

IL MONDO DEI TRASPORTI

VOITH

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATA E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXIII - N. 217 - MARZO 2013

€ 5,00



Italscania

Caserotti spiega le nuove ambizioni di Trento

TRENTO - Nei periodi di crisi le aziende tendono a rafforzare ancora meglio il rapporto con la clientela. Ecco la nuova filosofia Italscania.

Altieri a pagina 6

Daf Trucks

Paccar Finance in difesa dei clienti

MILANO - Il problema più importante di questi tempi per i clienti è il finanziamento per l'acquisto dei veicoli. Così risponde Daf Trucks.

Zola a pagina 8

Renault

Kangoo come vero e proprio camaleonte

ROMA - Nell'ampia offerta di veicoli commerciali Renault il Kangoo si dimostra un affidabile e grande protagonista.

Basilico a pagina 42

Sempre più strategico il settore truck per Pirelli
Offensiva dei giganti in Europa e nel mondo



MILANO - Pirelli a 360 gradi nel mondo del pneumatico, in particolare nel settore truck. L'attuale realtà di Pirelli Truck nell'intervista al Direttore Marketing Alberto Viganò.

Altieri a pagina 10

MERCEDES-BENZ AROCS

Nuovo protagonista con il marchio della Stella irrompe sul mercato del cava-cantiere

MAURO ZOLA
MONACO

L'aspetto è solido, come si conviene per un camion che deve muoversi su terreni difficili, a volte impossibili, caratterizzato da quella mascherina inconfondibile, in cui il reparto design di Mercedes-Benz ha voluto riproporre i denti di una benna, cioè un compagno di lavoro quotidiano per l'Arocs, il nuovo mezzo d'opera della Stella, che con questo modello completa il



rinnovamento della gamma iniziato con Actros e Antos. Anche l'Arocs sarà disponibile esclusivamente con motori Euro 6.

Trattandosi di un veicolo specifico, pensato e realizzato per lavorare in cava o in cantiere, l'Arocs può contare su di una gamma particolarmente ampia, che comprende trattori e motrici, modelli a due, tre o quattro assi, adatti per allestimenti che vanno dai classici ribaltabili fino al traino di semirimorchi per l'approvvigionamento, il tutto con a disposizione ben 16 classi di potenza, dai 238 cv del 7.7 litri inaugurato sull'Antos ai 615 cv del nuovo 15.6 litri OM473, che debutta proprio sull'Arocs. La disponibilità di peso totale a terra varia dalle 18 t dei 4x2 fino alle 41 t dei modelli a quattro assi a trazione integrale che fanno parte della serie Grounder, studiata per operare al limite.

Un atto di coraggio l'organizzazione del Transpotec & Logitec

Iveco, Man e Mercedes-Benz scelgono Verona per essere al fianco dei trasportatori

DOPO UN PO' DI ANNI TORNA LA RASSEGNA VERONESE DEDICATA AL SETTORE DELL'AUTOTRASPORTO, MA SI TRATTA DI UNA VERA E CORAGGIOSA SFIDA TENENDO CONTO DELLE DIFFICOLTÀ DEL MERCATO.

Servizi da pagina 22



Intervista a Giancarlo Codazzi Ceo Man Truck & Bus Italia

Il Leone non demorde

Altieri a pagina 4

IVECO

Stralis campione anche sotto il profilo ecologico



MAX CAMPANELLA
BRUXELLES

Stralis LNG (Gas Naturale Liquefatto) è ideale per missioni di distribuzione a livello regionale e nazionale. Il veicolo è equipaggiato con motore Cursor 8 a gas naturale da 330 cv di potenza. Il veicolo ha ottenuto grandi consensi nella sua prima presentazione al Salone di Bruxelles.

A PAGINA 22

Volvo Trucks

Lunghi e severi test di qualità per l'ammiraglia FH

FABIO BASILICO
GÖTEBORG

È risaputa l'estrema cura di ogni dettaglio tecnico-progettuale che precede l'imprimatur di ogni novità immessa da Volvo Trucks sul mercato. Non sfugge alla regola la nuova generazione dell'ammiraglia FH, che è stata sottoposta a una serie di severissimi test di qualità che l'hanno messo davvero alla prova.

