aree con restrizioni al traffico per motivi ambientali. Dal punto di vista



prettamente ecologico il metano è potenzialmente una fonte rinnovabile grazie al biometano ed è il combustibile più pulito attualmente disponibile. Infatti, i propulsori a metano riducono al minimo le emissioni più nocive come il particolato, gli ossidi di azoto e gli idrocarburi. Invece, rispetto alla benzina, i motori a metano garantiscono una riduzione della CO2 del 23 per cento contribuendo così alla riduzione dell'effetto serra e dei cambiamenti climatici.

Importante è anche il fattore sicurezza: secondo lo standard EPA (Agenzia statunitense che si occupa di protezione ambientale), il metano è più sicuro di benzina e Gpl, e secondo solo al diesel. Inoltre, i veicoli di primo impianto che vengono assemblati nella fabbrica già provvisti delle modifiche all'autotelaio realizzate da una tecnologia dedicata, sono soggetti alle prove di crash e di emissioni al pari dei veicoli convenzionali e vantano i massimi standard di comfort e sicurezza.

Il propulsore a gas naturale del nuovo Ducato è stato sviluppato e prodotto da FPT Industrial: una soluzione che, fin dalle fasi iniziali del progetto, è stata realizzata per il funzionamento a metano adottando numerosi componenti specifici per assicurare massima durata, affidabilità ed efficienza, oltre a garantire prestazioni e "drive feeling" paragonabili a quelle di un propulsore diesel. Il veicolo è configurato per funzionare normalmente a gas naturale. L'alimentazione a benzina interviene automaticamente solamente quando il metano si sta esaurendo: il serbatoio della benzina di 15 litri assicura, in modalità "recovery", oltre 100 km di autonomia per raggiungere il più vicino distributore di metano. Le bombole del gas sono poste sotto il pavimento, permettendo così di conservare la totale fruibilità del vano di carico. Il sistema di alimentazione è costituito da 5 bombole per una capacità complessiva di 220 litri (pari a 36 kg) che assicurano un'autonomia di 400 km. Immagazzinato a 200 bar, il metano fluisce fino al riduttore/regolatore di pressione che alimenta i quattro iniettori a bassa pressione. Questi sono montati sulla testa dei cilindri e azionati dalla specifica centralina elettronica. In caso di esaurimento del gas naturale, la centralina stessa provvede a gestire automaticamente il passaggio all'alimentazione a benzina.

Per gli amanti del risparmio e della guida "ecologica" Fiat Professional offre tramite la propria applicazione mobile scaricabile gratuitamente su App store o su Google Play un pratico servizio che permette di individuare tramite il proprio smartphone i distributori metano e Gpl nelle proprie vicinanze. Ogni impianto è visualizzabile tramite una scheda che mostra indirizzo, numero di telefono, orari di apertura e prezzo praticato.

UNA GAMMA IN COSTANTE CRESCITA ANCHE IN ITALIA

I VAN DELLA STELLA ALLA CONQUISTA DEI MERCATI INTERNAZIONALI

Che i vans siano ormai parte irrinunciabile della strategia di sviluppo e di conquista dei mercati internazionali di Daimler è cosa comprovata da tempo. I risultati commerciali sono lì a dimostrare che i vertici di Stoccarda avevano visto giusto quando decisero di creare la divisione Mercedes-Benz Vans.

Nell'area di scambio commerciale Nafta (Usa, Canada e Messico) Mercedes-Benz Vans ha aumentato la sua presenza dell'8 per cento,

a cui si aggiunge il 15 per cento di aumento in Brasile, altro mercato strategico. In Argentina si è arrivati al +28 per cento mentre in Europa l'incremento è inferiore ma sempre a due cifre (+17 per cento) e così in Sud Africa (+13 per cento). Positivo anche l'andamento in Turchia e Russia con un aumento del 6 per cento.

Assai soddisfacenti le performance in Australia, dove i van della Stella aumentano la loro presenza sul mercato del 34 per cento. Al-

trettanti positivi i risultati in Italia, dove nel primo trimestre del 2015, gli ordini di Sprinter sono aumentati del 50 per cento, quelli di Vito del 92 per cento e quelli di Classe V addirittura del 97 per cento. Il tutto in un mercato van cresciuto del 5,2 per cento nel suo complesso e del 15,4 per cento nel comparto Mid+Large. La soddisfazione dei clienti ha portato Mercedes-Benz a conquistare nel 2014 la leadership delle valutazioni nella vendita e nel post-vendita.

La Stella brilla anche per quanto riguarda i servizi: il 22 per cento dei clienti ha optato per il nuovo Accordo Assistenza - contratto di assistenza su misura che garantisce costi fissi e certi per l'intera vita del veicolo - e il 41 per cento per MB Financial.

La gamma van di Stoccarda è stata completamente rinnovata: nel 2012 è arrivato il cityvan Citan, seguito nel 2013 dal nuovo Sprinter e nel 2014 dai nuovi Vito e Classe V.



AL CENTRO DELLA SCENA DUE NUOVE VERSIONI DEDICATE A SPRINTER: LE VERSIONI EXECUTIVE E PRO SONO DISPONIBILI SU FURGONI E TELAI E COMPLETANO L'OFFERTA MERCEDES-BENZ NEL SEGMENTO LARGE VAN GARANTENDO UN IMPORTANTE VANTAGGIO CLIENTE CHE PUÒ SUPERARE I 1.800 EURO. SI AMPLIA COSÌ LA GAMMA DEL BESTSELLER DEI VEICOLI COMMERCIALI DELLA STELLA.

MERCEDES-BENZ VANS

Sprinter raddoppia

URBANO LANZA
VERONA

La Truck Square che Mercedes-Benz Italia ha allestito al Transpotec 2015 ha offerto ai visitatori del Salone veronese anche la possibilità di entrare nell'universo dei van della Stella. Al centro della scena l'anteprima di due nuove versioni dedicate a Sprinter e realizzate su misura per le esigenze dei clienti italiani: le versioni Executive e Pro sono disponibili su furgoni e telai e completano l'offerta Mercedes-Benz nel segmento Large Van garantendo un importante vantaggio cliente che può superare i 1.800 euro. Si amplia così la gamma del bestseller dei veicoli commerciali della Stella, l'ammiraglia della famiglia van, leader indiscusso della sua categoria. In esposizione accanto allo Sprinter Furgone 313 CDI 37/35 c'era un Vito 116 CDI Furgone Long e durante il lungo week-end del Transpotec è stato inoltre possibile salire a bordo di Sprinter Furgone 313 CDI 37/35, Vito 116 CDI Furgone Long e 119 BlueTec Tourer Select nonché Citan Furgone per test drive nell'area esterna alla fiera.

Da sempre ambasciatore dei valori Mercedes-Benz, Sprinter assomma ben 2,8 milioni di veicoli venduti. Oggi l'offerta viene rafforzata con due nuovi livelli di personalizzazione, che vanno incontro nella maniera più completa alle diverse necessità dei



Sopra due immagini del nuovo Sprinter, a destra il Vito esposto al Tanspotec 2015.

professionisti italiani.

La versione Executive rappresenta la nuova porta d'ingresso al mondo Sprinter e sarà disponibile sull'intera gamma furgoni e telai: da 3,190 a 5 tonnellate, da 95 a 190 cv, con passo da 3.250 a 4.325 mm con sbalzo lungo. Questo nuovo allestimento, come il precedente, mantiene i più alti standard di qualità e affidabilità. Inoltre, con il Crosswind Assist di serie lo Sprinter rimane il punto di riferimento di tutta la categoria nel campo della sicurezza. Sprinter Executive è proposto con prezzi a partire da 23.060 euro Iva esclusa per i furgoni e 20.570 euro per i telai.

Sicurezza, comfort, infortuno e protezione del vano di carico sono i punti di forza della nuova versione

Pro, vera e propria ammiraglia con i volumi, la versatilità e i muscoli di un Large Van. Fanno parte della sua ricca dotazione di serie fari fendinebbia alogeni, volante multifunzione, sedile conducente comfort, bracciolo lato conducente, volante regolabile in altezza e inclinazione e la radio Audio 10 con Bluetooth.

Il rivestimento in fibra rigida del vano di carico, il pannello di carico in legno e il pacchetto sospensioni con barre stabilizzatrici anteriori e posteriori rinforzate completano l'allestimento di questa nuova versione che si distingue per l'elevato vantaggio cliente a fronte di una completa dotazione di serie. Rispetto alla precedente versione, a parità di equipaggia-

menti, si arriva infatti a risparmiare fino a 1.600 euro. Pro è disponibile a partire da 24.660 euro Iva esclusa per i furgoni e 21.570 euro per i telai.

Crosswind Assist è una caratteristica di rilievo della proposta della nuova gamma Sprinter. Il sistema di assistenza in presenza di forte vento laterale ha rappresentato al suo debutto su Sprinter una vera e propria anteprima mondiale per il settore veicoli commerciali. Il sistema compensa pressoché integralmente le sollecitazioni delle raffiche di vento sul veicolo entro i limiti consentiti dalle leggi fisiche; il controsterzo necessario per contrastare le raffiche improvvise è nettamente inferiore, con notevoli benefici per il guidatore. Il sistema

di assistenza in presenza di vento laterale si avvale dell'Electronic Stability Program ESP di serie e si attiva oltre la velocità di 80 km/h. Tramite i sensori per il tasso di imbarcata e l'accelerazione trasversale dell'ESP, il Crosswind Assist riconosce le sollecitazioni esercitate sul veicolo dal vento laterale o dalle raffiche di vento. Il sistema frena dunque in modo mirato le singole ruote sul lato esposto al vento, con un effetto sterzante che si contrappone alla pericolosa tendenza allo sbandamento del veicolo dovuta a un'imbarcata o a un movimento rotatorio.

Crosswind Assist aiuta il guidatore a mantenere la rotta anche sotto l'azione di forte vento laterale improvviso, ad esempio su un ponte o durante il sorpasso di un autocarro, riducendo sensibilmente l'effetto del vento. I sensori dell'ESP riconoscono infatti sia il vento laterale costante che

Altro must dell'attuale offerta Mercedes-Benz Vans ha a che fare con il Vito, che viene proposto anche nella configurazione 4x4 per offrire ancora più trazione ai professionisti del trasporto. Vito dunque è l'unico mid-size van disponibile con trazione anteriore, posteriore e integrale permanente.

Tra i principali punti di forza di Vito 4x4 le dimensioni compatte, l'elevata dinamica di marcia e la maneggevolezza. La tecnologia a trazione integrale del Vito 4x4 si basa sul Vito a trazione posteriore con cambio automatico con convertitore di coppia e sistema di ripartizione elettronica della forza frenante (EBV), una soluzione analoga a quella utilizzata sulle vetture della Stella. Nel ripartitore la coppia viene trasferita agli assi attraverso un differenziale centrale nel rapporto 45:55. La distribuzione della forza motrice è affidata al sistema



le raffiche improvvise, nelle rispettive entità, registrandone anche l'angolazione. Sulla reazione del sistema di assistenza in presenza di vento laterale influiscono anche la velocità del veicolo, le condizioni di carico, la disposizione del carico e il comportamento di sterzata del guidatore. Se il guidatore controsterza manualmente, il sistema cede automaticamente il passo.

di trazione elettronico 4ETS che funziona in abbinamento ai sistemi di regolazione della dinamica di marcia ESP e ASR. Se una o più ruote perdono aderenza, il 4ETS le frena in modo mirato e, nel giro di pochi millesimi di secondo, trasferisce la forza motrice a quelle che mantengono una buona trazione. Il 4ETS raggiunge l'efficacia di tre bloccaggi del differenziale.



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.



Seguici su Facebook

www.mercedes-benz.it/van



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

CITROËN VEICOLI COMMERCIALI

Nuova avventura per Berlingo

COMPLETATA LA GAMMA, A GIUGNO ARRIVA NEI CONCESSIONARI LA NUOVA GENERAZIONE DI UN VEICOLO CHE DA QUASI VENT'ANNI RAPPRESENTA UN RIFERIMENTO PER I PROFESSIONISTI ALLA RICERCA DI UN MEZZO COMODO E AL PASSO CON I TEMPI. PER RENDERE PIÙ FACILE LA GUIDA SONO DISPONIBILI DI SERIE DIVERSI EQUIPAGGIAMENTI, CHE ANDRANNO ULTERIORMENTE AD ARRICCHIRSI NEL CORSO DELL'ANNO CON NUOVE DOTAZIONI TECNOLOGICHE.



VALENTINA MASSA
MILANO

Citroën Berlingo rappresenta sin dal suo debutto, nel 1996, una risposta moderna e pratica alle aspettative dei professionisti del trasporto. Nel 2015, a quasi vent'anni dalla prima generazione, Berlingo si rinnova, con nuovi contenuti in linea con le aspettative dei professionisti di oggi senza rinunciare agli elementi di modularità, volume, comfort ed equipaggiamenti che ne hanno decretato il successo. Citroën Berlingo - in versione Multispace e nella versione Van specificamente dedicata agli utilizzatori professionali - è disponibile presso tutti in concessionari della rete Citroën dal mese di giugno 2015 e già ordinabile: un'offerta completa di silhouette, motorizzazioni ed equipaggiamenti

adatti a ogni utilizzo. Grazie a un nuovo restyling Nuovo Berlingo è ancora più moderno e concilia design e funzionalità, comfort e robustezza, tecnologia e semplicità. Il design è particolarmente espressivo grazie al nuovo frontale composto da un nuovo parafrangente, con luci diurne a LED riposizionate e una nuova griglia per la calandra. Due nuove tinte esterne, Grigio Acier e Grigio Moka, completano la gamma e contribuiscono a rafforzare il carattere del veicolo. Citroën Berlingo è facile da vivere, benessere frutto della competenza di Citroën, che riprende tutti i fondamentali del comfort di Berlingo: la Cabina Estenso con tre posti anteriori modulari e plus che trovano posto in un ambiente rivisitato, con nuovi rivestimenti interni, tessuti Quad e Liberia.

Ma Citroën Berlingo è anche intelligente: tecnologie intelligenti e pratiche, come il nuovo Touch Pad 7", che consente di avere a portata di mano tutte le funzioni multimediali e la navigazione, oltre che la possibilità di duplicare il proprio smartphone con la funzione Mirror Screen, per restare sempre connessi. Intelligenza tecnologica grazie anche alle motorizzazioni efficienti di ultima generazione, l'introduzione della tecnologia BlueHDi, e, secondo i motori, anche di un cambio manuale a 6 rapporti, a beneficio del comfort di guida e della riduzione di consumi ed emissioni. Nuovo Citroën Berlingo abbinato alla motorizzazione BlueHDi 100 S&S registra consumi nell'ordine di 4,1l/100 km ed emissioni di CO2 di 109 g, che scendono a 106 g con

motore BlueHDi 100 S&S ETG6. Il comfort di guida su qualunque fondo è garantito dalle sospensioni anteriori tipo pseudo-McPherson ereditati da C4 Picasso, ampiamente collaudati, che permettono a Nuovo Berlingo un contestuale eccellente controllo della traiettoria. Grande comfort acustico a bordo, dove calma e tranquillità regnano sovrane: il design dei componenti esterni e la maestria del loro assemblaggio permettono a Nuovo Berlingo di ottimizzare l'aerodinamica e ridurre i rumori (il motore è coperto da materiale insonorizzante, il pianale è rivestito di materiale antipietrisco, mentre l'abitacolo è isolato grazie all'uso di materiali fonoassorbenti). Per rendere più facile la guida, su Berlingo sono di-

sponibili di serie diversi equipaggiamenti: assistenza posteriore al parcheggio, limitatore e regolatore di velocità, accensione automatica dei fari (inclusi nel pack visibilità), funzione Hill Assist o Grip Control, sistema antislittamento perfezionato che ottimizza la motricità delle ruote anteriori in funzione del tipo di fondo. Nel corso dell'anno Berlingo si doterà di nuove tecnologie, tra le quali svetta l'Active City Brake, disponibile da novembre 2015, sistema di frenata automatica che permette di evitare i tamponamenti a bassa velocità. Un captatore laser a corto raggio, situato nella parte alta del parabrezza, rileva gli ostacoli, come un veicolo fermo o che procede nello stesso senso di marcia. Fino a 30 km/h identifica l'eventuale rischio e co-

munica direttamente con il calcolatore di frenata, senza che il conducente debba premere il pedale del freno. Questo permette di evitare la collisione o limitarne le conseguenze, riducendo la velocità dell'impatto. La frenata automatica può portare, se necessario, all'arresto completo del veicolo. In questo caso il veicolo viene tenuto temporaneamente fermo, per circa 1,5 secondi, per permettere al conducente di riprendere il controllo premendo il pedale del freno. Prima di attivare la frenata automatica e se il sistema identifica una situazione di rischio, riempie il sistema idraulico del freno, avvicinando le piastre e migliorando la reattività: si tratta della funzione Prefill, azione totalmente impercettibile per chi guida.

CITROËN PARTNER DELLA SQUADRA DI CICLISMO TINKOFF-SAXO

IVAN BASSO TESTIMONIAL DEI VEICOLI COMMERCIALI CON IL DOUBLE CHEVRON

Scendono in campo i campioni Ivan Basso e Peter Sagan, il direttore sportivo Bruno Cenghialta e l'intera squadra che si appresta a correre la Milano-Sanremo. Siamo nella succursale di Citroën Italia, in via Gattamelata a Milano. È il giorno dell'annuncio ufficiale: Citroën e Tinkoff-Saxo hanno siglato un accordo di collaborazione di due anni che vede sei affiliate europee della Casa francese fornire 24 veicoli: accanto a una flotta di C5 Tourer, due Jumper e due Jumpy, che il team utilizzerà nelle gare in Europa. Alla base della partnership tra Citroën e Tinkoff-Saxo, i valori condivisi di ottimismo, audacia e standard elevati. Con una fama internazionale ai massimi livelli del ciclismo professionale, Tinkoff-Saxo schiera atleti di prim'ordine come lo spagnolo Alberto Contador, lo slovacco Peter Sagan, il polacco Rafal Majka e l'italiano Ivan Basso, con i quali Citroën collaborerà nei rispettivi paesi. Citroën si schiera a fianco di una delle squadre più titolate del ciclismo mondiale, attraverso la fornitura di C5 Tourer come ammiraglie in gara, Jumpy per spostamenti e trasferimenti e Jumper per trasporto di bici e pezzi di ricambi. Una partnership che va oltre il supporto tecnico sulle strade di Europa: in parallelo all'attività di "Official Automotive Sup-

plier" di Tinkoff-Saxo, Citroën Italia ha scelto Ivan Basso come testimonial per la promozione dei modelli Citroën. Il campione italiano, vincitore di due edizioni del Giro d'Italia, è il protagonista della campagna pubblicitaria dedicata ai veicoli commerciali Citroën. "Forza, costanza e performance del campione sono a sostegno dell'affidabilità e delle prestazioni che connotano la gamma dei veicoli commerciali Citroën. "Siamo felici - commenta Stefano Feltrin, CEO di Tinkoff-Saxo - di annoverare Citroën tra i partner e i fornitori di prestigio di Tinkoff-Saxo. Volevamo veicoli in grado di soddisfare i nostri altissimi standard perché non sono solo mezzi di trasporto. Devono fornire l'ambiente perfetto in cui direttori sportivi, meccanici e staff possano lavorare in modo efficace e ottimale, considerando l'altissima tensione delle gare ciclistiche professionali ai massimi livelli. Devono anche poter trasportare in totale sicurezza le attrezzature, i ricambi e le biciclette high-tech che servono in un giorno di gara". "La partnership tra Citroën e Tinkoff-Saxo - dichiara Angelo Simone, Direttore del Marchio Citroën - è una grande opportunità. Una squadra di prestigio che siamo felici di affiancare su tutte le strade di Europa. Saremo i primi tifosi dei campioni della Tinkoff-Saxo e

sono sicuro che le nostre ammiraglie e veicoli commerciali sapranno dare il loro contributo per supportare il Team su ogni gara. Il ciclismo è uno sport popolare, molto seguito in televisione e Tinkoff è una delle migliori squadre al mondo... Per Citroën non è una semplice partnership ma anche un modo di essere vicino alle persone".





PER CHI
HA GRANDI
CAPACITÀ
NESSUN
TRAGUARDO
È LONTANO.