A PAGINA 26



VEICOLI COMMERCIALI RENAULT. LA QUALITÀ PIÙ ALTA IN CIRCOLAZIONE.



CON CLIMA, RADIO CD MP3, BLUETOOTH E NAVIGATORE INTEGRATO LIVE CONNECTION.

LEASING 3,99%
**5 ANNI DI MANUTENZIONE
E FURTO E INCENDIO**

MASTER HISOLUTION
L1 H1 T28 2.3 dCi 100CV EURO5
299 €/MESE

TRAFIC HISOLUTION
L1 H1 T27 2.0 dCi 90CV EURO5
269 €/MESE*

RENAULT
QUALITY MADE

RENAULT PRO+

DRIVE THE CHANGE



QUALITÀ: tutta l'esperienza e la professionalità del marchio Renault con i Veicoli Commerciali numeri uno in Europa, per lavorare ad alti livelli.
TECNOLOGIA: l'innovativo equipaggiamento HISOLUTION per rendere il lavoro più semplice e confortevole.
RETE PROFESSIONISTA: la capillarità e l'efficienza dei centri PRO+ con servizi dedicati di consulenza, vendita e post vendita, per un supporto a 360°.
Veicoli commerciali Renault. N. 1 in Europa dal 1998.

*Esempio leasing su Renault TRAFIC HISOLUTION: totale imponibile vettura € 15.268,78; macrocanone € 3.716,97 (comprese spese gestione pratica € 300 e imposta di bollo in misura di legge); n. 59 canoni da € 208,18 comprensive di 5 anni di assicurazione Furto e incendio a € 1248,64 (in caso di adesione); riscatto € 3.079,75; TAN 3,99%; IPT (calcolata su Provincia di Roma) e messa su strada incluse, IVA esclusa. Salvo approvazione FINRENAULT. Canone Revision Service 5 anni/150.000 km totali, € 60,62 al mese (IVA escl.). Offerta della Rete Renault che aderisce all'iniziativa valida fino al 31/03/2013. Fogli informativi presso i punti vendita della Rete Renault e sul sito www.finren.it; messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Foto non rappresentativa del prodotto.

Emissioni CO₂ (g/km): da 178 a 231. Consumo (ciclo misto): da 6,8 a 8,7 l/100 km. Consumi ed emissioni omologati.

Renault sceglie elf



FABIO BASILICO
MONACO DI BAVIERA

Man Truck & Bus punta sulla prossima edizione del Bauma, in programma a Monaco di Baviera dal 15 al 21 aprile. Sotto i riflettori, il costruttore tedesco mette la nuova generazione di autocarri Euro 6 dedicata al settore edile e all'utilizzo off road e punta dritto al cuore del segmento Construction all'insegna del motto "Efficienza conseguente". Accanto ai nuovi motori in versione Euro 6 montati su mezzi d'opera, festeggiano la loro prima mondiale anche le nuove cabine di guida con paraurti in acciaio, la nuova cabina doppia e un ribaltabile pesante a quattro assi da 50 tonnellate di massa complessiva, destinato al settore minerario.

I motori Euro 6 sono ora una delle caratteristiche di spicco dell'intero programma di prodotti Man, che spazia dal TGL, passando per il TGM, e arriva fino al TGS e al TGX. Man punta su un efficiente concetto composto dal ricircolo dei gas di scarico a regolazione elettronica (EGR) e dal post-trattamento dei gas di scarico con sistema di filtraggio del particolato CRT e riduzione catalitica selettiva (SCR).

A tale scopo il costruttore ha applicato differenti tecnologie ormai mature, sintonizzandole in maniera ottimale l'una nell'altra. L'obiettivo primario dei progettisti era mantenere i noti bassi consumi di carburante dei motori Euro 5 lasciando invariati i valori di potenza e coppia, affinché il marchio del

Leone continuasse a offrire ai clienti veicoli efficienti e affidabili per l'uso quotidiano. Rispetto allo standard Euro 5, la normativa sui gas di scarico Euro 6 che entrerà in vigore da gennaio 2014 richiede una riduzione delle emissioni di NOx dell'80 per cento (da 2 g/kWh a 0,4 g/kWh) e della massa di particolato del 66 per cento (da 0,03 g/kWh a 0,01 g/kWh). Il sistema completo, noto presso Man con la sigla SCRT (tecnologia di riduzione catalitica selettiva), è stato collocato in modo compatto sul lato destro degli autocarri, nel silenziatore di scarico dietro il parafrangente anteriore.

I nuovi motori Euro 6 di Man erogano la coppia massima a un regime più basso rispetto ai motori Euro 5. Gli au-

nellate o con trazione stradale o integrale, le possibilità di scelta sono numerose. Man offre per la gamma TGS WW tre cabine di guida di dimensioni differenti. I parsimoniosi motori a sei cilindri in linea delle gamme D20 e D26 soddisfano, a seconda della prescrizione d'immatricolazione, le norme antinquinamento Euro 2, Euro 3 ed Euro 4. Man offre motorizzazioni nella taratura da 265 kW/360 cv, 294 kW/400 cv, 324 kW/440 cv e 353 kW/480 cv e per impieghi specifici 397 kW/540 cv. Con la gamma CLA, Man si rivolge ai mercati asiatico, medio-orientale e africano. Si tratta di autotelaio particolarmente stabili a due, tre o quattro assi per l'impiego sia come autocarri cassonati o come trattori stradali. L'offerta prevede anche veicoli completi con allestimenti da autocarro ribaltabile, veicolo per la raccolta dei rifiuti o betoniera. Inoltre, per la prima volta in India, Man completa verso l'al-

MAN TRUCK E LA NUOVA GENERAZIONE EURO 6

Parola d'ordine: efficienza senza confini

Il costruttore punta al cuore del mercato dei pesanti.

tocarri Euro 6 offrono quindi una trazione potente nei percorsi fuoristrada e il massimo contenimento dei consumi sulle strade asfaltate. Lo dimostra in modo esemplare la motorizzazione Euro 6 da 440 cv forte di una cilindrata da 12,6 litri.

Al Bauma 2013 Man presenta anche importanti novità di design. Sia che si tratti di autocarri da distribuzione, da lunga distanza o da cantiere, dotati di motori da Euro 2 a Euro 6, ora c'è un nuovo Leone Man che campeggia sul listello cromato della griglia del radiatore. Il nuovo design del frontale dei veicoli non solo convince dal punto di vista estetico, ma fa anche parte delle innovazioni tecniche necessarie per la conformità ai requisiti della normativa Euro 6. Anche il robusto paraurti in acciaio, caratteristica tipica della dotazione dei mezzi d'opera e dei veicoli per il servizio comunale, è stato rivisto nell'ambito del nuovo design dei veicoli. Inoltre, nei veicoli Man di tutte le gamme, il paraurti in acciaio è diviso in tre parti per contenere i costi delle possibili riparazioni consentendo di sostituire solo singoli componenti. La Casa bavarese arricchisce la propria esposizione con la presentazione della nuova cabina doppia per le gamme TGL e TGM che all'esterno si presenta nel design dei veicoli Euro 6 e all'interno in una versione del tutto nuova. Per esempio, gli autocarri della gamma leggera e

MAN Se la trazione è intelligente

Come integrazione intelligente alle classiche soluzioni di trazione integrale, Man HydroDrive fornisce una maggiore sicurezza e trazione in caso di necessità. La trazione idraulica anteriore inseribile assicura in queste situazioni un'agevole marcia di avanzamento o indietro.

Per la configurazione della trazione 6x4, Man propone nelle gamme TGS e TGX un freno dello sterzo come equipaggiamento speciale che, oltre a un migliore comportamento di marcia, assicura anche una maggiore maneggevolezza in fuoristrada. Altro must è il sistema di freno continuo Man PriTarder che fornisce un sistema frenante primario efficace per il TGS. Nei veicoli dotati di trazione integrale o HydroDrive è possibile sfruttare la forza frenante del PriTarder poiché agisce su tutte le ruote motrici.

media integrano ora il cruscotto della stessa qualità, ergonomia e funzionalità di quello che normalmente equipaggia le gamme superiori. Sia il nuovo TGL che il TGM sono dotati di serie dell'unità Man BasicLine dotata di autoradio e lettore CD compatibile con MP3 con indicazione dei titoli dei brani. Inoltre, il nuovo Man Media Truck (MMT) Advanced con combinazione di autoradio e navigatore, presentato allo IAA 2012, è adesso disponibile anche per le gamme TGL e TGM.