**CITROËN NEMO
DA 159€**

**CITROËN BERLINGO
DA 159€**

**CITROËN JUMPY
DA 259€**

**CITROËN JUMPER
DA 259€**

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

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

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



CRÉATIVE TECHNOLOGIE



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

INTERVISTA A LUCA BEDIN, DIRETTORE VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

SETTEMBRE DI FUOCO PER L'ARRIVO DEI NUOVI TRANSPORTER E CADDY

Debutto in grande stile del Transporter della settima generazione in quel di Amsterdam, dove tra l'altro siamo insieme con Luca Bedin, direttore di Volkswagen Veicoli Commerciali e con il quale ci fermiamo a puntualizzare questo importante evento del Gruppo Volkswagen. Perché a Amsterdam la presentazione della nuova gamma T? "Si è voluto rendere omaggio - afferma Luca Bedin - al fatto che la nascita del Transporter è avvenuta 65 anni fa proprio ad Amsterdam per opera di un personaggio di nome Ben Pon, che all'epoca era importatore del Volkswagen Maggolino nella città dei tulipani. Fu lui non solo a suggerire ai vertici di Wolfsburg la realizzazione di un veicolo leggero per il lavoro, ma si divertì anche a disegnare il veicolo che poi sulla base di quel disegno i progettisti Vol-



kwagen realizzarono in maniera definitiva". Prima ancora di svelare il nuovo T, i 500 giornalisti convenuti da 30 Paesi hanno potuto ammirare in una bella esposizione numerosi modelli che a partire dal 1950 hanno fatto la storia del Transporter. "In questi 65 anni - aggiunge - sono stati venduti nel mondo ben 12 milioni di Transporter dei quali 2 milioni con l'ultima generazione. La nuova gamma T ha tutte le migliori credenziali per poter pro-

seguire nei prossimi anni sulla strada del successo. La sua produzione avviene nell'impianto di Hannover e nella sola versione autotelaio a Pozdan".

La commercializzazione in Italia della nuova gamma T avrà inizio in settembre ma già in maggio saranno comunicati i prezzi e sarà possibile prenotare l'acquisto. Ma quale è la tradizione del Transporter nel nostro Paese? "Possiamo dire che ne circolano almeno 40mila unità e che molti sono veri e propri pezzi da collezione. L'attesa per il nuovo modello è molto forte e lo verificiamo continuamente sulle migliaia di visite sulla nostra pagina di Internet. La sua disponibilità abbraccerà molte versioni per qualsiasi tipo di utilizzo, equipaggiate tutte con motori diesel e benzina Euro 6 e con ricche dotazioni sia per l'assi-

stenza alla guida, sia per la sicurezza attiva e passiva, sia per i collegamenti con il mondo esterno".

Indubbiamente il debutto del Transporter, che segue quello del nuovo Caddy, avviene in un clima di maggiore fiducia, visto che il mercato dei veicoli commerciali registra una costante ascesa, confermata anche nel primo trimestre dell'anno. "È certo un fatto positivo. Oggi con i nuovi Caddy e Transporter disponiamo di veicoli di assoluta modernità sotto ogni punto di vista. Già nel 2016 potremo allineare sul mercato anche i nuovi Crafter e Amarok, per cui potremo combattere sul mercato con delle armi di assoluta avanguardia sotto ogni punto di vista, estetico, tecnologico, prestazionale e non per ultimo sotto il profilo di consumi ed emissioni quanto mai contenuti"



VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

Transporter al sesto sigillo

L'EVOLUZIONE DEL POPOLARE VEICOLO COMMERCIALE FIRMATO VOLKSWAGEN È PUNTUALE COME UN OROLOGIO E COME AVVIENE ORMAI DA 65 ANNI. IN AUTUNNO DEBUTTA LA SESTA GENERAZIONE, PROGETTATA E REALIZZATA PER OFFRIRE LE MIGLIORI RISPOSTE A CHI UTILIZZA QUESTO TIPO DI VEICOLO PER LAVORO. ECCO LE NOVITÀ CHE DISTINGUONO LA NUOVA GAMMA T.

PAOLO ALTIERI
AMSTERDAM

Nel panorama dei veicoli commerciali il Transporter firmato Volkswagen è uno dei protagonisti assoluti per storia, tradizione, successi conseguiti su tutti i mercati grazie ad una costante e intelligente evoluzione che dura ormai da ben 65 anni. Ora siamo alla sesta generazione e come sempre anche la nuova gamma T viene proposta in tre categorie di base: veicolo commerciale (versione Furgone, Camioncino cabina singola e doppia, autotelaio cabina singola e doppia e Kombi), monovolume studiati per l'impiego professionale e privato (Multivan e Caravelle) e specialisti del tempo libero (California). Grazie ai due passi di lunghezza diversa e alle tre altezze del tetto differenti, l'elevata versatilità e funzionalità della gamma risulta ancora maggiore, tanto che, insieme alla varietà delle combinazioni di propulsori disponibili, è possibile ottenere fino a 500 varianti. La nuova generazione si riconosce soprattutto per il frontale completamente rivisitato. Il suo design combina l'aspetto imponente con l'eleganza di linee nette, disegnate in modo

consapevole e ben definite, che conferiscono alla gamma un carattere moderno ma senza tempo - e quindi sempre attuale. Grazie alla grembiatura anteriore abbassata, che si solleva quasi verticalmente sopra la carreggiata, la nuova generazione appare più affascinante, esclusiva e dinamica che mai. Uno stile originale che caratterizza anche il posteriore, la cui nervatura orizzontale sottolinea con enfasi la larghezza del veicolo, ulteriormente messa in evidenza dall'ampio lunotto e dall'alloggiamento della targa abbassata e nettamente incorniciato nella sua geometria, insieme all'illuminazione della targa a LED. Non passano inosservati gli specchietti retrovisori esterni disposti più in basso e gli indicatori di direzione posizionati in modo dinamico nella nervatura. Ad impreziosire la vista laterale è inoltre prevista una serie di cerchi di nuova concezione.

Come sempre, le caratteristiche ergonomiche e i numerosi vani portaoggetti rendono la nuova plancia della gamma T particolarmente adatta all'utilizzo quotidiano. A seconda del modello, il sedile del guidatore e quello del passeggero anteriore sono regolabili elettricamente. Molte

delle numerose possibilità di regolazione sono attivabili semplicemente azionando un interruttore oppure con l'apposita leva. Il vantaggio? La possibilità di memorizzazione della regolazione del sedile del guidatore. I sedili regolabili elettricamente sono inoltre dotati di serie di riscaldamento. A richiesta è disponibile anche un parabrezza riscaldabile in grado di eliminare in pochi istanti brina e ghiaccio impedendo il congelamento delle spazzole tergicristallo.

Scomparti e vani portaoggetti sono studiati in funzione del modello. A fare la differenza è fondamentalmente il numero di sedili possibili nella cabina. Di conseguenza la plancia viene realizzata con due disposizioni diverse. Gli scomparti e i vani portaoggetti sono previsti talvolta con chiusura oppure aperti, per questo motivo a spiccare è soprattutto la consolle centrale dal design originale, molto stretta nella versione per trasporto merci, più larga nelle versioni adibite al trasporto persone. In questo caso trovano spazio altri due portabevande "integrati", uno scomparto con presa multimediale inclusa interfaccia per telefono cellulare "Comfort" (a ri-

chiesta) e un portabottiglie estraibile che, come il relativo cassetto portaoggetti, può essere refrigerato tramite il climatizzatore.

E veniamo ai propulsori. Sono disponibili sei motori: quattro nuovi TDI e due TSI, abbinati, in funzione della potenza, a un cambio manuale a 5 o 6 rapporti oppure a un cambio DSG a 7 rapporti. Inoltre, indipendentemente dal tipo di cambio, molte varianti sono disponibili con trazione integrale 4MOTION. Tutti i nuovi motori garantiscono inoltre la massima economia d'esercizio, consentono di risparmiare circa un litro di carburante rispetto alla generazione precedente e sono dotati, di serie, di sistema start/stop.

Sulla gamma T, per i mercati prossimi all'applicazione della norma Euro 6, fa il suo debutto una generazione di motori TDI di nuova concezione, denominata internamente con la sigla EA288. Si tratta di un propulsore appositamente progettato per le esigenze del "duro" lavoro dei veicoli commerciali. Nel realizzarlo, pertanto, è stata data la massima importanza a criteri quali resistenza e robustezza. I motori TDI (1.968 cc), montati trasversalmente e

con inclinazione di otto gradi verso la parte anteriore, sono disponibili nelle versioni 84, 102, 150 e 204 cv. Per quanto riguarda i motori benzina è possibile scegliere anche un quattro cilindri da 2 litri, con potenza di 150 o 204 cv. Le coppie massime, rispettivamente di 280 e 350 Nm, sono disponibili già a partire da 1.500 giri. Analogamente ai motori TDI, anche la variante TSI è equipaggiata con sistema start/stop.

L'assetto del Transporter riesce da sempre ad entusiasmare la clientela. La regolazione adattiva dell'assetto DCC consente di modificare le caratteristiche dinamiche e l'esperienza di guida del veicolo in modo ancora più personalizzato. Grazie a questo sistema è possibile adattare l'assetto secondo tre modalità di marcia: comfort, normale e sportiva. Selezionandole, la taratura dell'assetto, regolabile elettricamente, viene adattata al singolo stile di guida mediante la modalità preimpostata. Con il suo carattere "predittivo" il sistema DCC consente così un ulteriore miglioramento delle già esemplari caratteristiche di marcia.

Il vano di carico del furgone è accessibile sia dalla parte posteriore, sia dal lato destro

del veicolo. La superficie di carico misura 4,3 m². La versione Furgone con tetto normale presenta, di serie, il portellone posteriore. A richiesta, per questo modello è anche possibile scegliere due porte posteriori simmetriche a battente. L'angolo di apertura delle due porte a battente posteriori è pari a 90° e 180° o 270°, rispettivamente con e senza fermaporta in posizione. La porta scorrevole di serie sul lato destro del veicolo consente di accedere comodamente anche agli oggetti riposti più in profondità nel vano di carico. E se ancora non dovesse bastare, il nuovo Transporter è disponibile anche nella versione con doppio pianale e con una seconda porta scorrevole sul lato sinistro. A scelta, tra abitacolo e vano di carico sono disponibili paratie divisorie con o senza finestrino, a piena o mezza altezza. Il vano di carico convince, nella versione di accesso, con una superficie di carico di 4,3 mq e un volume di 5,8 mc che aumenta, con un tetto medio più alto di 27,6 cm, fino a raggiungere i 6,7 mc. La versione Furgone è inoltre disponibile a richiesta con un passo più lungo di 40 cm, che porta la lunghezza del veicolo a 5,29 m e la superficie di carico a 5 mq. Ciò corrisponde a un volume di carico di 6,7 mc nella versione con tetto normale e 7,8 mc nella versione con tetto medio. La versione con tetto alto è disponibile esclusivamente con passo lungo e assicura un volume di carico di 9,3 mc. Con un sovrapprezzo è inoltre possibile ordinare una porta scorrevole più alta, mentre le porte posteriori a battente arrivano, di serie, fino al tetto.

Il nuovo Transporter è equipaggiato con un'innovativa generazione di sistemi radio e di radionavigazione. Per garantire la sicurezza durante la marcia tutti gli apparecchi sono dotati di dispositivo vivavoce Bluetooth. Con lo schermo da 6,33 pollici, Volkswagen Veicoli Commerciali introduce per la prima volta un display che funziona mediante sensori di prossimità: non appena il guidatore o il passeggero avvicina una mano al touchscreen, il sistema commuta automaticamente dalla modalità di visualizzazione a quella di comando. È inoltre disponibile a richiesta il sistema App Connect che consente di visualizzare e utilizzare app per smartphone selezionate mediante il display touchscreen.

Nel prossimo fascicolo vi racconteremo anche degli altri modelli Transporter, ovvero Kombi, Multivan e Caravelle.

TIPOLOGIE DI UTILIZZO ADATTE PER KANGOO, TRAFIC E MASTER

TRASPORTARE ALIMENTI O ANIMALI IN TUTTA SICUREZZA E PRATICITÀ

Il trasporto alimenti viene disciplinato dalla normativa ATP sulle sostanze considerate deperibili, dal latte e tutti i suoi derivati, alle carni ed ai prodotti ittici, alimenti congelati e surgelati. Renault con i suoi allestitori qualificati, offre le migliori soluzioni per tale tipologia di trasporto. Chi opera nel settore della ristorazione e del trasferimento di merci deperibili, come fornai, panettieri e pasticci, troverà in Renault Kangoo coibentato un mezzo pratico ed efficiente per trasportare piccole quantità di merci a temperature controllate in regime ATP o

anche nel semplice utilizzo della norma HACCP. Renault Trafic facilita il trasporto alimenti unendo capacità di carico, compattezza e comfort, senza rinunciare alla praticità di un furgone dalle dimensioni equilibrate. Renault Master garantisce generose volumetrie di carico ed un eccellente comfort in cabina, sia in ambito urbano che extraurbano. In particolare, il Master a trazione posteriore con ruote gemellate è adatto ad allestimenti più importanti, quali celle a piastre eutettiche, celle isoterme con gruppo frigorifero per il trasporto di merci a temperature

negative (surgelati e congelati).

Per chi si occupa di trasporto animali, Renault Master è sinonimo di sicurezza e praticità. Grazie alla versione Pianale cabinato, dotata di una bassa soglia di carico e libertà di sagoma, Renault Master permette la costruzione di vani carico importanti con basso impatto sugli ingombri esterni e sull'aerodinamica del veicolo. L'allestimento specifico garantisce così ottima portata utile, basso costo di esercizio e cubatura, ideale per il trasporto di animali.

RENAULT VEICOLI COMMERCIALI

Il Re dei gran volume furgonati

MATTEO GALIMBERTI
ROMA

Obiettivo: soddisfare tutte le esigenze dei professionisti, ivi comprese quelle più esigenti. Renault Master Gran volume, frutto della gamma di allestimenti e trasformazioni possibili con il nuovo Master della Losanga, è disponibile, a seconda delle esigenze, sia sulla trazione anteriore che posteriore. La versione a trazione anteriore risulta più adatta a professionisti che necessitano di volumetria di carico, di una soglia di carico bassa e che percorrono alti chilometraggi. Le versioni Gran volume a trazione posteriore rappresentano un'ottima soluzione per i professionisti che eseguono trasporti pesanti o frequentano percorsi montani. Le pareti in poliester, alluminio e playwood, il pavimento in legno antiscivolo e la doppia porta battente posteriore, fanno di Renault Master Gran volume il veicolo ideale per le attività di trasloco e tra-



sporto. Inoltre, il furgone Gran volume si adatta alla perfezione alle esigenze di spedizionieri, corrieri e servizio postale.

Nella gamma Master Maxximo offre un volume extra di

carico, pronto a soddisfare le necessità della clientela più esigente. Dotato di uno spazio interno pari a 22 mq, di un'elevata capacità di carico e di un'altezza totale inferiore rispetto agli altri mezzi della

stessa categoria grazie a una soglia di carico di soli 30 cm, garantisce un'ottima tenuta di strada e un ambiente confortevole e funzionale per il conducente.

Inoltre, la sua aerodinami-

cità permette di risparmiare fino a 2 litri di carburante ogni 100 km percorsi. Renault Master Maxximo è perfetto per il trasporto, per l'allestimento di auto-negozi, uffici mobili, cliniche mediche e showrooms. Officine Mobili: artigiani, società di impiantistica di vario genere, società di manutenzione o di intervento, possono contare sull'ampio volume di carico di Renault Master e sull'efficienza e agilità nel traffico cittadino di Renault Kangoo. Tutti i veicoli commerciali Renault garantiscono una base sicura e affidabile per realizzare officine mobili con una perfetta tenuta di strada in qualsiasi situazione.

Gli spazi interni di Renault Master - così come del fratello minore della famiglia Renault Trafic - si adattano particolarmente agli allestimenti con finalità di pronto soccorso o d'emergenza. Per il comfort e la sicurezza attiva e passiva di chi guida, Renault Master propone il meglio della tecnologia: spazio di frenata di 42m a 100 km/h, tra i più ridotti di tutto il mercato, paratia lamierata di serie, fari a visibilità laterale e ottime sospensioni. La potenza del veicolo è garantita dal motore

OFFICINE MOBILI,
PERCORSI MONTANI,
CARRO SOCCORSO O
SHOWROOM: LA
GAMMA DELLA
LOSANGA PROPONE
ALLESTIMENTI IN
GRADO DI GARANTIRE
UN VEICOLO ADATTO A
QUALSIASI SITUAZIONE.
MASTER A TRAZIONE
ANTERIORE O
POSTERIORE OFFRE UN
VOLUME DI CARICO PER
SODDISFARE OGNI
ESIGENZA
PROFESSIONALE, FINO
AL LIMITE ESTREMO
DELLA VERSIONE
MAXXIMO CON UNO
SPAZIO INTERNO DI 22
MQ E UNA SOGLIA DI
CARICO DI SOLI 30 CM:
NESSUNA MISSIONE È
IMPOSSIBILE.

150 cv che eroga fino a 350 Nm di coppia massima. Renault Master è un punto di riferimento tra le associazioni di volontariato, A.S.L., ospedali e cliniche.

Robusto ed efficace, Renault Master si presta perfettamente alla funzione di carro soccorso. Al fine di garantire una motricità ottimale in qualsiasi condizione di carico, la versione a trazione posteriore è dotata, di serie, di ESP auto-adattivo al carico. Il motore del Renault Master, che eroga una coppia massima fino a 350 Nm, è performante e allo stesso tempo efficiente nei consumi, tra i più bassi del segmento. La sicurezza, l'affidabilità e l'estrema facilità e velocità d'intervento fanno di Nuovo Renault Master un mezzo ideale come carro soccorso.



Renault Master Gran Volume con un carico di pacchi pronti per essere consegnati. In alto, un Master veicolo d'emergenza.

NESSUN PROBLEMA ANCHE PER I PASSEGGERI CON RIDOTTA MOBILITÀ

IL TRASPORTO DIFFICILE? PAROLA DA DIMENTICARE

Per garantire facilità di accesso, comfort e ottima visibilità, l'allestimento specifico per il trasporto disabili su Renault Kangoo prevede il ribassamento del pianale e l'utilizzo di sospensioni pneumatiche. Grazie alle differenti soluzioni, manuali o automatiche, ideate allo scopo di ottimizzare gli spazi interni, è possibile avere 4 posti più 1 per il disabile. Su Renault Master e Renault Trafic, è inoltre possibile trasportare anche più di un disabile in funzione al tipo di allestimento scelto. I veicoli Renault

allestiti per il trasporto disabili sono omologati a livello europeo e rispettano quindi le normative in materia di sicurezza degli occupanti. In quest'ottica vengono testati in particolare i sistemi di ancoraggio delle sedie a rotelle, con controlli analoghi a quelli applicati alle cinture di sicurezza di serie.

La gamma Renault propone il trasporto persone sia sul Trafic 9 posti che sulle seguenti versioni del Master: Combi 9 posti, Bus 17 posti e versione da allestimento. Con visibilità al top, er-

gonomia dei comandi, sedile e volante regolabili, Renault Master per trasporto persone e Bus garantiscono una grande comodità della posizione di guida. La perfetta tenuta di strada offre una piacevole esperienza di viaggio sia per il conducente che per i passeggeri. Inoltre, grazie alla collaborazione con allestitori qualificati, Master consente di trasportare fino a 34 persone (32 passeggeri, 1 autista e 1 accompagnatore) e può essere trasformato in Scuolabus, Bus urbano e Pullman. Grazie a quest'ampia gamma di soluzioni, Renault Master riesce a soddisfare appieno le esigenze di chi effettua trasporto navetta per Hotel, Aeroporti, Stazioni ferroviarie, Scuole e centri urbani.

PEUGEOT PARTNER

Pronti ad aggredire il mercato



SONO STATI DEFINITI GAMMA E PREZZI DELLA NUOVA GENERAZIONE PARTNER, ULTERIORE TAPPA DEL RINNOVAMENTO DELLA GAMMA DEI COMMERCIALI DEL LEONE INIZIATO LO SCORSO ANNO CON BOXER E CHIAMATO A RAFFORZARE LA LEADERSHIP DEL MODELLO PRECEDENTE CHE NEL 2014 È STATO IL COMMERCIALE ESTERO PIÙ VENDUTO IN ITALIA. PREZZI A PARTIRE DA 16MILA EURO PER PARTNER FURGONE E DA 17MILA EURO PER PARTNER TEPEE.

GUIDO PRINA
MILANO

Dopo la prima assoluta al Salone di Algeri e dopo l'anteprima nazionale all'ultimo Transpotec di Verona sono stati definiti gamma e prezzi del nuovo Peugeot Partner e Partner Tepee che verranno commercializzati a giugno. Nuovo Partner viene proposto in configurazione Furgone L1, Furgone Comfort L1 e Furgone Comfort L2 a partire da 16.088,60 euro chiavi in mano, in configurazione doppia cabina mobile da 21.151,60 euro e come pianale cabinato da 18.077,20 euro. La versione full electric Comfort viene proposta a 34.705,80 euro. Partner Tepee per il trasporto passeggeri viene proposto nei tre allestimenti Access, Active e Outdoor a partire da 17.100 euro. Due gli allestimenti per Partner Tepee Mix - Access e Active - con prezzi a partire da 18.700 euro. Nuovo Peugeot Partner, ulteriore tappa

del rinnovamento della gamma dei commerciali del Leone iniziato lo scorso anno con Boxer, è chiamato a rafforzare la leadership del modello precedente che nel 2014 è stato il commerciale estero più venduto in Italia, così come la versione Tepee lo è stata nel proprio segmento.

Nel 1996 Peugeot presenta il Partner e il mondo dei furgoni accoglie tra le sue fila un veicolo dall'inedita forma monospazio, interamente progettato per soddisfare le crescenti esigenze dei professionisti in termini di efficacia e di robustezza. La seconda generazione e poi la terza hanno successivamente arricchito la definizione del furgone francese, la cui abitabilità, comfort e modularità rimangono il punto di riferimento del segmento. Per quanto riguarda Partner Tepee, il 15,3 per cento delle vendite registrate in Europa nel 2014 testimoniano l'attrattiva che il multiplo spazio dedicato al trasporto passeggeri continua ad avere.

Per vincere le nuove sfide del mercato Partner punta principalmente su tre asset: design, modularità e tecnologia. Il design del frontale di Partner e Partner Tepee si inserisce nel rinnovamento di Peugeot iniziato nel 2014 sulle gamme dei veicoli commerciali, soprattutto con il nuovo Boxer. Inserita tra i proiettori con cornice ridisegnata, la nuova calandra ha linee più affusolate e incorpora al centro il logo del Leone. Assieme a un nuovo fascione paracolpi avvolgente conferisce ai due veicoli maggiore verticalità e robustezza percepita.

Partner adotta una vasta gamma di motorizzazioni Euro 6: complessivamente sono disponibili cinque unità benzina VTi e diesel BlueHDi che sviluppano potenze da 75 a 120 cavalli. Performanti ed efficienti, queste motorizzazioni registrano consumi ed emissioni di CO2 ridotti in media del 15 per cento rispetto ai propulsori che sostituiscono. Il 1.6 VTi eroga 98 cv

ed è abbinato a un cambio manuale a 5 marce mentre il 1.6 BlueHDi è declinato nelle seguenti versioni: 75 cv con cambio manuale a 5 marce, 100 cv e cambio manuale a 5 marce, 100 cv con sistema Start&Stop e cambio robotizzato a 6 marce e 120 cv con Start&Stop e cambio manuale a 6 marce. In gamma è presente anche la versione Partner Electric che eroga 67 cv e dispone di un'autonomia di 170 km. Tra i vantaggi della proposta a emissioni zero la garanzia di 8 anni o 100mila

a disposizione dei clienti Partner comprende di serie dispositivi come climatizzatore manuale, Wip Sound (radio CD), regolatore e limitatore di velocità, sedile passeggero due posti con Plan Facile, porta laterale destra scorrevole. Con il sedile Plan facile, Partner conserva le prerogative di modularità che lo contraddistinguono da sempre. Un equipaggiamento originale che permette a tre persone (due passeggeri + conducente) di accomodarsi comodamente nei posti ante-

smartphone compatibile, funzione che permette all'utente di trasferire il meglio delle sue applicazioni mobili sul grande touchscreen del veicolo. Il navigatore, sempre a richiesta, consente di visualizzare i limiti di velocità e le informazioni sul traffico con la cartografia d'Europa. Partner è disponibile in due lunghezze: L1 da 4,38 m e L2 da 4,63 m; in gamma anche una versione cabina profonda con sedile ripiegabile nella seconda fila e una versione telaio cabinato per le trasformazioni dei carrozzieri. Il volume utile raggiunge i 3,3 metri cubi nella configurazione L1 con lunghezza utile di 1,8 m e di 3,7 metri cubi nella L2 con lunghezza utile di 2,05 m. Con sedile Plan Facile la capacità di carico è di 3,7 mc nella L1 con lunghezza utile di 3 metri e di 4,1 mc nella L2 con lunghezza utile di 3,25 m. La larghezza utile è di 1,62 m, quella tra i passaruota di 1,23 m: ciò permette di caricare 2 Europallet nella versione corta L1. Le porte posteriori a battente asimmetriche con apertura a 180 gradi aumentano la facilità e praticità delle operazioni di carico e scarico. Il carico utile varia da 625 a 890 kg su L1 e arriva fino a 750 kg nella L2.



Il lunotto apribile di Partner Tepee facilita l'accesso al bagagliaio.

km per la catena di trazione elettrica e la batteria. Inoltre, fino a giugno 2016 l'offerta Partner manterrà a listino le "vecchie" motorizzazioni 1.6 HDi 75 e 90 Euro 5.

Oltre agli equipaggiamenti di sicurezza di serie come Abs, assistenza alla frenata d'emergenza, Esp con anti-pattinamento e Hill Assist, il nuovo Partner propone l'Active City Brake, ovvero la frenata automatica di emergenza in città in caso di rischio di collisione, che sarà disponibile in opzione dal prossimo novembre. Si tratta di un nuovo equipaggiamento che permette non solo di evitare un incidente o di ridurre l'impatto ma che presenta anche un interesse favorevole per le classi di rischio delle assicurazioni, dunque per il costo di utilizzo. Oltre ai sensori posteriori, Partner offre in dotazione la retrocamera che facilita le manovre. Il Grip Control, in opzione, è invece il sistema della motricità estesa che consente di avanzare su strade e percorsi a bassa aderenza. L'allestimento Comfort

rriori, di avere un pianale piatto, un volume utile aumentato di 400 litri e una lunghezza utile superiore di 1,20 metri grazie alla ripiegabilità del sedile passeggero laterale e alla possibilità di trasportare comunque due persone (passeggero + conducente), di trasportare carichi alti grazie alla seduta del sedile laterale che si ripiega anche verticalmente contro lo schienale, di avere a disposizione una funzione ufficio mobile con tavolino scrittoio integrato nello schienale ribaltabile del sedile centrale e un vano portaoggetti supplementare chiudibile con lucchetto. La seduta di guida in posizione alta offre una visibilità ottimale fa pendente con il volante regolabile in altezza e profondità e con la leva del cambio posizionata sulla plancia.

Di rilievo la dotazione per la connettività con il grande touchscreen a colori da 7" ben integrato, in opzione con allestimento Comfort, Bluetooth, porta Usb, presa jack, riconoscimento vocale e funzione MirrorScreen con

IL LEONE CORRE PER L'ENPA CON 35 FURGONI SPECIALI

IL MIGLIOR PARTNER DEGLI ANIMALI



Il Leone Peugeot corre in soccorso degli animali più sfortunati, quelli abbandonati a sé stessi o lasciati feriti ai bordi della strada. Una flotta di ben 35 Partner Furgone "speciali" sono entrati a far parte del parco veicoli dell'Enpa, l'Ente nazionale protezione animali.

Lo specialista Onnicar, che collabora con Peugeot nell'allestimento "tuttoinlega" dei suoi veicoli commerciali, ha provveduto ad adattare i Partner furgone al delicato compito che li attende, dotandoli di una leggera coi-

benzazione e di un opportuno evaporatore per migliorare la ventilazione nel vano. I 35 Partner sono il risultato dell'impegno civile di Pizzardi Editore che, ormai da diversi anni, tramite la vendita delle figurine Amici Cuciolotti sostiene l'Enpa realizzando iniziative in difesa degli animali, iniziative che hanno coinvolto milioni di bambini assieme alle loro famiglie. Uno dei 35 Partner è stato anche esposto al Transpotec di Verona sullo stand dell'Autoclima, azienda che ha realizzato l'impianto di evaporazione.

FACCIAMO SQUADRA CON TE.



VEICOLI COMMERCIALI PEUGEOT. FORTI. CAPACI. ROBUSTI.



PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL

PEUGEOT
SPONSOR
DELLA
NAZIONALE
ITALIANA
RUGBY



Peugeot ama Italia. Volete la prova? Allora venite a testare i Veicoli Commerciali Peugeot: una gamma ampia, robusta e personalizzabile. 6 modelli in più di 300 versioni, 4x4, elettrici, Micro-ibridi e-HDi e tante possibilità di allestimento. Ma soprattutto conveniente grazie alle offerte pensate su misura per voi. Per saperne di più, informatevi su peugeotprofessional.it o presso gli Showroom Peugeot. Siamo forti, per questo siamo Sponsor della Nazionale Rugby.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

DALLE USCITE SEGRETE TRA WILLIAM E KATE AL TRASPORTO DI ELEFANTI

IN MEZZO SECOLO USI E IMPRESE BIZZARRE DEL FORD TRANSIT

Nel 1985 un Ford Transit raggiunse i 270 km/h con una roulotte agganciata: in tema di velocità, di tutti i record probabilmente quello per veicoli con caravan al rimorchio è il più bizzarro. E che dire del "titolo onorifico" degli Anni Settanta? Secondo la polizia inglese, il furgone Ford era "il miglior veicolo per scappare dopo un colpo". Sono solamente due delle imprese bizzarre che nei suoi cinquant'anni di carriera sono state compiute da Ford Transit, scelto tra l'altro anche dalla coppia reale William e Kate per le uscite in incognito quando vivevano ad Anglesey. Ovviamente in pole position nella serie d'imprese del leader dei leggeri dell'Ovale Blu i trasporti ecce-

zionali, come quello dei due cuccioli di elefante portati allo zoo di Londra nel 1965, o come il modello di dinosauro lungo 15 metri consegnato in un parco di Edimburgo. Ci sono le imprese sportive, quelle del "V8 Drift Bus" per le gare di derapata allestito dal Transit Center Motorsport in Polonia, del Transit galleggiante iscritto alla Maldon Competition nell'Essex e del modello da "raid" che corse per oltre 12mila km nei deserti del Nord Africa. Non mancano nemmeno le imprese che vedono Transit protagonista del Guinness dei primati: Hughes Overland ne guidò uno da Londra fino in Australia in dieci settimane, Steve Matthews lo usò per superare in volo 15 auto, rimuovendo solo i finestrini e fissando il cofano con del nastro adesivo e 48 studenti del Barking College, nei pressi di Londra, ci si infilarono dentro entrando nel Guinness del 1965. Accanto ai reali inglesi non mancano altri personaggi famosi: dal pugile Henry Cooper che, grazie a un Transit, aprì una piccola rivendita di frutta e verdura al calciatore del Tottenham che ci si accomodava durante le trasferte, passando per le bande famose come Coldplay o Status Quo che lo usavano nei primi tour. Infine, Ford Transit è stato "luogo di nascita" del piccolo Alfie Kerr, che nell'ottobre 2013 è venuto al mondo al suo interno mentre i genitori Daniel e Jess erano diretti verso l'ospedale.

FORD CELEBRA I CINQUANT'ANNI

Transit: un veicolo, una leggenda

IL LEADER DEI LEGGERI DELL'OVALE BLU IL PROSSIMO 9 AGOSTO COMPIRÀ 50 ANNI, NEL CORSO DEI QUALI È STATO VENDUTO IN QUASI OTTO MILIONI DI ESEMPLARI. NEL TEMPO È STATO AFFIANCATO DAGLI ALTRI COMPONENTI DELLA FAMIGLIA, COMPOSTA OGGI ANCHE DA CUSTOM, CONNECT E COURIER. I TRANSIT VENDUTI FINORA, IN MEDIA UNO OGNI 180 SECONDI, PARCHEGGIATI IN FILA COPRIREBBERO LA DISTANZA DELL'INTERA CIRCONFERENZA TERRESTRE. E IL SUCCESSO NON SI FERMA: LA CASA STATUNITENSE NEL PRIMO TRIMESTRE DEL 2015 CONQUISTA LA LEADERSHIP NEL MERCATO EUROPEO DEL SEGMENTO.

LINO SINARI
ROMA

Rinnovata nel 2014, la nuova gamma Ford Transit offre oggi una famiglia di veicoli commerciali completa, caratterizzata da alta capacità di carico ed elevata efficienza nei consumi, oltre a innovative tecnologie intelligenti e un design accattivante. Ogni modello è stato appositamente concepito per assicurare la migliore funzionalità e flessibilità in relazione alle molteplici modalità d'impiego nonché bassi costi di gestione, per garantire il più rapido ritorno sull'investimento. Transit resta leader indiscusso della famiglia, composta oggi anche da Custom, Connect e Courier; è il furgone più grande della gamma e offre oggi sul mercato numerosissime opzioni disponibili per festeggiare un compleanno coi fiocchi. Ford Transit, leggendario veicolo commerciale dell'Ovale Blu, compirà infatti, la prossima estate, 50 anni, nel corso dei quali è stato venduto in quasi otto milioni di esemplari: dal 1965 tan-



tissime aziende hanno scelto Ford Transit per le sue doti di robustezza, funzionalità e affidabilità.

Il primo Transit è uscito dalle linee di produzione della fabbrica Ford di Langley, in Inghilterra, esattamente il 9 agosto 1965. I Transit venduti in 50 anni, in media uno ogni 180 secondi, parcheggiati in fila coprirebbero la distanza dell'intera circonferenza terrestre. E il successo non si ferma, anzi: complice il rinnovamento dell'intera gamma di veicoli commerciali e la ripre-

sa di molti mercati europei, nel primo trimestre del 2015 Ford ha conquistato la leadership nel mercato europeo dei veicoli commerciali, con volumi in crescita del 42 per cento rispetto al 2014. "I veicoli commerciali della famiglia Transit - ha dichiarato Barb Samardzich, Chief Operating Officer di Ford Europa - rivestono un importante ruolo nel lavoro e nella vita di milioni di clienti Ford in tutto il mondo. Dal settore costruzioni a quello delle consegne, senza dimenticare gli allesti-

menti speciali come le autoambulanze, i Transit rappresentano la soluzione ideale per chi ha bisogno di un mezzo di lavoro versatile e affidabile".

Lanciato nello stesso anno in cui il mondo cantava i Beatles sulle note di "Help!" e i Rolling Stones su quelle di "(I Can't Get No) Satisfaction", Transit ha avuto immediatamente un successo straordinario e ha accompagnato, in quegli anni, la modernizzazione e la crescita delle economie europee. Nel tempo, Transit si è evoluto aggiun-

gendo varianti e modelli speciali, come l'incredibile serie Supervan con motore Cosworth V8. La popolarità del Transit ne ha rapidamente alimentato la domanda in tutta Europa, e già nel 1976 la produzione aveva superato il milione, diventanti due nel 1985, tre nel 1994, quattro nel 2000, cinque nel 2005, sei nel 2010 e sette nel 2013. La produzione totale di Transit, includendo tutti i componenti della famiglia, è prossima a raggiungere gli otto milioni e supererà quest'anno quota nove milioni.

I Transit hanno introdotto nel mercato dei veicoli commerciali tecnologie innovative di sicurezza e assistenza alla guida derivate dal mondo delle auto, come il controllo adattivo della velocità di crociera (Adaptive Cruise Control) e il monitoraggio della segnaletica orizzontale e dell'attenzione del guidatore (Lane Keeping Alert e Driver Alert). In passato, Transit ha innovato il segmento con tecnologie come le porte laterali scorrevoli, i freni con ABS di serie, i fari alogeni e i motori

diesel a iniezione diretta. "La famiglia Transit - ha aggiunto Barb Samardzich - continua a innovare e a aiutare i professionisti a ridurre i propri costi operativi, a incrementare la sicurezza durante il lavoro e a incrementare la propria capacità di trasporto di merci e attrezzatura".

Il successo del Transit ne ha sancito l'estensione, oltre i confini europei, a una dimensione globale e al lancio del brand in 118 mercati. Oggi Ford produce mezzi della famiglia Transit a Nanchang, in Cina, in collaborazione con il partner strategico Jiangling Motors Corp, e a Kansas City, negli USA, dove nel 2014 ha sostituito la storica famiglia E-Series. "Ford Transit - ha aggiunto Barb Samardzich - ha alle spalle una tradizione straordinaria e ha di fronte un futuro ancora più luminoso. Siamo prossimi a festeggiare un'importante tappa, i 50 anni della vita del Transit, dalla quale guarderemo avanti per continuare a offrire ai professionisti la migliore soluzione di trasporto per l'operatività del loro lavoro".



Nel corso della sua lunga storia iniziata nel 1965 il Ford Transit è stato venduto nel mondo in quasi 8 milioni di esemplari, a conferma di un grande successo che continua ancora oggi.

MOBILITÀ

Intervista a Heinz-Jürgen Löw, Direttore Sales & Marketing MAN Truck & Bus AG

“La nostra storia passa da qui”

CIOÈ DA ANKARA, DOVE HA SEDE IL PIÙ GRANDE SITO PRODUTTIVO MONDIALE DI MAN BUS, UNA REALTÀ DI SUCCESSO CHE NEL 2016 TAGLIERÀ IL TRAGUARDO DEL MEZZO SECOLO DI ATTIVITÀ E CHE CONTINUA A ESSERE PARTE FONDAMENTALE DI UN'AMBIZIOSA STRATEGIA DI SVILUPPO CHE, AFFERMA IL MANAGER TEDESCO, “PUNTA A FARE DI MAN BUS UN LEADER INTERNAZIONALE CON QUOTE IN CRESCITA IN TUTTI I MERCATI CHIAVE”.

PAOLO ALTIERI
ANKARA

La presenza ad Ankara di Heinz-Jürgen Löw, Direttore Sales & Marketing di MAN Truck & Bus AG, di recente eletto “Personaggio dell'Anno 2015” da “Il Mondo dei Trasporti” nella giornata di presentazione della settima edizione dell'Annuario Trucks & Vans, dà rilievo all'aprossimarsi del traguardo del mezzo secolo di attività del più grande stabilimento mondiale di MAN Bus, oggi più che mai al centro dei piani di espansione del costruttore tedesco e punto di riferimento indiscutibile del network produttivo del Leone. La storia di MAN in Turchia affonda del resto le sue radici in un lontano passato, che risale addirittura alla fine del Diciannovesimo secolo: nel 1874, infatti, MAN esportava nel paese euro-asiatico treni e auto da carico. MAN Türkiye A.S. fu il primo stabilimento produttivo di MAN al di fuori della Germania e avviò la sua attività nel 1966. Oggi, MAN Türkiye è il più grande sito produttivo di MAN Bus a livello globale. Nel 2015 ha festeggiato 49 anni di storia produttiva, costellata di successi che sono pietre miliari dell'industria automotive. Nella fabbrica di Akyurt, uno dei distretti della provincia di Ankara, MAN produce city bus, coach e intercity dei marchi MAN e Neoplan. Il sito si estende su un'area totale di 317mila metri quadrati.

“Il 2014 - esordisce Heinz-Jürgen Löw - è stato un anno complicato che ci ha visti impegnati nel mettere in atto tutte le iniziative possibili per migliorare il nostro business bus e per arrivare al break even point nel corso del 2015, anno nel quale contiamo di aumentare la nostra quota in tutti i mercati chiave. Per il 2015 quindi le nostre prospettive sono positive e il discorso vale anche per l'Italia, un mercato per noi importante e nel quale vogliamo aumentare in modo consistente la nostra presenza dando un contributo importante all'evoluzione del mercato autobus. Voglio a questo proposito rimarcare i positivi risultati ottenuti da MAN Bus in Italia, quindi complimentarmi con l'ottimo lavoro svolto dal team bus di MAN Truck & Bus Italia”.

Secondo Heinz-Jürgen Löw, “dire oggi qual è il miglior mercato in assoluto non è cosa semplice. È difficile fare comparazioni tra i mer-

cati e le loro specifiche caratteristiche. In Sudafrica, per esempio, da diversi anni siamo marchio leader e vantiamo una storia di successo, così come nell'Europa dell'Est e anche in Svezia o in Germania. Posso anche aggiungere che l'Italia ha tutte le potenzialità per giocare un ruolo importante. Quel che è certo è che nei nostri mercati di riferimento e in quelli con forti potenzialità di sviluppo abbiamo buone prospettive di crescita”.