Il Salone bavarese è anche l'occasione per ribadire la provata leadership Man in materia di autocarri a trazione integrale. Nel 2012, il costruttore ha infatti festeggiato i 75 anni di esperienza nella progettazione e nella costruzione di autocarri a trazione integrale. Man offre la possibilità di scegliere tra trazione integrale permanente e inseribile. Gli autocarri che integrano le formule assi 4x4, 6x6 e 8x6 sono dotati di serie di trazione integrale inseribile. E mentre in questi modelli la trazione integrale permanente è dotata di bloccaggio longitudinale del differenziale a comando pneumatico è opzionale, il TGS 8x8 la offre di serie. Al Bauma vedremo tra l'altro un TGM 13.290 4x4 BL a trazione integrale con allestimento ribaltabile trilaterale largo 2,35 m che presenta la versione Euro 6 della gamma TGM con il nuovo paraurti in acciaio.

F. BASILICO
MONACO DI BAVIERA

Efficienza e internazionalizzazione. Man offre sul mercato una gamma di autocarri robusti ideali per le condizioni di impiego più gravose nei mercati extra-europei che mostrano differenze ancora più marcate nei requisiti tipicamente regionali rispetto ai mercati europei. Le variabili sono le condizioni climatiche, lo stato del manto stradale o le notevoli sollecitazioni nel lavoro quotidiano a cui vengono esposti sia il veicolo che gli assi. I veicoli protagonisti dell'offerta Man sono TGS, TGS WW e CLA. I componenti del telaio e della struttura portante particolarmente robusti fanno del TGS WW in versione trattore stradale, autotelaio e ribaltabile un veicolo particolarmente adatto agli impieghi più gravosi. In configurazione a due, tre o quattro assi, con una massa complessiva ammessa da 19 a 44 o 50 ton-



Robusti

Man offre una gamma di autocarri (da sinistra il TGS WW e il CLA) dalla prova resistenza ideali per i mercati dove le condizioni d'impiego dei mezzi sono più difficili.

PRONTI A DARE IL MASSIMO ANCHE FUORI EUROPA

TGS, TGS WW e CLA per impieghi gravosi

to la gamma CLA con un autotelaio ribaltabile a quattro assi da 31 tonnellate di massa complessiva ammessa. CLA copre la categoria di peso da 15 a 31 tonnellate. Le cabine di guida

in versione Day e Sleepcab offrono al conducente un posto di lavoro ergonomico con sedile a sospensione pneumatica e opzionalmente con impianto di climatizzazione. La gamma di

potenza dei motori a sei cilindri in linea va da 162 kW/220 cv a 206 kW/280 cv. I propulsori soddisfano le norme antinquinamento Euro 2 ed Euro 3. Al Bauma 2013 Man espone anche un TGS WW pesante con cassone ribaltabile posteriore per una massa complessiva di 50 tonnellate, appositamente concepito per il settore minerario, nel quale Man è comunque molto presente con diverse soluzioni delle gamme CLA, TGM, TGS e appunto TGS

WW, tutte in grado di dare risposte adeguate alle esigenti e gravose aspettative di questa particolare industria. Oltre alla gamma CLA prodotta in India, più potenti e varie si presentano le gamme TGM, TGS e TGS WW prodotte in Europa. Da due a quattro assi, motori da 184 kW/250 cv a 397 kW/540 cv, livelli antinquinamento da Euro 2 e un peso totale ammesso da 12 a 50 tonnellate sono gli elementi che le contraddistinguono.

Intervista

Giancarlo Codazzi, Ceo Man Truck & Bus Italia

“Sempre più forti sul mercato nazionale”

PAOLO ALTIERI
DOSSOBUONO

I dati più rilevanti, che sottolineano la forza della presenza Man in Italia, sono l'aumento della quota di mercato sia nel settore truck che in quello bus. La filiale italiana della Casa tedesca è più che mai motivata a fare sempre più e meglio anche in questo 2013, nonostante le incertezze della congiuntura economica. Ne abbiamo parlato con Giancarlo Codazzi, Ceo Man Truck & Bus Italia.

Quale il suo commento sul quarto anno di difficoltà per il mercato dei truck in Italia?