Merito senza dubbio di una gamma bus e coach che non teme confronti per completezza, affidabilità ed efficienza. Il programma di prodotto dei marchi MAN e Neoplan comprende infatti autobus turistici, urbani e interurbani nonché autotelai. La famiglia di modelli MAN formata da veicoli turistici, urbani e interurbani è stata appositamente messa a punto per imprenditori che hanno a cuore l'ottimizzazione dell'attività economica e nel contempo puntano a garantire ai clienti finali un servizio impeccabile. Stesso discorso per gli esclusivi GT di alta gamma firmati Neoplan, che incontrano il favore degli operatori del settore che vogliono offrire un'esperienza di viaggio indimenticabile ai propri clienti vip. MAN scommette sul futuro dei trasporti e guarda avanti puntando alle soluzioni di trasporto che uniscano profittabilità e rispetto per l'ambiente. Lo sviluppo di veicoli ecologici e a ridotto consumo di risorse è da sempre uno degli obiettivi principali di MAN Truck & Bus.

“Sul futuro dell'autobus - aggiunge Heinz-Jürgen Löw - in particolare per ciò che attiene i veicoli utilizzati in ambito urbano, posso dire che MAN sta investendo molto nel perfezionamento delle tradizionali motorizzazioni diesel e nelle trazioni alternative come metano e ibrido, che già attualmente stanno dimostrando tutte le loro potenzialità. L'elettrico potrebbe essere il prossimo step ma per arrivarci occorre un grande sforzo di ricerca e sviluppo così come importanti investimenti nelle infrastrutture. MAN è comunque coinvolta nel progetto del bus totalmente elettrico, con la consapevolezza della sua complessità, tenuto conto delle molte variabili in gioco. Per MAN è anche importante la trazione ibrida, una direzione strategica da seguire. Nel 2010 l'azienda ha iniziato la produzione in serie di un autobus urbano



con sistema ibrido diesel-elettrico: il MAN Lion's City Hybrid. Grazie all'innovativa trazione ibrida, il Lion's City Hybrid consente un risparmio di carburante fino al 30 per cento. Questo modello è stato subito di grande successo e si è aggiudicato, per le sue caratteristiche di sostenibilità, il prestigioso premio Öko-Globe nel 2011 e il Green Bus Award nel 2012. Anche il gas naturale compresso (CNG) e il biogas - continua Löw - sono già oggi alternative disponibili. I motori adatti al CNG possono funzionare anche a biogas, quindi quasi a zero emissioni, come sul nuovo autobus snodato a metano Lion's City GL CNG, eletto “Bus of the Year 2015”. All'offerta consolidata di autobus urbani a metano si aggiungeranno nel 2016 anche automezzi con motore a CNG”.

In ogni caso, è ben chiara la mission della Casa bavarese: offrire sul mercato prodotti che puntano all'ot-

timizzazione della profittabilità e del Total Cost of Ownership dei clienti. Come ribadisce il Direttore Sales & Marketing di MAN Truck & Bus AG, “nel segmento citybus, per esempio, la gamma MAN è garanzia di efficienza e profittabilità. La riduzione dei consumi poggia su elementi concreti come possono essere le nostre moderne ed efficienti motorizzazioni. Non da meno, risulta importante anche l'equipaggiamento di sicurezza, fondamentale per rispondere con elevata qualità alla mission che questa tipologia di veicoli sono chiamati a svolgere. Qualità, efficienza, flessibilità e sicurezza sono caratteristiche che troviamo ben rappresentate all'interno della nuova gamma Lion's City. Abbiamo lavorato duramente sui prodotti per migliorarli e rispondere sempre meglio alle esigenze della clientela. Con MAN e Neoplan vogliamo rispondere al meglio alle esigenze degli utilizzatori finali.

Ovviamente non solo in termini di prodotto ma anche a livello del Service, fondato sulla prossimità al cliente e sul problem-solving efficiente”.

E più a monte, MAN pone l'efficienza al centro anche della sua attività produttiva. Efficienza ben testimoniata dall'impianto di Ankara. “Il primo aspetto connesso alla produzione è la qualità - spiega Heinz-Jürgen Löw - che si ottiene con la specializzazione degli operatori e di tutte le persone coinvolte nella produzione. Qui ad Ankara l'ambiente di lavoro è ottimale e c'è molta motivazione all'interno della fabbrica. Inoltre, il nostro processo produttivo è improntato alla massima efficienza e alla ricerca continua di miglioramento dei processi. L'obiettivo finale è sempre lo stesso: l'attenzione al cliente e alle sue esigenze. Un valore di fondamentale importanza per entrambi i brand di riferimento, MAN e Neoplan”.



La più recente novità MAN è il Lion's Intercity prodotto nell'impianto turco di Ankara.



IRIZAR

Monza Viaggi sceglie i6

DOPO SVARIATI CENTURY, UN MODERNISSIMO I6 12.35 EURO 6 È ENTRATO A FAR PARTE DELLA FLOTTA DELL'AZIENDA DI TRASPORTO DEL CAPOLUOGO BRIANZOLO, IMPEGNATA NEL SETTORE TURISTICO AL FIANCO DELLA COOPERATIVA PER MONZA 2000, NATA A FINE ANNI OTTANTA CON UNA MISSION PRECISA: OFFRIRE UN SERVIZIO ADEGUATO A TUTTE LE PERSONE, FAVORENDO IN PARTICOLARE L'ACCESSIBILITÀ AL TRASPORTO E ALLA MOBILITÀ DI PERSONE CON RIDOTTE CAPACITÀ MOTORIE.

FABIO BASILICO
MONZA

Dopo il Century arriva l'i6. Precisamente un 12.35 su base Scania KEB 410 Euro 6. Monza Viaggi continua ad affidarsi a Irizar per organizzare i suoi servizi di trasporto concretamente orientati alla massima soddisfazione della clientela: l'attenzione particolare che la società brianzola riserva alle persone con ridotte capacità motorie è nei fatti la prova dell'impegno che lo staff capitanato dal Presidente Matteo Colombo quotidianamente mette nello svolgere un servizio che si distingue per qualità, professionalità e sicurezza.

"Le origini della nostra attività - spiega Matteo Colombo - risalgono al 1988 quando nasce la Cooperativa Per Monza 2000 che allora intende colmare il gap dell'assenza di un servizio di trasporto disabili sul territorio. I soci fondatori sono un gruppo di

amici animati da spirito solidaristico. Dal primo pulmino l'attività si è evoluta e sviluppata negli anni. Fino a quando, nel 2004, viene costituita la Monza Viaggi Srl, che oggi affianca la Cooperativa Per Monza 2000, presieduta da Stefano Giuliani. Entrambe le realtà, che registrano un volume d'affari annuale di circa 2,5 milioni di euro, sono provviste di certificazione Iso 9001 per la qualità del servizio. Monza Viaggi risponde alle richieste di provvedere al trasporto turistico mantenendo un'attenzione particolare ai diversamente abili. Non è un caso che l'azienda sia stata tra le pioniere in Italia nell'acquisto di bus turistici dotati di pedana idonea al sollevamento della carrozzelle. In questo Irizar ci ha dato una mano: già nel 2001, con il Century, la Casa metteva a disposizione un pullman già equipaggiato con pedana per disabili e noi ne abbiamo subi-

to approfittato".

Dal 2001, dunque, viene avviata la proficua collaborazione con la filiale italiana del costruttore spagnolo. Un "sodalizio" che prosegue con reciproca soddisfazione ormai da tre lustri. Dice ancora Colombo: "Degli oltre 30 veicoli che attualmente costituiscono il nostro parco mezzi, tra quelli utilizzati dalla Cooperativa e quelli a disposizione di Monza Viaggi, 13 sono autobus, di cui 8 Irizar. Di questi 8, 3 hanno la pedana disabili. Sono tutti Century, a eccezione dell'ultimo acquisto, il nuovo membro della nostra squadra, un i6 12.35 su base Scania KEB 410 Euro 6. Il primo Century ci venne consegnato nel 2001. La nostra flotta comprende anche 3 Iveco Dominio 2001, un Mercedes-Benz Turismo 350 e un Volvo B12".

La disponibilità di autobus gran turismo di ultima generazione consente a Monza

Viaggi di proporre una gamma completa e diversificata di servizi: noleggio autobus e minibus per gite e viaggi culturali e ricreativi, viaggi religiosi, visite didattiche e guidate, attività sportive, viaggi internazionali; servizi aziendali; servizi navetta per aeroporti e stazioni; trasporti pubblici scolastici; trasporti specifici di persone con difficoltà motorie.

"La nostra mission - continua Matteo Colombo - è tenere il parco mezzi sempre aggiornato. Abbiamo sempre cercato di elevare la qualità complessiva dei nostri autobus e con l'arrivo dell'i6 pensiamo di aver raggiunto un nuovo traguardo. Il pullman è dotato di 55 posti, mentre con il Century eravamo arrivati a 53. Questo ci garantisce un ulteriore surplus di spazio e comfort per i nostri passeggeri. Il rapporto con Irizar non è solo basato sull'indubbia qualità del prodotto ma anche su rapporti diretti con Irizar

Italia che ci hanno consentito di costruire una solida relazione. Abbiamo dunque continuato su questa linea, potendo anche contare su un'assistenza post-vendita molto efficiente, basata sulla rete Scania in Italia ed Europa".

Gli autisti sono una ventina, impegnati sia in Monza Viaggi che nella Cooperativa Per Monza 2000, e il deposito dei veicoli, in attesa che sia pronta la nuova moderna location di Viale delle Industrie, alla periferia est di Monza, è al momento localizzato in Via Solferino, in zona Ospedale Vecchio, a ridosso del centro città. L'i6 è pronto per svolgere al meglio il suo lavoro, anche in relazione all'avvio dell'Expo di Milano.

"In occasione del grande evento proponiamo servizi di collegamento tra hotel ed Expo ma anche servizi turistici in generale - spiega il Presidente - il tutto in linea con quello che è il nostro obietti-

vo principale, offrire un servizio adeguato a tutte le persone favorendo l'accessibilità al trasporto e alla mobilità di persone con ridotte capacità motorie".

La consapevolezza di dover e poter fornire servizi di qualità a 360 gradi passa anche attraverso la ricerca di una mobilità sempre più green: "Monza Viaggi è impegnata in un costante miglioramento delle prestazioni ambientali mediante investimenti finalizzati allo sviluppo di una mobilità pulita e sostenibile - conferma Matteo Colombo - Monza Viaggi ha attivato una progressiva acquisizione di tecnologia a basso impatto ambientale finalizzata alla riduzione delle emissioni inquinanti dei veicoli a gasolio, del rumore e delle vibrazioni, allo sviluppo dell'impiego di carburanti alternativi e all'adeguamento continuo dei piani di manutenzione dei veicoli".

L'azienda monzese è anche molto attiva sul fronte della formazione del personale, finalizzata a una costante e sempre maggiore attenzione alla qualità del servizio offerto e alle esigenze dei clienti. "Tenuto conto del periodo difficile che tutta la collettività sta vivendo - aggiunge Colombo - siamo riusciti a mantenere i nostri livelli occupazionali. Vogliamo ancor di più sviluppare il trasporto turistico privato con mezzi moderni e all'avanguardia. La mobilità con autobus, che è sempre richiesta, ha oggi per protagonisti clienti che sono più esigenti e desiderano viaggiare su veicoli moderni, spaziosi e confortevoli, di qualità superiore".

Intanto, anche la Cooperativa Per Monza 2000 prosegue con determinazione a svolgere il suo lavoro. "La nostra caratteristica rimane il trasporto disabili, di anziani e di persone che hanno esigenze sanitarie, come per esempio i dializzati - dice il Presidente Stefano Giuliani - e per svolgere utilizziamo mezzi più piccoli. La flotta in questo caso è composta da 15 Mercedes-Benz Sprinter e 5 Iveco Daily. La Cooperativa lavora grazie agli appalti con gli enti pubblici del territorio brianzolo ma recentemente abbiamo anche ottenuto un appalto per organizzare un servizio di navetta per il trasporto di dipendenti e utenti di un'importante clinica monzese. Al trasporto sociale, che è per noi la mission fondamentale e il valore su cui abbiamo fondato tutta l'attività, si è poi aggiunto il servizio di utilità pubblica consistente nel collegamento con gli aeroporti milanesi di Linate e Malpensa e quello con lo scalo di Orio al Serio. C'era un'esigenza precisa da parte dell'utenza locale e ci siamo attivati per soddisfarla".

UNA GAMMA SINONIMO DI SICUREZZA, AFFIDABILITÀ, SERVIZIO E INNOVAZIONE

LA MISSION IRIZAR È LA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE

Irizar i6 è un modello polivalente di alto livello, ideale per servizi regolari e occasionali. Risalta su strada per le sue prestazioni, la sicurezza, il design, l'aerodinamica, la cura per i dettagli e naturalmente il confort. Piccoli e grandi dettagli rendono un viaggio a bordo di un i6 un'esperienza molto positiva sia per i passeggeri che per il conducente che ha a disposizione un posto guida più ampio ed ergonomico e tecnologie più avanzate per migliorare al massimo la visibilità, come il Led d'illuminazione anteriore e posteriore con luce

giorno e luce di curva. Tutti gli autobus e i pullman Irizar sono oggi più che mai sinonimo di sicurezza, affidabilità, servizio, innovazione e rendimento. Con in più caratteristiche di design e di stile complessivo improntati a criteri di assoluta modernità.

PB è un Irizar di lusso, pensato per viaggiare per chilometri e chilometri con il massimo del confort e in tutta sicurezza. L'ottimale visibilità esterna, una delle sue caratteristiche di rilievo, ne fa una vera e propria ammiraglia della categoria autobus progettati per coprire

grandi distanze.

Nuovo Century è un mezzo che non teme confronti, erede di un modello che ha contribuito all'affermazione di Irizar come marchio di riferimento del settore. Di fronte al nuovo modello, si può giustamente affermare che i tecnici baschi sono effettivamente riusciti a fare un buon lavoro.

Irizar i4, grande novità del 2007, continua a suscitare l'interesse degli operatori italiani. Espressamente disegnato per soddisfare le esigenze del turismo a medio-corto raggio e per

gli utilizzi in percorsi interurbani, i4 stupisce per economia di esercizio, praticità e confort. E senza dubbio sicurezza, un campo su cui i4 svolge un ruolo di assoluta rilevanza. L'autobus infatti garantisce tutta una serie di caratteristiche, tra cui la sicurezza nell'urto frontale e la massima resistenza della struttura in caso di ribaltamento.

Quando si parla di Irizar non si può non fare riferimento al telaio e alla meccanica Scania. La costante e proficua collaborazione viene riconosciuta e apprezzata da entrambi i partner, impegnati, in Italia come a livello internazionale, a fare del brand Irizar un punto di riferimento del mercato.

NEL SEGMENTO URBANO IL FUTURO È NELLA TRAZIONE ELETTRICA

IN ARRIVO IL BESTSELLER CITARO ANCHE CON MOTORIZZAZIONE A METANO

Mercedes-Benz Citaro è bestseller mondiale tra gli autobus urbani: sono quasi 45mila i Citaro che circolano nelle metropoli d'Europa e non solo. Ancora più ecologico e redditivo, grazie al motore diesel che risponde alla severa norma antinquinamento Euro 6, Citaro è in procinto di allargare la famiglia: al Congresso UITP quest'autobus urbano festeggerà il suo debutto mondiale nella versione con nuovo motore a metano, ancora più silenziosa degli attuali diesel, che tra l'altro vanta emissioni di CO2 ridotte di oltre il 20 per cento rispetto all'alimentazione a gasolio. Ma Daimler lancia uno sguardo anche al prossimo futuro: entro questo decennio entreranno nella produzione in serie Citaro E-CELL con trazione elettrica a batteria e Citaro F-CELL con pile a combustibile. Si prevede che per il 2030 il 70 per cento di tutti i nuovi Citaro venduti saranno dotati di trazione elettrica e circoleranno ad emissioni zero locali.

Mercedes-Benz Citaro E-CELL e F-CELL saranno basati

su una piattaforma elettrica strutturata in maniera modulare che permette di realizzare soluzioni di mobilità su misura per ogni città e perfino per ogni linea di autobus: la capacità delle batterie e la tecnica di ricarica saranno armonizzate in base alle singole esigenze.

Contemporaneamente, Daimler sta continuando a promuovere con energia lo sviluppo del motore diesel: nuove soluzioni per il risparmio di carburante, come ad esempio la tecnologia Compact Hybrid, dovrebbero essere in grado di ridurre i consumi e quindi anche le emissioni di CO2 di un ulteriore 10 per cento circa.

Ma Daimler non si ferma qui. "Come Casa costruttrice di bus - ha dichiarato Hartmut Schick, Responsabile di Daimler Buses - vogliamo dare forma alla mobilità del futuro; per questo Daimler offre anche servizi innovativi in questo campo. Altrettanto vale naturalmente per Daimler Buses con i suoi servizi dedicati alle linee di autobus veloci o il Depot

Management". Ne è la prova la piattaforma moovel, con cui Daimler si trasforma in fornitore di servizi per la mobilità. Con l'app moovel, una volta inserita la destinazione, si possono confrontare tutti i mezzi di trasporto disponibili, come mezzi pubblici, car sharing, bike sharing, taxi o car pooling, tenendo conto della durata del viaggio e dei costi.

Utile sia per gli abitanti che per i visitatori di una città o di una regione, moovel è un sistema tale che consente sempre di comunicare qual è il modo migliore per spostarsi da un punto A a un punto B. Ma moovel può fare ancora di più: con l'offerta di mobilità flessibile car2go, in qualsiasi momento nei grandi centri urbani è possibile noleggiare liberamente una smart e al termine del viaggio lasciarla ovunque si desidera, entro l'area coperta dal servizio. Il cliente individua la posizione delle vetture tramite smartphone o computer e paga soltanto per il periodo di noleggio, calcolato a minuti.

DAIMLER BUSES

La mobilità firmata dalla Stella

ALL'EVENTO MONDIALE DELLE AZIENDE DI TRASPORTO PUBBLICHE, CHE QUEST'ANNO SI SVOLGERÀ A MILANO DALL'8 AL 10 GIUGNO, IL COSTRUTTORE DI STOCCARDA SI PRESENTERÀ CON UN'OFFERTA COMPLETA DI SOLUZIONI PER LA MOBILITÀ. IN PRIMA FILA IL NUOVO MERCEDES-BENZ CAPACITY L: 21 METRI DI LUNGHEZZA, UNA CAPACITÀ DI 191 PASSEGGERI E LA POTENZIALITÀ DI SOSTITUIRE CIRCA 50 VETTURE IN CIRCOLAZIONE CONSUMANDO MENO DI 0,5 LITRI DI GASOLIO PER 100 KM A PASSEGGERO. DAL 2000 IN CRESCITA IL NUMERO DEI PASSEGGERI DEI MEZZI DI TRASPORTO PUBBLICI IN EUROPA.

MAX CAMPANELLA
MANNHEIM



Hartmut Schick,
Responsabile di **Daimler Buses**

Un maxi-autobus per decongestionare il traffico, un motore a gas silenziosissimo, una panoramica dei sistemi di trazione elettrica intelligenti del futuro e un'app per scegliere già liberamente tra tutti i mezzi di trasporto disponibili: al Congresso UITP (Union internationale des Transports Public), il convegno mondiale delle aziende di trasporto pubbliche, che quest'anno si svolgerà dall'8 al 10 giugno a Milano, Daimler si presenterà con un'offerta completa di soluzioni per la mobilità, con l'obiettivo di offrire alle città e alle aziende soluzioni su misura per i problemi del trasporto pubblico urbano. "Già oggi - spiega Hartmut Schick, Responsabile di Daimler Buses, che abbiamo incontrato nello storico sito produttivo di Mannheim, dove esattamente 120 anni fa è stato inventato il primo bus - più della metà della popolazione mondiale vive nelle città. Non c'è alternativa: il modo più efficace di garantire la mobilità a un numero così

vasto di persone, dando loro anche la possibilità di partecipare alla vita sociale, è utilizzare gli autobus".

Una soluzione della Casa di Stoccarda per decongestionare il traffico nelle città è rappresentata dal nuovo Mercedes-Benz CapaCity L, autobus completo con la Stella più lungo al mondo con i suoi 21 metri, in grado di ospitare fino ad un massimo di 191 passeggeri. Questo bus "taglia XXL" ha la potenzialità per sostituire circa 50 vetture in circolazione sulle strade, decongestionando il traffico urbano. Il nuovo maxi-autobus è grande non soltanto nel-



le dimensioni, ma anche in termini di redditività ed ecocompatibilità: con tutti i posti occupati, consuma meno di 0,5 litri di gasolio per 100 km a passeggero, rivelandosi forse l'autobus con alimentazione diesel più parsimonioso al mondo.

Il nuovo CapaCity L arriva al momento giusto: nelle città di tutto il mondo, il numero dei passeggeri dei mezzi di trasporto pubblici urbani sta aumentando. L'UITP indica per l'UE una crescita pari al 10 per cento circa dal 2000 in poi, con una tendenza a un ulteriore incremento. Ogni abitante dei centri urbani dell'Unione Europea viaggia in media 132 volte l'anno con i mezzi di trasporto pubblici.

Mercedes-Benz CapaCity L

un è autobus ideale per i sistemi BRT (Bus Rapid Transit), ovvero le reti di autobus veloci: i sistemi BRT utilizzano corsie preferenziali e sono molto più rapidi, convenienti e flessibili dei sistemi di trasporto su rotaria. Con un reparto appositamente dedicato, Daimler promuove l'introduzione dei sistemi BRT, avvalendosi di un gruppo di esperti impegnati in tutto il mondo che al momento collaborano, tra l'altro, alle reti di trasporto di Rio de Janeiro, Johannesburg, Strasburgo e Istanbul. Attualmente la loro attenzione è rivolta al Giappone, dove si sta studiando un sistema BRT per risolvere i problemi di traffico legati ai Giochi Olimpici che si svolgeranno nel 2020 a Tokyo.



CONTINENTAL CONVINCHE SU IRISBUS NEW DOMINO

Ancorati al suolo persino sulla neve

HA DELL'INCREDIBILE LA PERFORMANCE REGISTRATA DA UN CONDUCENTE DELLA S.T.A.R. (SOCIETÀ TRASPORTI AUTOMOBILISTICI REGIONALI) DI LODI LO SCORSO INVERNO: AL VOLANTE DI UN IRISBUS NEW DOMINO EQUIPAGGIATO CON CONTI COACH HA3 DELLA GENERAZIONE 3, GIÀ USURATI PER IL 50 PER CENTO, HA RAGGIUNTO L'ALTA VAL BREMBANA DOPO UNA NOTTE DI FITTA NEVICATA. "ALL'INIZIO AVEVA QUALCHE LEGITTIMO TIMORE, ABITUATO AI PNEUMATICI TASSELLATI: MA GIUNTO A CARONA CI HA CHIAMATI AFFERMANDO CHE MAI SI SAREBBE IMMAGINATO UN'ADERENZA COSÌ ECCEZIONALE", RIFERISCE LUCA MONTANARO, RESPONSABILE UFFICIO TECNICO DELL'AZIENDA LODIGIANA.

MATTEO GALIMBERTI
LODI

"Quel giorno la missione da compiere era un servizio a Carona, nell'Alta Val Brembana. Proprio quella notte aveva nevicato: viaggiare sulla neve fresca con pneumatici non tassellati sul posteriore? Mi sembrava una follia, sinceramente ero un po' preoccupato. Ma quando sono arrivato nelle stradine strette mi sono subito reso conto che la trazione era notevole, il veicolo aderiva in modo eccezionale. Ho subito chiamato in azienda per confermare l'arrivo all'orario previsto e senza alcun problema, anzi: quelle gomme erano il massimo". Più di ogni slogan, le parole di un autista della S.T.A.R. di Lodi convincono sul salto di qualità dei pneumatici della Generazione 3 sviluppati l'anno scorso da Continental.

La gamma Conti Coach della nuova generazione di pneumatici del produttore tedesco si stanno diffondendo tra gli operatori di bus pubblici e privati. Tra coloro che stanno mettendo a dura prova la Generazione 3 destinata agli autobus per servizi di lunga percorrenza vi è la S.T.A.R. di Lodi, azienda che eroga servizi di TPL e si dedica anche al segmento turistico. Nata oltre 90 anni fa, quella della S.T.A.R. è una storia che ripercorre il carattere imprenditoriale della gente di Lodi: terra lombarda, terra di lavoratori già prima della Seconda Guerra quando il nonno di Pierluigi Zoncada, attuale Presidente, rileva uno dei

primi garage del Lodigiano. Vengono così gettate le basi di quella che è diventata Società Trasporti Automobilisti Regionali - sintetizzata nel nome S.T.A.R. - e che oggi conta con le società controllate e collegate 1.250 dipendenti, e dispone di una flotta di circa 1.000 autobus tra urbani, interurbani e Gran Turismo. "Forti della nostra esperienza e competenza - precisa Pierluigi Zoncada - forniamo un servizio a 360 gradi, con una forte specializzazione nel TPL extraurbano e urbano al servizio di città di piccole e medie dimensioni".

Nonostante la crisi del settore, S.T.A.R. ha conti-

nuato a investire, inserendo nella flotta veicoli a basso impatto, anche di brand nuovi rispetto al parco tradizionale: agli Iveco Crossway per il servizio interurbano - veicolo che si è aggiudicato due lotti di fornitura dell'ultima gara - affiancano alcune decine di VDL Futura per il servizio navetta da e per gli aeroporti, mentre sul segmento urbano circolano una dozzina di Otakar.

Una prospezione a prova di nuove strade che fa parte della filosofia di S.T.A.R., che l'anno scorso ha deciso di testare sul campo la gamma Conti Coach HA3 della nuova Generazione 3

di Continental. Una prova "seria", visto che i pneumatici non percorrono soltanto autostrade ma anche strade extraurbane, sia di pianura che di montagna. "I nostri Gran Turismo - spiega Luca Montanaro, Responsabile dell'Ufficio Tecnico di S.T.A.R. - percorrono circa 100mila km l'anno al servizio di gruppi religiosi, gruppi culturali e scolaresche con destinazioni variegate, sia in ambito nazionale sia in ambito internazionale. Un utilizzo ad ampio raggio che consente ben presto una valutazione sia sul consumo di battistrada sia in merito all'aderenza dei pneumatici, specialmente una volta su-

perato il 50 per cento di usura".

Le circostanze nelle quali è stato utilizzato un Irisbus New Domino del 2013 2010 erano proprio queste ultime: battistrada usurata per metà e necessità di aderenza al suolo viste le condizioni meteo ostili. "Il conducente - precisa Luca Montanaro - è un autista storico, che ben conosce le zone e ha sempre guidato pullman che montano sull'asse posteriore pneumatici tassellati. Gli abbiamo chiesto di utilizzare i pneumatici Continental, che all'apparenza si presentavano lisce, e oltretutto non più nuove. Inizialmente aveva qualche dubbio, ma quando è arrivato in Alta Val Brembana mi ha subito chiamato per confermarmi che i pneumatici avevano garantito la massima aderenza".

Quell'esperienza e i test che sono in fase di ulteriore implementazione in casa S.T.A.R. confermano a Luca Montanaro l'eccellente lavoro di sviluppo effettuato dai progettisti Continental. "Abbiamo acquistato un'ulteriore linea di treni gomme a gennaio - prosegue il tecnico dell'azienda lodigiana - ma per avere risultati dai test di questi occorre attendere almeno la fine dell'estate. In questi mesi il riscontro è stato ottimo: la frenata su bagnato e su superficie liscia è assolutamente eccellente, anche dopo la parziale usura della gomma. Superato il 50 per cento di battistrada le condizioni dei pneumatici appaiono le stesse della gomma nuova, grazie al particolare disegno delle lamelle".

Carta d'identità Conti Coach HA3 M+S

Con l'introduzione della Generazione 3 Continental stabilisce un nuovo traguardo nel segmento premium dei pneumatici per veicoli commerciali. Forte del successo della Generazione 2 di pneumatici, Continental continua coerentemente con il suo approccio orientato al cliente finale. Continental Truck introduce una linea completa di pneumatici sviluppati appositamente per il trasporto passeggeri.

Il trasporto passeggeri è un segmento in crescita in tutto il mondo. Il trasporto in pullman sta diventando sempre più popolare anche in Europa, grazie a bassi costi e a servizi flessibili. Per gli operatori del trasporto persone i fattori più importanti



sono l'efficienza economica, la sicurezza e il comfort di guida.

Gli autobus da turismo sono high-tech, proprio come la nuova Generazione 3 di pneumatici premium per autobus e pullman di Continental. Progettato appositamente per il trasporto a lunga distanza su strade veloci e orientato al comfort, nelle dimensioni 295/80 R 22.5 e 315/80 R 22.5 per tutti gli assi, il nuovo pneumatico premium ContiCoach HA3 basa le sue performance su una carcassa di elevata qualità, ulteriormente sviluppata dalla Generazione 2, con cintura triangolare a quattro strati e una struttura speciale per i pullman.

Questa combinazione unica di prestazioni ottimali e struttura stabile aiuta il nuovo ContiCoach HA3 a garantire un viaggio assolutamente comodo e sicuro. Con l'ausilio di una miscela di gomma speciale appositamente sviluppata per il trasporto passeggeri e del nuovo design della battistrada a lamelle tridimensionali, il nuovo pneumatico Continental ContiCoach HA3 combina massima sicurezza, comfort di guida ottimale e resistenza al rotolamento ulteriormente migliorata. La distribuzione bilanciata della pressione nella superficie di contatto con il suolo aumenta la resa chilometrica e la durata del pneumatico assicurando quindi l'economicità del pneumatico stesso.

La nuova tecnologia della battistrada, con un profilo chiuso sulle spalle e aperto al centro e con quattro scanalature longitudinali, riduce la rumorosità e la resistenza al rotolamento, e comporta quindi un notevole risparmio di carburante.



Luca Montanaro, Responsabile dell'Ufficio Tecnico di S.T.A.R., Società Trasporti Automobilisti Regionali con sede a Lodi.

EFFICIENTI, SICURI E RISPARMIOSI

UNA SOLA GOMMA PER OGNI ASSE E OGNI STAGIONE

Scetticismo superato, dunque è oggi possibile utilizzare un unico pneumatico per tutte e quattro le stagioni e senza distinzioni tra asse anteriore, posteriore o trattivo? Per Luca Montanaro, Responsabile Ufficio Tecnico della S.T.A.R. di Lodi, la risposta è assolutamente sì. "Innanzitutto - afferma il tecnico S.T.A.R. - i pneumatici di Generazione 3 della linea Coach hanno dato risultati eccellenti non solo al conducente ma anche ai passeggeri: a bordo il livello di rumorosità è notevolmente più basso rispetto alle gomme tassellate. Stiamo parlando di 70 decibel rispetto a 71-73 decibel di un pneumatico tassellato nuovo e la differenza si avverte".

Poi c'è l'aspetto, tutt'altro che trascurabile, del risparmio sui consumi, ma su questo il tecnico di Lodi - da persona di meticolosa precisione quale è - preferisce attendere "dati alla mano" per un'analisi accurata. "La nostra azienda - precisa Luca Montanaro - si avvale di un software che gestisce l'intera catena del rifornimento del veicolo: il sistema trasmette i km che ha effettuato l'autobus prima del rifornimento e i litri di volta in volta erogati. In questo modo disponiamo di dati supercerti sui quali a fine anno è possibile stendere un report".

Un risparmio che certamente deriva all'operatore di trasporto passeggeri che sceglie la Generazione 3 di Continental è legato alla scelta di una gomma sem-

pre valida, efficace e adatta a ogni asse e a ogni stagione. "Questo - precisa il Responsabile Ufficio Tecnico di S.T.A.R. Lodi - vuol dire che montando lo stesso tipo di pneumatico M+S su tutti gli assi non vi è alcun problema in caso di sostituzione con quello di scorta perché lo si può montare sia sul primo, sia sul secondo asse a seconda dell'esigenza, pur potendo proseguire il viaggio in regola e in sicurezza.

S.T.A.R. possiede una dozzina di pullman per uso turistico nazionale e internazionale. Per questi veicoli è previsto l'acquisto di pneumatici della Generazione 3 di Continental? "Nella scelta del tipo di pneumatici - risponde Luca Montanaro - i nostri primi interlocutori sono gli autisti, che verificano sul campo le caratteristiche di sicurezza. Da questo punto di vista questi pneumatici hanno superato ogni prova d'esame. Accanto a queste vi sono altre variabili che ci portano a una valutazione di euro/km, sulla quale incidono molti parametri oltre che il mero consumo di carburante. Occorre circa un anno o 100mila km per verificare la bontà dei pneumatici in termini di efficienza, affidabilità e sicurezza: queste prove ci permetteranno di scegliere le gomme che garantiscono il km percorso al miglior costo e nella migliore condizione tecnica qualitativa".

MAGELYS

BTS



L'AUTOBUS TURISTICO CON PRESTAZIONI DI ALTO LIVELLO

- + Design elegante e dinamico, comfort di bordo e vista panoramica grazie allo speciale tetto vetrato
- + Massima sicurezza con sistemi avanzati come Adaptive Cruise Control e Lane Departure Warning System
 - + Sistema completo di intrattenimento a bordo, Wi-Fi, porte USB
- + Per le linee nazionali ed internazionali, il trasporto turistico e il servizio navetta VIP

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

**IVECO
BUS**

Iveco Bus with



Iveco with



RIGENERAZIONE? NO GRAZIE. CONTINUE A VIAGGIARE CON IVECO.



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

+ ZERO INTERVENTI DEL GUIDATORE

Nessuna attenzione particolare al fondo stradale • Nessuna restrizione operativa

+ EFFICIENZA DEI CONSUMI

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

+ DURATA

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

+ SEMPLICITÀ

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



HI-SCR

IVECO
WWW.IVECO.IT

Numero verde
800-800288

LOGISTICA

FUSIONE TRA FEDEX E TNT EXPRESS

ALLA CONQUISTA DELL'EUROPA

CON LA SOTTOSCRIZIONE DEL PROTOCOLLO DI FUSIONE TRA FEDEX CORPORATION E TNT EXPRESS NASCE IL COLOSSO DELLE SPEDIZIONI CON UNA FORTE PROPENSIONE ALL'E-COMMERCE: UN'OPERAZIONE DA 4,4 MILIARDI DI EURO CON L'OBIETTIVO DI ACCELERARE LA CRESCITA GLOBALE. "QUEST'ACQUISIZIONE STRATEGICA AGGIUNGERÀ VALORE AGLI AZIONISTI FEDEX, AI COMPONENTI DEL TEAM E AI CLIENTI IN TUTTO IL MONDO", HA AFFERMATO FREDERICK SMITH, PRESIDENTE E CEO DI FEDEX CORPORATION.

MAX CAMPANELLA
AMSTERDAM

Forte negli USA, meno in Europa, con l'acquisizione di TNT Express ora FedEx Corporation passa alla conquista del Vecchio Continente: con la firma del Protocollo di Fusione tra le due aziende, di fatto nasce un colosso globale, specializzato nelle spedizioni con una forte propensione a quelle online, ovvero all'e-commerce. Un settore in forte crescita, quest'ultimo, cui contribuisce la consegna a domicilio, settore in cui sia FedEx sia TNT hanno un comprovato know-how, il primo nel nord America, il secondo in Europa.

Un'operazione da 4,4 miliardi di euro quella con cui il corriere statunitense punta a espandere la sua presenza in Europa, lanciando il guanto di sfida ai competitors - altrettanto agguerriti - DHL e UPS, anch'essi attenti al boom dell'e-commerce, che sta offrendo grandi potenzialità di sviluppo. "Crediamo - ha dichiarato Frederick Smith, Presidente e Ceo di FedEx Corporation in una conferenza stampa tenutasi ad Amsterdam, dove ha sede l'Headquarters di TNT Express - che questa strategica acquisizione aggiungerà un valore significativo per gli azionisti FedEx, i componenti del team e i clienti in tutto il mondo. Questa operazione permette di ampliare rapidamente il nostro portafoglio di soluzioni di trasporto internazionale per approfittare delle tendenze del mercato, in particolare della

continua crescita del commercio elettronico globale, e posiziona FedEx nel solco di una maggiore crescita redditizia a lungo termine".

"L'offerta - ha dichiarato Tex Gunning, Ceo di TNT Express - arriva in un momento d'importanti trasformazioni all'interno di TNT Express e si orienta alla realizzazione della nostra strategia. Per quanto non abbiamo sollecitato l'acquisizione, crediamo veramente che la proposta di FedEx, sia sul piano finanziario sia su quello non finanziario, sia una buona notizia per tutte le parti interessate. I nostri clienti e i nostri dipendenti potranno trarre profitto dalla portata globale del risultato di questa operazione".



Alla base delle motivazioni strategiche dell'acquisizione la consapevolezza che le due aziende potranno

passare da una forte concorrenza mondiale nel settore del trasporto e della logistica alla complementarietà

dei rispettivi punti di forza. I clienti FedEx e TNT Express potranno beneficiare di una rete globale integrata che si accrescerà notevolmente: alla forza di TNT nelle piattaforme europee - a partire dall'hub di Liegi - si unisce la forza di FedEx nel Nord America e Asia. Sarà implementato anche il portafoglio prodotti: i clienti di TNT Express ad esempio potranno utilizzare i servizi di spedizione aerea di FedEx, nonché le competenze di quest'ultima in fatto di capacità di trasporto in superficie e logistica contrattuale. I dipendenti potranno godere di ulteriori opportunità di crescita considerata la nuova estensione dell'organizzazione. "Le due Aziende - si legge nel Protocollo di Fusione - potranno promuovere una cultura di eccellen-

za, grazie alla quale ai dipendenti qualificati sarà offerta una formazione attraente e una progressione di carriera nazionale e internazionale sulla base di disponibili opportunità".

Dopo il completamento con successo dell'offerta, il Consiglio di Sorveglianza di TNT Express sarà composto da tre nuovi membri scelti da FedEx (che saranno David Binks, Mark Allen e David Cunningham che fungerà da presidente) e, ai sensi del Codice di Autodisciplina Olandese, due membri indipendenti (Margot Scheltema e Shemaya Levy Chocron). Hoofddorp diventerà la sede regionale europea delle imprese combinate, mentre Liegi sarà mantenuto come importante Hub per le operazioni del gruppo.

NETCOMM

Un acquisto online su quattro via smartphone o tablet

Prosegue la costante crescita a doppia cifra che caratterizza l'eCommerce in Italia a partire dal 2010: dopo aver ottenuto un incremento del 16 per cento nel 2014, l'eCommerce registrerà per il 2015 un'ulteriore crescita del 15 per cento che porterà il mercato a superare i 15 miliardi di euro. Il Mobile Commerce si conferma tra i principali fenomeni dell'eCommerce in Italia: gli acquisti tramite Smartphone crescono del 78 per cento nel 2014 e stanno registrando un'ulteriore crescita del 68 per cento nel 2015, con un valore triplicato in due anni, da un totale di 610 milioni nel 2013 a 1,8 miliardi di euro nel 2015.

Sono alcuni dei dati salienti presentati nel corso della decima edizione del Net-

comm eCommerce Forum. Secondo le ultime stime di Ecommerce Foundation, in tutto il mondo le vendite complessive di beni e servizi online si attesteranno sui 2.100 miliardi di dollari a fine 2015 (erano 1.840 miliardi a fine 2014), ovvero il 5 per cento sul totale complessivo delle vendite retail. Sono in media il 75 per cento gli utenti che nel mondo accedono al web tramite dispositivi mobili.

Se poi analizziamo la sola Europa le previsioni per il 2015 si stima a 470 miliardi di euro il fatturato complessivo di beni e servizi acquistati tramite eCommerce, con una preponderanza del 54 per cento dei beni rispetto al 46 per cento dei servizi. In Europa la popolazione di e-shop-



Roberto Liscia, Presidente di Netcomm

per supera i 230 milioni di individui e sono circa 2,5 milioni i posti di lavoro che direttamente o indirettamente l'eCommerce sta generando

nel Vecchio Continente.

Nel corso del 2014 i tre Paesi europei in cima all'ideale classifica delle vendite online che catalizzano il 60

per cento delle vendite online sono: Regno Unito con 122 miliardi di euro, Germania con 70 miliardi, Francia con 56,8.

"Sempre più interlocutori - sottolinea Roberto Liscia, Presidente di Netcomm, Consiglio del Commercio Elettronico Italiano - iniziano a cogliere le opportunità che la rete è in grado di assicurare al tessuto imprenditoriale. Oltre ai numeri positivi e di crescita a doppia cifra che da anni segnaliamo, va rimarcato che le imprese italiane che vendono online sono oggi solo il 4 per cento del totale, l'accesso alla banda larga rimane carente e la copertura finanziaria per gli investimenti necessari sono ancora un interrogativo non risolto. L'Italia è conosciuta nel

mondo per i suoi prodotti di abbigliamento, calzature, accessori, moda, arredo, design, vino e prodotti alimentari-gastronomici di qualità. Tutte le piccole e medie imprese italiane che producono e/o commercializzano questo tipo di prodotti hanno degli spazi di mercato veramente straordinari. Tecnicamente stiamo parlando di una platea di oltre un miliardo di consumatori che abitualmente compra online, affascinata dal Made in Italy in tutte le sue sfaccettature, e di 4,2 miliardi di individui che quotidianamente sono su internet. Ma stiamo perdendo competitività a livello globale e non riusciamo a sfruttare il potenziale di domanda che potrebbe trovare più facilmente sbocchi su questi mercati".