“Il 2008 è stato il traguardo degli anni d'oro mentre dal 2009 è iniziata una fase dove ha predominato un mercato ridotto di circa il 50 per cento. Una situazione che è andata avanti anche nel 2009, 2010 e 2011. Il 2012 ha addirittura ridotto del 30 per cento le performance di questo periodo negativo. È stato un anno particolare, molto competitivo, che certamente non verrà dimenticato. Come Man siamo tuttavia contenti delle performance in crescita rispetto agli anni scorsi anche se i volumi sono quelli proporzionati a un mercato di ridotte dimensioni. Abbiamo venduto quasi 1.000 veicoli oltre le 6 t di Mtt contro i 1.246 del 2011, quando avevamo una quota del 7,10 per cento. Quota che nel 2012 è salita all'8,16 per cento, in crescita in vari segmenti di mercato. Siamo soddisfatti, è la risposta che il mercato ha dato alla qualità del prodotto Man. Abbiamo evidenziato ai nostri clienti le caratteristiche qualitative dei nostri prodotti in termini di consumi, testati e provati, e i clienti, soddisfatti, hanno fatto il passaparola. Infatti, quando un prodotto va bene, il cliente è portavoce dei benefici del prodotto e questo ci ha aiutati a vendere più veicoli”.

Più nel dettaglio, qual è il senso della performance Man?

“Man si qualifica come il primo costruttore estero in termini di crescita di quota di mercato, con un incremento secondo solo al costruttore nazionale. Un dato positivo corroborato dall'annotazione che la crescita nell'ambito del Lungo Raggio sale a quasi due punti percentuali, sottolineando l'apprezzamento da parte degli autotrasportatori della gamma TGX e in particolare del best seller EfficientLine, con oltre 10mila veicoli venduti in due anni in Europa, di cui 800 in Italia. Anche nella distribuzione, Man è cresciuta di circa mezzo punto a controbilanciare la crisi del settore cava-cantiere che ha fortemente penalizzato un segmento dove la Casa tedesca è tradizio-

nalmente forte”.

Avete quindi centrato i vostri obiettivi?

“L'obiettivo che ci eravamo posti era quello di ottenere l'apprezzamento dei nostri clienti a fronte dell'incremento dell'acquisto dei nostri prodotti. Lo abbiamo centrato e superato nonostante uno scenario economico altalenante. Non per questo ci consideriamo appagati e già il pensiero corre al 2013: la qualità del prodotto è acclamata, l'efficienza dei nostri servizi assistenziali e finanziari è sempre più consolidata; non a caso il numero dei nostri partners autorizzati è cresciuto e molti imprenditori sono interessati a rappresentare il nostro brand. Vantiamo una rete di dealer completi, con vendita e assi-

”

MAN SI QUALIFICA
COME IL PRIMO
COSTRUTTORE ESTERO
IN TERMINI DI CRESCITA
DI QUOTA DI MERCATO.
ANCHE NELLA
DISTRIBUZIONE, SIAMO
CRESCIUTI DI CIRCA
MEZZO PUNTO A
CONTROBILANCIARE LA
CRISI DEL SETTORE
CAVA-CANTIERE.

stenza. La rete ha certamente sofferto dal punto di vista del calo dei volumi di vendita ma che ha potuto colmare con il business di officina”.

Pur con questa possibilità offerta dalla presenza dell'officina, qualche dealer ha alzato bandiera bianca?

“Ci sono sicuramente imprenditori che hanno fatto investimenti in anni positivi e che oggi si trovano in difficoltà sull'ammortizzarli per via dei bassi volumi registrati. È un problema che riguarda purtroppo tutti gli imprenditori, in tutti i settori. Chi ha investito di più per il marchio e il prodotto ha sofferto maggiormente. Ma nessun dealer è saltato. La sofferenza c'è ma siamo comunque soddisfatti e la fiducia non manca. Abbiamo 20 concessionari a cui si aggiunge la nostra filiale che copre circa il 18 per cento del mercato”.

In questa situazione di crisi, c'è qualcuno disposto a investire nel settore truck e quali doti dovrebbe avere?