TURCHIA: DA FEBBRAIO OPERATIVA LA CONSOCIATA DI ISTANBUL

FONDAMENTALE È SODDISFARE LA CRESCENTE DOMANDA DI TECNOLOGIA

K.F.I. ha chiuso il 2014 con un fatturato di circa 20 milioni di euro, il dieci per cento del quale proviene dalla Divisione Voice System. L'azienda - che ha sede a Binasco ma ha una copertura capillare in Italia tra filiali e forza vendita dipendente - conta circa 50 dipendenti e ha installato finora 4.500 dispositivi di sistema voce, per il quale K.F.I. è system integrator, ovvero affianca il cliente nella scelta di soluzioni tecnologiche avanzate in tutte le fasi del progetto, dall'analisi alla pia-

nificazione, dalla manutenzione all'assistenza post-vendita. Ma K.F.I. è leader nell'implementazione di soluzioni integrate per tracciabilità e codifica prodotti per la gestione di tutte le fasi della Supply Chain: Produzione, Logistica e Distribuzione.

K.F.I. produce in Italia e commercializza in tutto il mondo sistemi Stampa-Applica Etichette e Sistemi di Stampa Termica OEM (Bucket e Kiosk), distribuisce e integra prodotti e soluzioni sviluppati da marchi leader a

livello mondiale: Zebra Technologies & Motorola Solutions, Honeywell AIDC e Vocollect by Honeywell.

La nuova consociata in Turchia - KFITurk di Istanbul - è un partner strategico in grado di offrire soluzioni software, hardware e finanziarie con una formula all-in, per le tecnologie Auto-ID, Mobile & Wireless, Voice, RFid, Sistemi di Pagamento Elettronico certificati. KFITurk rappresenta una tappa fondamentale nella strategia di espansione di K.F.I. all'este-

ro ed è frutto di una partnership con Satelurk, realtà locale già attiva nel settore delle telecomunicazioni. L'apertura della consociata si è resa necessaria per soddisfare la crescente domanda di tecnologia vocale a supporto delle operazioni logistiche in Turchia, dove K.F.I. di recente aveva già sviluppato alcuni progetti, in collaborazione con la multinazionale tedesca SSI Schafer, per l'implementazione di soluzioni vocali Vocollect presso magazzini operativi nell'industria del Bakery.

K.F.I. SRL

Più produttività, meno errori

IL SISTEMA VOCALE, FRUTTO DELLA PARTNERSHIP DELL'AZIENDA LOMBARDA CON HONEYWELL VOCOLLECT SOLUTIONS, PERMETTE DI LAVORARE CON OCCHI E MANI LIBERE, COL RISULTATO D'INCREMENTARE LE PRESTAZIONI DEGLI OPERATORI MOBILI E MIGLIORARE L'EFFICIENZA OPERATIVA DEI MAGAZZINI. "NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE - SPIEGA MAURO MURA, DIVISION MANAGER VOICE SYSTEM K.F.I. SRL - I RISULTATI SONO APPREZZATI DA TEMPO, MA ANCHE IN AMBITO MANIFATTURIERO E AUTOMOTIVE STIAMO OTTENENDO RISCONTRI SIGNIFICATIVI". E INTANTO LA CONSOCIATA KFITURK DI ISTANBUL, FILIALE CHE HA INIZIATO A OPERARE DALLO SCORSO FEBBRAIO, LO STA PROPONENDO ALLE AZIENDE TURCHE.

URBANO LANZA
MILANO

K.F.I. srl è Platinum partner Honeywell: nel mondo sono in tutto sono 150 le aziende ad aver ottenuto questo riconoscimento certificato in Italia, per la riparazione dei dispositivi vocali. Grazie alla tecnologia vocale K.F.I. (Key For Industry) integra soluzioni in grado di semplificare la comunicazione uomo-macchina. I nuovi processi e le tecnologie avanzate che l'azienda di Binasco, alle porte di Milano, propone nel campo della logistica industriale erano al centro della presenza di K.F.I. a Logistika Meeting 2015, evento dedicato alle soluzioni per pianificare, ottimizzare e gestire logistica, supply chain e trasporti.

"La partecipazione a Logistika Meeting - afferma Mauro Mura, Division Manager Voice System K.F.I. - si è dimostrata molto interessante: abbiamo avuto la possibilità di incontrare aziende che ope-

rano nel settore manifatturiero e presentare loro la nostra esperienza nella tecnologia vocale applicata in ambito industriale. Gli incontri con le aziende potenziali clienti ci hanno anche permesso di evidenziare le aree di miglioramento, dal punto di vista logistico, tuttora presenti nel settore manifatturiero. Mentre in passato questo settore operava con lotti di produzione a elevato volume e bassa variabilità prodotto, oggi invece la tendenza è produrre lotti con un minor numero di pezzi, ma con varietà di prodotto decisamente più ampia. Basti pensare, ad esempio, al proliferare di modelli disponibili nel mercato degli elettrodomestici, che richiedono flessibilità produttiva elevatissima e quindi processi più efficienti. Nella logistica industriale, e in particolare nell'area dell'asservimento linee, c'è ancora molto spazio per introdurre soluzioni vocali Vocollect utili a rendere più efficiente la gestione dei magazzini

zini aumentandone la produttività e la qualità".

Il sistema vocale di Vocollect permette di lavorare con occhi e mani libere e quindi di incrementare le prestazioni degli operatori mobili e migliorare l'efficienza operativa dei magazzini, come già ampiamente comprovato nell'ambito della Grande Distribuzione. In questo settore K.F.I. vanta una decennale esperienza e implementazioni in aziende di rilievo che hanno già adottato con successo e soddisfazione le soluzioni vocali Vocollect.

"Il grande know-how acquisito negli anni in Italia da K.F.I. - aggiunge Mauro Mura - è ora esportabile in mercati ancora vergini ma con grandi potenzialità di crescita e di sviluppo. Finora abbiamo realizzato oltre 150 impianti: il mercato ci riconosce una comprovata esperienza, grazie al fatto che il nostro approccio si basa sull'analisi dello stato di fatto, sulla rein-

operativi, lo sviluppo degli applicativi e delle interfacce verso il sistema gestionale, fino all'avviamento dell'impianto".

Sebbene le funzionalità del sistema Vocollect siano estremamente semplici - di fatto viene trasformato in processo vocale ogni atto che oggi viene eseguito con i videoterminali (con l'operatore che legge al display) - la fase d'installazione del sistema prevede un periodo preciso e articolato soprattutto in relazione al "prima" e "dopo".

"La prima fase - precisa Mauro Mura - consiste nella qualificazione del prospect: effettuata la macroanalisi dei processi, ovvero dei flussi operativi, viene disegnato e proposto un processo vocale, identificando i benefici in termini di produttività e diminuzione degli errori e conseguente ritorno sull'investimento. Da quel momento ha inizio la parte operativa". L'avviamento dell'impianto avviene in tempi estremamente

rapidi, e per di più l'azienda può procedere con le sue tradizionali modalità di flusso. "Il periodo di training - prosegue Mauro Mura - è molto rapido: un operatore nel giro di una mattinata dopo l'affiancamento è già in grado di lavorare in autonomia con il nuovo sistema, che di fatto semplifica fortemente le sue normali attività: può lavorare a occhi e mani libere, ascoltando e rispondendo, in cuffia, ai comandi impartiti dal sistema". Dopo una breve fase di test, avviene l'implementazione effettiva delle soluzioni Vocollect e negli anni K.F.I. continua a essere partner del cliente, sia per la manutenzione ordinaria sia per i futuri sviluppi. "Spesso - aggiunge Mauro Mura - è il cliente stesso che decide di ampliare l'utilizzo del sistema per nuove applicazioni, quando si rende conto che può migliorare la qualità del servizio logistico a tutti i livelli".

Oggi il sistema Vocollect è molto presente nella Grande

Distribuzione, settore nel quale K.F.I. opera da dieci anni con la nuova tecnologia, prima per la sua introduzione e oggi per ampliamento, gestione e manutenzione. Ma per il manager K.F.I. le sue possibilità di sviluppo vanno ben oltre la GDO e il mercato italiano. "Le soluzioni Vocollect - afferma in conclusione Mauro Mura - stanno ottenendo un significativo riscontro in Turchia, dove siamo presenti con una filiale da febbraio di quest'anno. Ma i suoi risultati in termini di ottimizzazione dei processi e conseguente riduzione costi, stanno catturando l'attenzione di molti settori: laddove si registri alta ripetitività, i risultati sono decisamente interessanti, in ambito industriale, soprattutto manifatturiero, dove sono presenti linee di raccolta e componenti da assemblare, ma anche nell'automotive. Abbiamo sviluppato la soluzione vocale per Arcese Trasporti, Penny Market e Lindt nel settore alimentare e molti altri".



Mauro Mura, Division Manager Voice System K.F.I.

PALLETWAYS

Dal "vecchio" trasporto all'espresso su pallet: un binomio di successo

STORICA REALTÀ AZIENDALE CON IL TRASPORTO COME CORE BUSINESS, TRASCOOP & SERVIZI NEL 2010 HA DATO UNA SVOLTA ALLA PROPRIA ATTIVITÀ. "GRAZIE ALLA PARTNERSHIP CON L'AZIENDA DI CALDERARA DI RENO, NON SOLO ABBIAMO CONTINUATO A SERVIRE I CLIENTI RISPONDENDO ALLE NUOVE ESIGENZE DI SPEDIZIONI FREQUENTI E MINORE QUANTITÀ, MA ABBIAMO STRETTO RAPPORTI CON PLAYER DI PUNTA COME ALCE NERO", RACCONTA MASSIMILIANO MENGOZZI, COORDINATORE LOGISTICO DELLA COOPERATIVA CON SEDE A CASTEL SAN PIETRO TERME.

MAX CAMPANELLA
CASTEL SAN PIETRO TERME

Quella tra Palletways, leader nel settore del trasporto espresso su pallet con sede a Calderara di Reno, e Trascoop, società cooperativa di trasporto e logistica con sede a Castel San Pietro Terme, è molto di più che una relazione fornitore-cliente: tra le due aziende bolognesi sin dal 2010 si è instaurata una partnership che va ben oltre l'interesse reciproco, che considera il mercato per quello che è, ovvero una realtà dinamica in continuo cambiamento. Una partnership basata su una consapevolezza che unisce le due aziende: per restare sulla cresta dell'onda non basta soddisfare l'esigenza dei clienti, ma è vitale prevenirla,

grado di trasportare tutto e ovunque, in Italia ma anche oltre confine (una spedizione ha persino raggiunto la Savana). Ma già negli anni del boom economico il dinamismo non manca, così come il desiderio di affacciarsi ad altri settori affini: facchinaggio, logistica di magazzino e persino edilizia stradale e industriale, scavi e demolizioni, spurghi e pulizie civili e industriali. A Castel San Pietro Trascoop possiede due aree per 10mila mq coperti da utilizzare come deposito per i servizi logistici alla clientela.

Il core business resta il trasporto: nel 1995 Trascoop è la prima cooperativa trasporti italiana a ottenere la certificazione di qualità. Ma sempre più aziende intendono esternalizzare il servizio di logisti-

Chi è

Massimiliano Mengozzi dopo gli studi inizia il percorso lavorativo in un'azienda già allora partecipata al 50 per cento da Trascoop: la DE & DI di Bologna, nella quale ricopre il ruolo di Responsabile del magazzino e dell'operativo automezzi da maggio 1996 ad aprile 1999. A maggio 1999 Trascoop cede la società, ma Mengozzi continua a lavorare per essa fino a dicembre 1999, con ragione sociale modificata (Consorzio Ermes). A gennaio 2000 entra definitivamente in Trascoop.



Bilancio 2014 Il fatturato è tornato ai fasti di un tempo

Azienda multi servizi associata alla Lega delle Cooperative, Trascoop & Servizi conta oggi 231 dipendenti, associa 85 imprese artigiane operative nel settore del trasporto per conto terzi e ha chiuso il 2014 con un fatturato pari a 21,7 milioni di euro, con un incremento del 6,84 per cento rispetto ai 20,6 milioni di euro di fine 2012. "Il 2013 e il 2014 - afferma Massimiliano Mengozzi, Coordinatore Logistico di Trascoop - sono stati due anni molto positivi, grazie soprattutto a due importanti acquisizioni: clienti che operano molto con l'estero ed ai quali stiamo fornendo tutti i nostri servizi di logistica e trasporto. In questa prima fase il 2015 si dimostra altalenante: dopo un inizio entusiasmante è seguita una lieve flessione e dopo una ripresa le festività pasquali ci hanno penalizzato, a causa dei fermi forzati dalle ordinanze. A ogni modo si prevede un business in linea col 2014, con il quale siamo tornati al fatturato del periodo pre-crisi del 2007-2008. Quindi siamo ottimisti sul 2015 e sul futuro". La flotta di Trascoop consta di un centinaio di veicoli, per lo più centinati, alcuni con sponda e qualche furgonato, dall'età media di cinque anni. Un parco molto variegato per marchi - predominano comunque Iveco, MAN e Daimler - e con modelli che coprono tutte le possibilità di tonnellaggio, dai furgoni per consegne veloci agli autotreni, dai ribaltabili per cava-cantiere alle autogru.



adeguarsi ai venti di cambiamento per essere in grado di intercettarli e seguire la strada che essi indicano. È così che Trascoop & Servizi, storica azienda di trasporto le cui origini risalgono al 1909, è riuscita non solo a superare la spaventosa crisi economica iniziata nel 2009, ma addirittura a farne un'opportunità, per cambiare e offrire quello che il mercato in quel momento richiedeva. Un'esperienza che oggi la corrobora e la rende pronta ad affrontare ogni criticità e accettare nuove scommesse.

Siamo in terra emiliana, nella cintura metropolitana di Bologna. A Castel San Pietro Terme nel 1973 nasce la configurazione societaria di Trascoop & Servizi così come la conosciamo oggi. Nasce per continuare la tradizione, ovvero come "vecchia" azienda di trasporto in conto terzi, in

ca ed ecco che Trascoop si pone come giusto partner per clienti di ogni dimensione, orgogliosa di servire chi necessita di servizi ingenti e frequenti così come aziende che chiedono poche consegne l'anno.

Qualcosa cambia nel 2009, annus horribilis dell'inizio della crisi. Un panorama sintetizzato nelle parole di Massimiliano Mengozzi, Coordinatore Logistico di Trascoop. "Era ed è tuttora nostra abitudine - spiega il manager dell'azienda bolognese - tenere monitorati i transiti autostradali. Ebbene vedere e sapere che le autostrade erano praticamente vuote ci ha costretti a cambiare direzione: al drastico calo delle merci che venivano consegnate, da 12 bancali a due o tre pallet per volta, occorreva dare una risposta. Ridurre la capacità di soddisfare i carichi completi

comportava il rischio di non soddisfare l'eventuale domanda di un cliente".

Come sempre accade, è nei momenti di crisi che emergono

no opportunità da cogliere. "Conoscevo Palletways - prosegue Massimiliano Mengozzi - poiché eravamo stati loro fornitori in alcuni servizi, e devo ammettere che la proposta che ci venne avanzata era impossibile da rifiutare: un network all'avanguardia, con un livello di qualità molto elevato non potevano che dare risultati positivi. Palletways ci ha proposto un progetto di partnership che ci sta dando, e darà ancora in futuro, molte soddisfazioni".

L'azienda di Calderara di Reno, grazie a una Rete capillare di concessionarie, presenti in tutta Italia, e con organizzazione del lavoro che, ruotando attorno all'hub centrale di Bologna, permette consegne in 96 ore dalla Calabria alla Sicilia e in 24 ore nel nord e centro Italia, si occupa delle spedizioni su pallet parcellizzate, a prescindere dalla quantità di merce da consegnare per ogni spedizione. In questo modo Trascoop non solo ha continuato a ser-

vire ogni tipo di cliente, soddisfacendo domande di spedizione di ogni genere: la partnership con il Network Palletways, strutturato in modo da soddisfare la crescente domanda di trasporti internazionali di qualità elevata per merci su pallet in tutta Europa, ha consentito a Trascoop di tessere progetti con clienti di notevole spessore. Un esempio su tutti? Il Gruppo Alce Nero, marchio di oltre mille agricoltori e apicoltori impegnati, dagli Anni Settanta, in Italia e nel mondo, nel produrre cibo biologico. "L'obiettivo di Alce Nero - spiega Massimiliano Mengozzi - è far percepire al consumatore l'alta qualità dell'alimento biologico. Per farlo, ha bisogno di partner di alto livello: Trascoop si è posta come supporter di qualità nel trasporto e nella logistica e oggi gestiamo per Alce Nero gran parte dei loro flussi logistici, mettendo a loro disposizione i nostri magazzini nelle fasi di picco produttivo".



La sede della società cooperativa di trasporto e logistica Trascoop a Castel San Pietro Terme

ANFIA POLO INNOVAZIONE AUTOMOTIVE

L'ultimo miglio verde

LO STUDIO "LOGISTICA URBANA SOSTENIBILE", REALIZZATO DAL POLO INNOVAZIONE AUTOMOTIVE IN COLLABORAZIONE CON ANFIA, AFFRONTA IL TEMA DELLA LOGISTICA COSIDDETTA "DELL'ULTIMO MIGLIO" DAL PUNTO DI VISTA DELLE TENDENZE EVOLUTIVE DEL COMPARTO, PRENDENDO IN ESAME I NUOVI CONCETTI DI CITY LOGISTICS E, AL TEMPO STESSO, OFFRENDO SPUNTI DI DIBATTITO E PROPOSTE INNOVATIVE RIGUARDANTI LE TECNOLOGIE DI TRAZIONE E LE SOLUZIONI DI LAYOUT DEI VEICOLI.



FABIO BASILICO
VERONA

"Logistica urbana sostenibile". Ovvero: come rendere smart e green il trasporto commerciale dell'ultimo miglio, l'ultimo tassello della catena distributiva delle merci, quello che riguarda la consegna al cliente finale. A questo importante obiettivo mira lo Studio intitolato "Logistica urbana sostenibile" - Studio sulla distribuzione delle merci in ambito urbano e sui Veicoli per il Trasporto Integrato Verde e Smart, realizzato dal Polo Innovazione Automotive, consorzio abruzzese che mette in rete circa 70 operatori che sviluppano ricerca e innovazione nell'ambito automotive, in collaborazione con Anfia e presentato all'ultima edizione del Transpotec di Verona. Rivoluzionare il sistema della logistica urbana dell'ultimo miglio, con parti-

colare attenzione alla riduzione delle emissioni nocive per l'ambiente; ammodernare il parco mezzi attualmente circolante; migliorare le tecnologie di trazione e il layout dei veicoli commerciali leggeri. Risponde a queste esigenze lo studio congiunto che oltre a presentare un inquadramento normativo europeo e nazionale in materia di sistemi di trasporto e logistica urbana e un focus statistico sul settore del trasporto merci nel mondo, in Europa e in Italia, affronta il tema della logistica cosiddetta "dell'ultimo miglio" dal punto di vista delle tendenze evolutive del comparto, prendendo in esame i nuovi concetti di city logistics e, al tempo stesso, offrendo spunti di dibattito e proposte innovative riguardanti le tecnologie di trazione e le soluzioni di layout dei veicoli, finalizzate a ridurre le esternalità negative del tra-



Il Mercedes-Benz Atego è un veicolo adatto a soddisfare le esigenze della distribuzione.

sporto merci, con particolare riferimento all'abbattimento delle emissioni nocive e all'incremento dell'efficienza del sistema, puntando sulle catene intermodali. L'ultimo capitolo della pubblicazione, inoltre, si concentra sulle misure per il rinnovo del parco circolante italiano attualmente in vigore e sugli ulteriori interventi necessari per proseguire in questa direzione.

Adeguatamente regolato, il sistema logistico e distributivo può costituire uno dei maggiori fattori di successo e di competitività per il sistema città nel suo complesso. "A oggi, sebbene la logistica urbana rappresenti una quota relativamente ridotta del traffico urbano - ha spiegato Marisa Saglietto, Responsabile Studi e Statistiche Anfia - riveste un ruolo importante nella generazione degli impatti negativi legati al trasporto, soprattutto a causa dell'inefficienza del sistema. Infatti, nonostante la percentuale di veicoli merci rispetto al totale dei veicoli circolanti in ambito urbano non sia così elevata (10-12 per cento), alcune indagini europee mostrano che la quota di emissioni nocive riconducibili al traffico merci costituisce il 20-30 per cento del totale. Ciò si spiega considerando che i veicoli merci che viaggiano nelle aree urbane sono spesso costretti a frequenti fermate e ripartenze, a numerose soste e anche a consegne non a pieno carico. Emerge, quindi, la necessità di sviluppare un adeguato sistema di trasporto dei veicoli commerciali leggeri che, operando in condizioni di effi-

cienza e in maniera efficace e veloce, garantisca i consumatori e soddisfi le loro esigenze. E il nodo cruciale del sistema su cui intervenire sta nel tragitto del primo e dell'ultimo miglio nelle aree urbane, carico, allo stato attuale, di esternalità negative".

A partire dai dati forniti dalle analisi effettuate, e dagli obiettivi e linee guida definiti in ambito europeo per una mobilità urbana sostenibile, inclusi i finanziamenti stanziati per la ricerca e lo sviluppo di soluzioni di trasporto e logistica innovative, sono stati individuati tre ambiti differenti di possibile sperimentazione. "Il primo - ha detto ancora Marisa Saglietto - riguarda le nuove tecnologie di trazione migliorative dal punto di vista delle emissioni inquinanti rispetto ai veicoli diesel tradizionali, ovvero veicoli ibridi, elettrici, a metano, ecc.. Si prevede la necessità di incrementare la quota di veicoli elettrici, includendo anche i cosiddetti fuel-cell, sebbene ancora lontani da livelli di produzione di massa, e ibridi, anche avvalendosi delle tecnologie più avanzate e affidabili in materia di refrigerazione dei vani merci, settore, quest'ultimo, al momento caratterizzato da notevoli maggiori criticità. In questo contesto di crescente elettrificazione dei mezzi, diventerà sempre più cruciale lo sviluppo di sistemi efficienti di ricarica e di conservazione dell'energia". Il secondo ambito attiene alla progettazione di nuove soluzioni per il layout dei veicoli tradizionali: "La modularità delle opportunità di carico sembra costituire una linea di sviluppo necessaria per i veicoli destinati a servire il settore della logistica urbana nei prossimi anni - ha continuato la dottoressa Saglietto - Rendere i veicoli flessibili, e quindi maggiormente idonei a essere inseriti in catene intermodali, è una sfida che appartiene già al presente, sia per il crescente ruolo dei flussi di merci che, percorrendo lunghe distanze, giungono in prossimità dei centri urbani col modo ferroviario, sia per il crescente utilizzo di veicoli alternativi (cargo-bike e road-train elettrici) che già in diverse realtà cittadine effettuano le consegne dell'ultimo miglio". Il terzo ambito, infine, riguarda la dotazione di equipaggiamenti/dispositivi aggiuntivi al fine di agevolare la tracciabilità di merci e veicoli, la limitazione delle emissioni nocive e l'incremento dei livelli di sicurezza.

INCREMENTO DEL 2,6 PER CENTO NEL 2013 DEI VOLUMI MOVIMENTATI SU STRADA

COME L'EUROPA ANCHE L'ITALIA RECUPERA SUL TRAFFICO MERCI COMPLESSIVO

Secondo i dati pubblicati da Eurostat, nei 28 paesi dell'Unione Europea i volumi complessivi di merci trasportate (escluso mare e aereo), misurati in miliardi di tkm, sono scesi del 2,5 per cento nel 2012 rispetto al 2011 mentre in Italia la variazione media negativa è stata del 10,6 per cento. Complessivamente, nei paesi dell'UE, il calo misurato nel 2012 del traffico su strada è del 3 per cento e del 3,6 per cento per quanto riguarda quello su ferrovia. Come rende noto Anfia, dai dati preliminari in possesso, nel 2013 il traffico su strada recupera l'1,6 per cento sul 2012.

Inversione di tendenza anche in Italia: dopo anni di segno meno, nel nostro paese assistiamo a un recupero del traffico merci complessivo dell'1,3 per cento nel 2013, grazie

agli incrementi dei volumi di traffico su strada (+2,6 per cento) e sulle vie navigabili interne (+10 per cento). Risulta invece in calo il traffico merci su ferrovia e oleodotti.

I dati confermano chiaramente l'assoluta preminenza del trasporto merci su strada nazionale e internazionale, che nel 2013 assorbe l'81,4 per cento delle tonnellate-km di beni trasportati (mare escluso). Se invece si considera il totale del traffico interno di merci con origine e destinazione Italia, il peso del trasporto su strada è del 57 per cento; escludendo la navigazione marittima di cabotaggio e la navigazione aerea, si sale al 78 per cento. Nel 2013 sono state movimentate 1.023,9 milioni di tonnellate di merci, in calo sul 2012 dell'8,7 per cento. In termini di tkm, il movi-

mento ha toccato i 127,2 miliardi, in crescita del 2,6 per cento. La composizione per titolo presenta una netta prevalenza del conto terzi sul conto proprio; circa il 97,5 per cento delle tonnellate trasportate e l'88 per cento delle tkm è generato dal traffico interno.

In Italia, l'ammontare complessivo del trasporto con origine nazionale nel 2012 è stimato in circa 120,1 miliardi di tkm, per oltre i quattro quinti con origine nelle regioni del Centro-Nord. Il recupero del 2,6 per cento delle tkm movimentate nel 2013 ha influito positivamente sui flussi con origine-destinazione Italia e origine estero-destinazione Italia che nel 2012 invece avevano subito una contrazione rispettivamente del 12,6 e del 23,5 per cento. Il buon andamento delle esportazio-

ni ha mantenuto positivo il flusso origine Italia-destinazione estero.

Il trasporto sulle brevi e medie distanze riguarda l'89 per cento delle merci misurate in tonnellate; il 47,9 per cento di tutte le merci transita sulla rete stradale con distanze inferiori a 50 km e il 74 per cento con distanze inferiori a 150 km. Il trasporto misurato in tkm è effettuato per il 52 per cento nel raggio dei 300 km.

Infine, "se si tiene conto che il 37,4 per cento dei viaggi del veicolo da trasporto è a vuoto, con nessuna tipologia merceologica caricata, neppure gli imballaggi vuoti - spiega Anfia - si deduce che questa percentuale è ulteriormente comprimibile al fine di rendere il servizio più efficiente e meno costoso".

DHL EXPRESS

Con Zippy bagagli e accessori seguono sempre chi viaggia

UNA QUICK SURVEY RIVELA CHE GLI ITALIANI CHE VIAGGIANO RINUNCIANO A PORTARE CON SÉ IN VACANZA BAGAGLI AGGIUNTIVI PERCHÉ È TROPPO COSTOSO TRASPORTARLI. IL NUOVO SERVIZIO OFFERTO DAL LEADER MONDIALE NEL TRASPORTO ESPRESSO INTERNAZIONALE, PARTE DEL GRUPPO DEUTSCHE POST DHL, RISPONDE ALLE ESIGENZE DEI VIAGGIATORI CHE VOGLIONO RESTARE LEGGERI SENZA RINUNCIARE ALLE PROPRIE PASSIONI E AI PROPRI OGGETTI PERSONALI.

DHL Express lancia Zippy, nuovo servizio dedicato al trasporto di bagagli e accessori di viaggio. Zippy rappresenta un nuovo modo di concepire l'esperienza di viaggio: da oggi si potrà viaggiare liberamente e senza pensieri, lasciando che sia DHL a prendersi cura dello spostamento dei nostri effetti personali, da casa fino alla destinazione del viaggio, sia essa un hotel o una nave o un qualsiasi indirizzo in Italia, in tutta Europa e in alcune nazioni del mondo.

La piccola grande "rivoluzione Zippy" nasce per rispondere specificamente alle esigenze degli italiani che viaggiano, bisogni e abitudini che DHL Express ha raccolto attraverso un'originale quick survey condotta tra gli utenti Facebook e un panel selezionato di giornalisti e blogger. Gli intervistati devono il più delle volte rinunciare ai propri oggetti personali e alle proprie attrezzature sportive, compattando tutto il necessario per la vacanza in



un trolley troppo piccolo per contenere tutto ciò che ognuno vorrebbe portare con sé. I motivi? Il costo troppo elevato e la difficoltà

di spostamento di bagagli aggiuntivi, ingombranti o "fuori misura" da casa alla meta di viaggio, sia per svago che per lavoro.

Zippy, oltre ad essere pratico e utile grazie a pick-up e delivery door-to-door, è anche economicamente competitivo rispetto ai ser-

vizi di trasporto bagagli "tradizionali" offerti dalla maggioranza delle compagnie aeree: offre un'unica tariffa fissa (30 euro in Ita-

lia; 60 euro in UE) per bagaglio fino a 25 kg, senza sorprese, senza preoccupazioni relative ai limiti rigidi imposti dai vettori e senza l'ansia di attendere che il bagaglio esca dal nastro, magari danneggiato.

I viaggiatori che scelgono Zippy avranno a disposizione, inoltre, un numero dedicato, con un servizio clienti esclusivo e riservato, che seguirà passo dopo passo il viaggio di bagagli e accessori e si assicurerà di contattare sia il mittente, per verificare che si trovi in casa per essere avvisato del ritiro effettuato, che il destinatario, ad esempio la struttura alberghiera dove si trascorreranno le vacanze, per accertarsi che sia informato e pronto ad accogliere valigie e oggetti personali, garantendo la soddisfazione del cliente.

"Grazie a Zippy - ha commentato Simona Lertora, Head of Marketing & Business Development di DHL Express Italy - i viaggiatori italiani e stranieri potranno toccare con mano la sicurezza e l'affidabilità che solo il network DHL può garantire. Affidare i propri effetti personali significa essere certi che questi arriveranno a destinazione, in tutta Europa, esattamente nello stato in cui sono partiti, ottenendo contestualmente un vantaggio economico e di libertà, in termini di tempo e preoccupazioni. Con Zippy, DHL si rivolge ad una clientela molto ampia, che va dai viaggiatori business a quelli low-cost, fino agli appassionati di sport, tanto ai giovani quanto a meno giovani e alle persone con difficoltà motorie".

TUVIA

Partner di Bellavita Expo

Da sempre al fianco delle aziende che esportano il meglio del Made in Italy, l'operatore logistico milanese ha siglato un accordo con il primo Trade Show Internazionale dedicato al top del gusto italiano.

Dal ritiro allo stoccaggio, dal trasporto dei prodotti al disbrigo delle pratiche amministrative e doganali: Tuvia Group, azienda milanese leader nella gestione delle spedizioni internazionali e nella logistica, è a fianco del food made in Italy. Grazie all'accordo di partnership con Bellavita Expo, primo Trade Show Internazionale (B2B) riservato alle eccellenze del gusto italiano, offrirà agli espositori tariffe specifiche e molto competitive per un servizio logistico chiavi in mano comprensivo, ovviamente, del trasporto dei prodotti freschi e deperibili.

L'hub di consolidamento da cui partiranno tutte le merci sarà il nuovo magazzino di Nerviano da 12mila mq, inaugurato da Tuvia nell'ottobre 2014 per sviluppare la logistica food ed e-commerce, con spazi e servizi dedicati e certificati. La volontà dell'azienda è infatti di puntare per il 2015 sullo sviluppo della business unit dedicata alla logistica alimentare e, in questo senso, il centro di Nerviano è in posizione assolutamente strategica per tutte le manifestazioni legate al food (a par-



Marco Oriolo, Amministratore Delegato di Tuvia Group

tire da Expo, a soli 10 km di distanza), data la sua vicinanza all'aeroporto di Malpensa. "L'accordo siglato - spiega Marco Oriolo, Amministratore Delegato di Tuvia Group - è in piena sintonia rispetto alla filosofia di Tuvia Group che non vuole essere un semplice spedizioniere, ma un vero e proprio partner delle aziende che vogliono far conoscere i loro prodotti d'eccellenza in tutto il mondo". Un'armonia d'intenti quella con Bellavita Expo, nato come vetrina unica dei prodotti italiani che puntano al successo internazionale, dalle icone affermate del Made in

Italy ai sapori dell'artigiano che vuole esportate nel mondo le sue creazioni. Una piattaforma privilegiata di incontro tra produttori italiani e buyers provenienti da tutto il mondo, sostenuta dall'Istituto per il Commercio Estero Italiano, dal Ministero dello Sviluppo economico e da Slow Food London che, tra il 2015 e il 2020, farà tappa in tutte le principali capitali business europee. I primi due appuntamenti in programma saranno a Londra, dal 19 al 21 luglio 2015, e ad Amsterdam, dal 22 al 23 novembre.

Il servizio di Tuvia Group permetterà agli espositori partecipanti di dedicarsi completamente alla promozione delle proprie eccellenze e alle numerose iniziative che animeranno la manifestazione: dagli eventi live con chef internazionali, alle tavole rotonde e degustazioni, fino agli esclusivi Bellavita Food and Wine Awards, un'occasione unica per i produttori che potranno avvalersi della consulenza di decine di esperti internazionali e top buyers che valuteranno i loro prodotti in base alla categoria merceologica.

PROLOGIS

Rilevata KTR Capital Partners

Con un'operazione da 5,9 miliardi di dollari viene ampliata la collaborazione del leader mondiale nel settore immobiliare logistico con l'istituto NorgesBankInvestment Management.

Prologis, leader mondiale nel settore immobiliare logistico, ha siglato un accordo per rilevare i beni immobiliari e la piattaforma operativa di KTR Capital Partners (KTR) e società affiliate per complessivi 5,9 miliardi di dollari. Le proprietà comprendono i tre fondi di investimento di KTR e saranno acquisite da Prologis Logistics Venture (USLV), joint-venture 55-45 con NorgesBankInvestment Management (NBIM), che gestisce il Norwegian Government Pension Fund Global.

"Capita raramente - ha dichiarato Hamid Moghadam, chairman e CEO di Prologis - di avere l'opportunità di acquisire un portfolio di beni immobiliari di qualità, profilo clienti e presenza sul mercato, così in linea con il nostro. Ci siamo confrontati per 15 anni con

KTR, da sempre considerati investitori capaci e uno dei nostri più forti competitor negli Stati Uniti".

Il portfolio operativo di oltre 18 milioni di mq comprende 322 strutture, è in linea con la strategia di investimenti di Prologis si sovrappone per circa il 95 per cento all'attuale portfolio negli Stati Uniti. L'acquisizione include oltre un milione di mq di sviluppo attualmente in corso e terreni situati in posizioni strategiche con un potenziale di sviluppo di 2 milioni di mq.

"Siamo estremamente soddisfatti - ha commentato Eugene Reilly, chief executive officer di Prologis Americas - di questo accordo per l'acquisizione del portfolio immobiliare e di clienti di KTR".



ESPANSIONE INTERNAZIONALE COSTANTE

PIETRA DI VOLTA DELLA STRATEGIA GEFCO

In testa al suo network privato europeo leader del trasporto, Gefco sta rafforzando la sua presenza nei paesi dell'est Europa e consolidando l'espansione nelle regioni ad alto potenziale di crescita ogni anno. Alla fine del 2014, il gruppo ha ampliato il suo network in nord Africa operando direttamente in Algeria,

una delle maggiori economie in Africa con un'ideale posizione geografica per il commercio con l'Europa, il Medio Oriente, Sud America e Asia. Consapevole del forte potenziale associato alla dinamica economia dei paesi dell'ASEAN (Associazione di Nazioni del Sud-Est Asiatico), Gefco pianifica di lanciare

attività in Vietnam, attore chiave per il flusso commerciale in quella zona, come anche in Thailandia e Indonesia. Con 620 milioni di abitanti, l'ASEAN dovrebbe vedere una crescita del 6,4 per cento nel 2014, e il suo PIL potrebbe raggiungere i tre miliardi di euro entro il 2017. La zona rappresenta anche il sesto maggiore mercato Automotive del mondo, con una produzione record di 4.3 milioni di veicoli nel 2013.

Presente in Russia dal 2003, Gefco trae ora pieni benefici dall'unione con RZD alla fine

del 2012, grazie al suo supporto strategico a lungo termine, oltre alle nuove opportunità di sviluppo in Russia e negli stati del CIS (Commonwealth of Independent States).

Per velocizzare lo sviluppo in questa zona chiave, Gefco ha adattato la sua organizzazione con una zona geografica dedicata - la "zona 1520" - e formando un "cluster" di 50 esperti logistici situato a Mosca e già operativo. Tra gli altri stati in cui Gefco sta pianificando di stabilirsi figurano Grecia, Serbia, e Corea del Sud.

GEFCO

Redditività crescente e più forte posizione leader

L'OPERATORE INTERNAZIONALE DELLA LOGISTICA INDUSTRIALE, LEADER EUROPEO NEL SETTORE AUTOMOTIVE, HA RAGGIUNTO UN FATTURATO DI 4,1 MILIARDI DI EURO NEL 2014, L'1,5 PER CENTO IN PIÙ RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DEL 2013. L'UTILE OPERATIVO AMMONTA A 105 MILIONI DI EURO, IL 10,5 PER CENTO IN PIÙ RISPETTO AL 2013.

MAX CAMPANELLA
PARIGI

Con un margine operativo del 2,6 per cento (rispetto al 2,4 per cento nel 2013) e un utile operativo pari a 105 milioni



di euro, cresciuto del 10,5 per cento, il Gruppo Gefco ha chiuso il 2014 aumentando la redditività e affrontando le fluttuazioni economiche e settoriali. Con un debito molto esiguo, il Gruppo ha prodotto un free cash flow di 138 milioni di euro nell'arco di due anni, dimostrando la solida posizione finanziaria. Il performance plan partito a metà 2014 per promuovere una maggiore flessibilità dei costi e l'efficacia del modello

di business "asset-light" hanno contribuito al contenimento delle spese. Il Gruppo Gefco ha registrato un fatturato di 4,1 miliardi di euro nel 2014, l'1,5 per cento in più rispetto al 2013. Questa crescita nell'attività include un aumento del 10 per cento - ovvero del 14 per cento a parità di cambio - nel fatturato, generato dai suoi clienti industriali al di fuori di PSA Peugeot Citroën e General Motors, rispetto al 2013. I

continui sforzi dei suoi team di vendita, hanno permesso a Gefco di mantenere la sua posizione tra i primi 10 integratori logistici europei e il suo primo posto in Europa per la logistica FVL (Finished Vehicles Logistics).

Il Gruppo utilizza la sua competenza distintiva nell'Automotive, acquisita in particolare attraverso la cooperazione storica con PSA Peugeot Citroën, per supportare i produttori in una ampia gamma di settori: elettronica (Hitachi, Philips, LG), beni di consumo (Ikea, L'Oréal, Keating), aeronautica (Safran, Zodiac, EADS) e beni per l'industria (High and Heavy). Nel 2014, Gefco ha allargato il proprio portafoglio clienti del 10,6 per cento. Il successo della strategia di diversificazione di Gefco si conferma attraverso gli importanti contratti firmati in tutto il mondo: collaborazioni con Panstar e World Duty Free Group in Spagna, l'accordo concluso in Turchia con Sirona Dental, produttore di attrezzature odontoiatriche, e la



nuova partnership in Romania con Timken, produttore e fornitore internazionale di cuscinetti a sfera e componenti per l'industria.

La strategia di diversificazione si è dimostrata particolarmente efficace nello sviluppo della sua attività all'interno di e con la zona "15201" (Russia, Ucraina, Kazakistan, e Stati Baltici); Gefco ha firmato circa 350 nuovi contratti in questa zona nel 2014 con società industriali locali e internazionali.

Con un network intercontinentale di 80 hub e depositi in ogni parte del mondo, Gefco offre soluzioni su misura per supportare lo sviluppo internazionale dei clienti. La recente apertura della sua piattaforma di cargo aereo, costruita a fianco dell'aeroporto internazionale di Francoforte, è esempio dei continui investimenti in questa attività. In aggiunta alle piattaforme di Parigi, Shanghai e Hong Kong, questo nuovo hub fornisce una soluzione alle sfide più impegnative che i produttori devono

affrontare, in particolare negli stati CIS (Commonwealth of Independent States). Il 2014 è stato anche caratterizzato dalla firma di un contratto tra Gefco Spagna, Gefco Russia e Talgo, società spagnola specializzata nella costruzione di attrezzature ferroviarie, per il trasporto e la distribuzione in Russia di sei treni grazie a una soluzione multimodale dedicata. Per supportare questa strategia di crescita, Gefco ha dedicato un terzo dei suoi investimenti in sistemi informativi in modo da offrire ai suoi clienti tutte le informazioni necessarie relative alle operazioni di trasporto.

Gefco ha anche introdotto un nuovo servizio di trasporto porta a porta su rotta tra Asia ed Europa, una leva di crescita unica che permette al vasto network ferroviario nazionale cinese di essere utilizzato per spedire beni in oltre una dozzina di paesi in Asia ed Europa, incluso Kazakistan, Russia, Bielorussia, Uzbekistan, Germania e Ungheria.

CLS

Movimentazione senza pensieri

AZIENDA DI SERVIZI DEDICATA ALLA VENDITA, AL NOLEGGIO E ALL'ASSISTENZA DI CARRELLI ELEVATORI, MACCHINE E ATTREZZATURE PER OGNI SETTORE DELLA LOGISTICA ITALIANA, SOCIETÀ DEL GRUPPO ITALIANO TESA, CLS OFFRE UN SERVIZIO DI ASSISTENZA CHE SEGUE I CLIENTI SEMPRE E OVUNQUE: OFFICINE MOBILI PER LE RIPARAZIONI, RICAMBI DISPONIBILI 24/7 E CONTRATTI DI MANUTENZIONE PROGRAMMATA.

In un mercato come quello della logistica, che richiede prestazioni elevate e flessibilità costante per soddisfare richieste sempre diverse e in continua evoluzione, diventa fondamentale per i fornitori offrire ai clienti un servizio tempestivo e personalizzato che li accompagni anche dopo l'acquisto del prodotto. Per questo CLS, azienda italiana dedicata al noleggio, alla vendita e all'assistenza di carrelli elevatori e mezzi e attrezzature per la logistica, completa la propria offerta con un servizio di Assistenza continuativo e su misura, concepito per rendere il lavoro facile e sicuro, e disponibile per tutti i marchi di carrelli elevatori, presse per imballaggio e "Big Truck" per porti, interporti e industria.



Ben 180 officine mobili su tutto il territorio italiano sono il punto di forza dell'Assistenza CLS, che si avvale di personale costantemente aggiornato e di avanzati sistemi per la diagnostica e le riparazioni. Si tratta di veri e propri furgoni attrezzati, in grado di risolvere qualsiasi problema direttamente presso le sedi dei clienti e nel minor tempo possibile, in modo da ridurre al minimo i tempi di fermo macchina e garantire la massima produttività. Parallelamente, le officine mobili si coordinano con un Servizio Ricambi strutturato per evadere il 95 per cento delle richieste in meno di 24 ore: uno stock calibrato sulle esigenze dei clienti e un servizio notturno di consegna garantiscono la disponibilità dei ricambi il mattino successivo alla richiesta.

Per andare incontro alle effettive esigenze dei clienti e offrire un servizio di assistenza ad hoc, CLS propone Contratti di Manutenzione Programmata che prevedono check-up periodici personalizzati sulle condizioni d'impiego dei mezzi. Saranno quindi i tecnici CLS a tenere sotto controllo i principali componenti meccanici, elettronici

e idraulici del carrello, così da prevenire fermi macchina improvvisi e garantire una maggiore durata del mezzo. Nel rispetto della trasparenza e delle normative vigenti in materia di sicurezza e prevenzione, viene quindi fornito un registro delle manutenzioni, che documenta le attività svolte su ciascuna macchina.

Per garantire l'assistenza più completa e liberare il cliente dal controllo dei carrelli e dei costi, CLS propone inoltre Contratti Full Service. A fronte di costi certi rateizzati mensilmente, CLS si occuperà di programmare gli interventi di manutenzione, di effettuare le riparazioni necessarie e di ottemperare agli adempimenti normativi. "Innovazione e competenza, unite a servizi customizzabili - dichiara Paolo Vivani, Direttore Generale di CLS - rappresentano le caratteristiche fondamentali della nostra offerta. Siamo convinti che la chiave per il successo sia da ricondurre non solo all'eccellenza dei prodotti, ma anche alla capacità di saper andare incontro alle esigenze dei clienti, che oggi più che mai richiedono un servizio di assistenza efficiente, affidabile e flessibile".

TNT

L'healthcare fa tappa in Olanda

SITUATO A HEERLEN, L'HUB È DEDICATO AL TRASPORTO DI STRUMENTI MEDICALI PER OSPEDALI E CLINICHE EUROPEE.

TNT ha inaugurato un hub internazionale a Heerlen, in Olanda, dedicato al trasporto di strumenti medicali diretti agli ospedali e alle cliniche europee. I 2.000 metri quadrati della struttura sono collocati strategicamente nei pressi dei centri di distribuzione europea degli 80 maggiori produttori di strumenti medicali. In servizio 24 ore al giorno, sette giorni alla settimana, il nuovo centro consoliderà le spedizioni di materiale e prodotti medicali in arrivo dalle multinazionali e dalle piccole e medie imprese.

Da Heerlen, TNT assicurerà le consegne dei prodotti entro il giorno successivo nel 96 per cento dei 16mila ospedali europei. La maggior parte del materiale consegna-

to è utilizzato in chirurgia. Tra questi prodotti vi sono pacemaker, stent, ginocchia artificiali e materiali chirurgici. I clienti situati nel Sud dell'Olanda e nelle aree confinanti di Belgio e Germania beneficeranno di orari di presa posticipati e di una maggiore flessibilità nella raccolta degli ordinativi dagli ospedali. Tra gli altri benefici previsti sono compresi una riduzione media del 3,5 per cento delle merci in conto deposito, una bassa probabilità di mancata disponibilità di materiale nei magazzini degli ospedali, la possibilità di pianificare con più efficacia il piano di approvvigionamento e trasporto in caso d'urgenza. Heerlen è connesso agli hub aerei e road europei di TNT



attraverso l'hub di Duiven, in Olanda, e Liegi, in Belgio. TNT effettuerà collega-

menti road diretti tra Heerlen e diversi paesi europei, quali Francia, Spagna, Germania e

Italia. Queste connessioni dirette aumenteranno l'affidabilità riducendo i trasporti inter-

medi. Il servizio di consegna nello stesso giorno del ritiro è disponibile in caso di emergenza. "La nuova struttura aiuterà la crescita della domanda da parte dei produttori di strumenti e apparecchiature medicali, grandi e piccoli, alla ricerca di soluzioni di trasporto affidabili per servire gli ospedali europei", ha commentato Erik Uljee, Managing Director di TNT Benelux.

L'healthcare è uno dei più importanti settori serviti da TNT, come indicato nella sua strategia Outlook. L'azienda offre diversi servizi studiati per il trasporto locale e globale dei prodotti farmaceutici, degli esami medici e dei campioni biologici. TNT è una delle più grandi aziende di trasporto espresso al mondo.

Su base giornaliera, TNT consegna quasi 1 milione di spedizioni tra documenti, colli e freight palletizzati. TNT effettua trasporti aerei e stradali in Europa, Middle East, Asia-Pacifico e Americhe. Ha realizzato un revenue di 6,7 miliardi di euro nel 2013.

CEVA LOGISTICS

Radiofrequenza per i clienti del Triveneto

Inaugurato a Padova un magazzino LDC (Local Distribution Center) per Magneti Marelli After Market Parts and Services.

Ceva Logistics, uno dei principali operatori logistici al mondo, ha inaugurato un magazzino LDC (Local Distribution Center) per Magneti Marelli After Market Parts and Services, divisione di Magneti Marelli dedicata a tutte le attività relative al mercato indipendente dei ricambi e dell'assistenza. Il magazzino di 1.600 metri quadrati è situato presso l'Interporto di Padova, conta ben 5mila ubicazioni a scaffale ed è gestito totalmente con radiofrequenza.

Grazie anche all'infrastruttura e alla centralità dell'Interporto di Padova, Ceva è in grado di servire con velocità e tempestività i clienti di Magneti Marelli del Triveneto e delle province di Bolzano e Trento. Gli ordini vengono consegnati due volte al giorno: entro le ore 18 per le richieste del mattino ed entro le ore 13 del giorno successivo per quelle ricevute nel pomeriggio. L'Interporto di Padova è un centro logistico intermodale di eccellenza che offre infrastrutture e servizi per la logistica e il trasporto. Si sviluppa su una superficie di oltre 1 milione di metri quadrati.

"Magneti Marelli aveva la necessità di innalzare ulteriormente la rapidità di consegna dei suoi prodotti nel Triveneto, un'area strategica e ad alto interesse per le vendite - ha dichiarato Marco Manzi, Chief Financial Officer di Magneti Marelli After Market Parts and Services - La solida partnership con Ceva ci ha permesso di aprire in tempi brevi un magazzino LDC all'interno di un polo logistico di grande eccellenza infrastrutturale. Grazie a questa soluzione, possiamo oggi ga-



rantire consegne in un arco di tempo ristretto, incrementando ulteriormente la soddisfazione dell'utente finale".

Cristiano Rigano, Operational Area Manager di Ceva Logistics ha dichiarato: "Ceva è partner logistico di Magneti Marelli After Market Parts and Services da diversi anni con la gestione del magazzino ricambi mondo localizzato presso il polo Ceva di San Pietro Mosezzo (No) e siamo parte attiva della loro ricerca continua di eccellenza nel servizio al cliente. La soluzione del magazzino LDC va proprio in questa direzione, ovvero soddisfare la necessità di tempi di consegna rigorosi, rapidi e puntuali e assicurare la piena visibilità sull'andamento degli ordini".

Ceva Logistics propone soluzioni all'avanguardia per aziende di grandi e medie dimensioni, nazionali e multinazionali. Circa 42mila di-

pendenti in oltre 170 paesi sono impegnati nel fornire soluzioni per supply chain efficienti e solide in diversi settori, in cui Ceva fa leva sulla propria competenza operativa per garantire ottimali servizi attraverso un network integrato. Magneti Marelli After Market Parts and Services Spa è la divisione di Magneti Marelli dedicata a tutte le attività relative al mercato indipendente dei ricambi e alle reti di officine. Conta circa 620 dipendenti, 6 sedi nel mondo e un fatturato che nel 2014 ha raggiunto quota 374 milioni di euro circa. Magneti Marelli After Market Parts and Services distribuisce ricambi, componenti automotive e informazioni tecniche all'Independent Aftermarket attraverso una rete di ricambisti e fornisce assistenza, servizi, prodotti e know-how attraverso una rete di officine autorizzate.

TUVIA

Digitalizzazione al servizio del trasporto

Una delle 6 aziende di spedizioni che hanno contribuito alla realizzazione di "Malpensa: Smart City delle Merci".

Tuvia, una delle realtà più dinamiche a livello internazionale nella gestione delle spedizioni, della logistica integrata e dei trasporti multimodali, è una delle 6 aziende di spedizioni che hanno contribuito alla realizzazione del nuovo Ecosistema Digitale "Malpensa: Smart City delle Merci", presentato a Palazzo Pirelli a Milano. L'ambizioso progetto, realizzato da Sea, società di gestione degli aeroporti milanesi, Regione Lombardia e associazioni di categoria (Anama e Assohandlers) ha lo scopo di semplificare e digitalizzare le procedure di movimentazione delle merci presso l'aeroporto lombardo. Dal 1° maggio il sistema a supporto della filiera cargo è realtà grazie anche alla collaborazione di un gruppo di operatori logistici lombardi che hanno partecipato alla fase di progettazione e test dell'ecosistema in qualità di "early adopter". Fa parte del gruppo anche la milanese Tuvia, l'azienda di trasporti e logistica milanese guidata da Marco Oriolo.

"Siamo orgogliosi di aver partecipato al progetto - racconta l'Amministratore delegato Marco Oriolo - È stato un lungo lavoro di squadra che ci ha visto lavorare fianco a fianco con quelli che normalmente sono nostri competitor per ottenere un risultato comune. È stata un'esperienza molto positiva, un lavoro di squadra finalizzato a rendere più efficiente tutta la filiera e, in ultima analisi, a fornire un servizio migliore ai nostri clienti. Vogliamo contribuire a portare finalmente lo scalo di Malpensa a essere sugli stessi livelli dei grandi hub mondiali. Auspicio che tutti gli operatori cargo possano aderire".

Il progetto rappresenta per tutti gli operatori del cargo aereo un'opportunità concreta di competitività. I servizi disponibili consentono infatti di ottimizzare i tempi di accetta-

zione e scarico delle merci, di rendere più efficienti i processi e le modalità di gestione delle spedizioni e di conoscere gli stadi del processo di trattamento dei carichi, trasformando lo scalo merci dell'aeroporto in una vera e propria "Smart City", allineata agli standard informativi e comunicativi dei più avanzati e importanti aeroporti cargo europei.

L'Ecosistema è operativo giusto in tempo per Expo 2015, ma il percorso che ha portato a questo traguardo è stato ben più lungo e ha coinvolto un campione rappresentativo di tutti gli operatori della filiera - spedizionieri, handlers, compagnie aeree, centri di assistenza doganali - impegnati da marzo dello scorso anno a confrontarsi su tavoli di lavoro per individuare priorità d'intervento, requisiti tecnico-funzionali della piattaforma e potenziali criticità.

Tuvia è nata nel 1986 a Milano. Da piccola azienda è cresciuta in maniera esponenziale negli ultimi anni, grazie all'acquisizione all'inizio del 2007 da parte della famiglia Oriolo, che le ha dato un volto e un'impostazione completamente nuovi, grazie a una strategia che punta a forti investimenti diretti all'estero e joint venture con partner locali. Dalle 7 sedi iniziali del 2007 si è passati alle 30 di oggi, sparse in tutto il mondo e in particolare nei mercati strategici del Middle/Far East e dell'Asia Centrale. Tuvia è passata dai 28 milioni di euro di fatturato del 2010 ai 53 del 2013, crescendo del 21,6 per cento in tre anni. Una performance ancor più sorprendente se si considera il quadro economico globale di crisi che ha caratterizzato gli ultimi anni e che è valsa a Tuvia l'attenzione da parte di Borsa Italiana che nel 2012 l'ha inserita nella prima rosa di aziende selezionate per il Progetto Elite.



PROLOGIS

Determinati a tornare leader di mercato anche in Italia



SANDRO INNOCENTI, 51 ANNI, È L'UOMO SU CUI LA HOLDING GLOBALE DEL SETTORE IMMOBILIARE INDUSTRIALE-LOGISTICA PUNTA PER CRESCERE SUL MERCATO ITALIANO. GENOVESE, DA LUGLIO 2014 VICE PRESIDENT COUNTRY MANAGER DELLA SOCIETÀ ITALIANA, HA UN'ESPERIENZA CONSOLIDATA NEL SETTORE E UNA CHIARA AMBIZIONE: "RIPORTARE PROLOGIS A ESSERE RIFERIMENTO INDISCUSSO NEL NOSTRO PAESE, AL PARI DI QUANTO ACCADE NEL RESTO DEL MONDO".

VALENTINA MASSA
MILANO

Leader mondiale nell'immobiliare industriale-logistica, con headquarter europeo ad Amsterdam e HQ Southern Europe a Parigi, Prologis a livello internazionale è un riferimento indiscusso nel settore. Prologis Italia è nata nel 2001 e ha seguito e beneficiato dell'autentico boom che - di pari passo con lo sviluppo immobiliare privato - ha visto impennarsi la richiesta di spazi per il mondo della logistica.

Una crescita ininterrotta fino al 2007, quando la crisi economica ha travolto il settore e il management Prologis ha naturalmente proiettato investimenti e attenzione ad altri mercati più appetibili. Questo fino all'anno scorso quando, complice l'attesa ripresa e un incremento delle richieste di edifici e spazi dal

mondo della logistica, Prologis decide di tornare a investire sul mercato Italia.

La scelta cade non su un manager qualsiasi: l'ingegner Sandro Innocenti, 51 anni, genovese di origine, con un trascorso professionale in 3M, ha già maturato una considerevole esperienza che lo ha visto in Eurinpro (oggi Goodman), per la prima volta con l'incarico di sviluppatore immobiliare dal punto di vista di chi occupa gli spazi per la logistica, poi in GSE, uno dei General Contractor di Prologis, poi ancora in Panattoni, player dell'immobiliare logistica e retail, e in Vailog.

Insomma, fino a ieri Sandro Innocenti è stato protagonista del settore ma in competizione con Prologis. E quando gli giunge la proposta, la sfida si sposa pienamente con la sua ambizione.

"L'obiettivo che mi si po-

neva - spiega Sandro Innocenti - era chiaro: una presenza finalmente più forte rispetto a quella degli ultimi anni. Quando ho iniziato la carriera, Prologis era un riferimento ovunque nel mondo, nome di prestigio, equivalente a un servizio di qualità: immobili di Classe A, con la massima cura dei dettagli per l'utilizzo logistico degli immobili, dalla scelta della location alla disponibilità di ampi piazzali per le operazioni di carico-scarico, ai dispositivi di protezione antincendio e le misure antisismiche. Inoltre, quello che ha sempre distinto l'attività di Prologis è l'acquisizione e realizzazione di immobili finalizzata a una gestione diretta a lungo termine, con la doppia garanzia per l'utilizzatore, che si assicura un immobile sempre seguito e controllato in modo che sia sicuro e adatto ai suoi scopi, e

per chi investe nel fondo immobiliare, che diventa proprietario ed è partecipato da Prologis da sola o con altri investitori".

Sandro Innocenti fa suo l'obiettivo di Prologis e non solo accetta l'incarico, ma chiude il 2014 con dati incoraggianti che sostengono la sua ambizione: al 31 dicembre 2014 in Italia Prologis è proprietaria e gestisce circa 820mila mq di strutture di distribuzione, con parchi logistici nell'area di Milano (Paullo, Lodi, Novara, Piacenza, Castel San Giovanni, Cornaredo, Area Po, Cortemaggiore), Pavia (Siziano), Torino (Trofarello, Settimo Torinese), Bologna (Interporto, Castel San Pietro), Padova e Roma.

"Abbiamo rafforzato - aggiunge il Vice President Country Manager Italy - la nostra posizione in due zone molto attraenti quali l'area ad

est di Milano e l'hinterland di Bologna. Abbiamo ridotto il tasso di immobili vacancy, passando dall'84 all'89 per cento di immobili affittati, e abbiamo lanciato un nuovo piano di sviluppo. In parte sfruttando la ripresa del mercato, che pur flebile ma c'è stata, e in parte con una politica più aggressiva, che intercetta la domanda di utilizzo di immobili per scopi logistici, in questi primi mesi del 2015 si stanno aprendo molte opportunità, ad esempio 20mila mq al parco logistico di Lodi e un'opzione per circa 100mila mq di magazzini a Bologna in un'area di circa 300mila mq. Abbiamo stretto accordi con conduttori importanti, leader del settore della grande distribuzione, al Prologis Park Piacenza e al Prologis Park Romentino: una decisione significativa, si tratta di spazi moderni, situati in posizione strategica, con

ampi spazi a disposizione, in grado di assicurare il massimo livello di flessibilità. Oggi comincia la vera sfida: gli spazi rimasti sfitti hanno un mercato più difficile e la realizzazione e acquisizione di immobili si scontra con i competitor che vogliono anch'essi agganciare la ripresa. I presupposti per un proficuo sviluppo di Prologis ci sono tutti: abbiamo la forza, il nome e le risorse giuste per tornare a essere un riferimento per tutti gli altri operatori del mercato anche in Italia e avere lo stesso standing del resto del mondo. La mia ambizione è che Prologis torni a essere riconosciuta dai clienti per l'azienda che dà un servizio in più, perché resta proprietaria dell'immobile, che viene dunque ben gestito, con costi giusti e destinato a soddisfare i requisiti del conduttore e del partner investitore".



Con la stessa cura con cui lo produci, noi lo consegniamo.

With the same care that you produce it, we deliver it.

Wir liefern mit derselben Sorgfalt, mit der Sie produzieren.

Delivery Bello!

Velocità, affidabilità e sicurezza sempre al tuo fianco per il trasporto ed il rifornimento dei tuoi prodotti.

Con il suo Hub strategico di Milano ed i magazzini delle 7 Concessioni in area, Palletways, il primo Network specializzato nel trasporto espresso di merce su pallet, è il partner ideale per assicurarti consegne ancora più veloci e rifornimenti costanti per tutta la durata dell'EXPO Milano 2015.

Per maggiori informazioni consultare il sito www.palletways.com



Palletways
We Deliver

© Palletways Europe GmbH

Il Network espresso per merce palletizzata

www.palletways.com