“In questo periodo di crisi

nascono le migliori sfide perché il trasporto non è una moda ma è necessario e obbligatorio specie in Italia dove la tendenza è quella di arrivare al 90-92 per cento di trasporto su gomma. L'imprenditore che investe in questo settore oggi, nel medio periodo avrà sicuramente delle soddisfazioni. Il veicolo industriale è uno strumento importante. La merce può essere prodotta in ogni parte del mondo, ma in ogni singolo Paese ci sono consumatori a cui quella merce va consegnata”.

Prevedete un assestamento della rete nel corso del 2013?

“Abbiamo zone nelle quali siamo in contatto con dei nuovi potenziali partner. Soprattutto nelle aree dove storicamente non abbiamo una forte presenza. Il nostro è un settore nel quale il concessionario ha un ruolo insostituibile, dal momento che è il canale razionale per proporre i prodotti al cliente finale. La vicinanza e conoscenza del territorio che possiede un dealer sono fattori importantissimi”.

Qual è stato in percentuale l'intervento della vostra finanziaria sul totale delle vendite nel 2012?

“Man Finance ha offerto un buon servizio sul mercato. Offrire al cliente la possibilità di acquistare un mezzo attuale e innovativo con costi certi e piani finanziari studiati su misura delle proprie esigenze, questa è la chiave del successo di Man Finance, in particolare grazie all'innovativa formula Man

Man Bus e Neoplan
Risultati ancora
più importanti

A Giancarlo Codazzi abbiamo anche chiesto di puntualizzare l'andamento di Man Bus e Neoplan nel corso del 2012. Ecco quanto ci ha dichiarato.

“Voglio indicare due semplici numeri: a fronte di un mercato che nel 2012 ha fatto segnare una contrazione del 30 per cento, Man contrappone quasi un raddoppio della propria quota totale, passando dal 4 all'8 per cento, e superando nel segmento turistico il 12 per cento. Un risultato che pone Man fra i reali protagonisti sul mercato italiano. La prevalenza nelle decisioni di acquisto delle flotte private ha premiato la qualità dei prodotti Man e Neoplan, che hanno saputo conquistare i gestori delle flotte per la loro affidabilità ed economia di esercizio, e i clienti finali, i passeggeri, per il moderno design esterno e i raffinati e confortevoli allestimenti interni”.



Giancarlo Codazzi, Ceo Man Truck & Bus Italia.

FullService dove in un'unica rata sono inserite tutte le spese di gestione del veicolo, affinché l'autotrasportatore possa concentrarsi sul business. A oggi più della metà dei mezzi venduti da Man sono finanziati con un prodotto di Man Finance, nel 2009 era solo il 15 per cento. Questo sottolinea quanto sia determinante la presenza di una captive a supporto della vendita all'interno di un gruppo automotive. Una performance che nasce anche grazie al successo di FullService e della gamma TGX EfficientLine, entrambi strumenti eccezionali al servizio della redditività dei clienti. Proprio tale successo ha permesso di estendere il concetto di FullService anche alle gamme TGL, TGM e veicoli per cava-cantiere”.

Quali le performance dell'after-sales?

“La nostra Business Unit AfterSales ha fatto segnare anche nel 2012 un significativo incremento della penetrazione dei contratti di manutenzione del 50 per cento. Un dato ancora più significativo è quello relativo alla soddisfazione dei clienti, che si conferma in continuo

progresso attestandosi sui migliori standard europei. Questo evidenzia il notevole miglioramento della rete vendita e assistenza Man in Italia nel fornire, oltre a prodotti di elevata qualità un servizio eccellente sia in termini di consulenza e vendita sia di assistenza e riparazione”.

Si sottolinea oggi come il cliente sia al centro delle attenzioni dei costruttori. Ma non è stato sempre così? Cosa è cambiato negli ultimi tempi sotto questo profilo?

“Credo che i bisogni del cliente siano in continua evoluzione. Oggi senza dubbio siamo ancora più vicini al cliente, basti pensare ai citati dati cresciuti relativi al nostro ruolo finanziario. Il cliente oggi vuole rassicurazioni in termini di prezzi certi e servizi legati alla qualità del prodotto che danno certezza dei costi, che danno serenità. Vanno anche considerate le garanzie, che sono aumentate”.

Di conseguenza, quali nuovi requisiti deve avere il venditore e come si deve proporre nei confronti del cliente rispetto al passato?

“Il venditore è un professionista che deve essere formato



La gamma TGX e in particolare il best seller EfficientLine ha registrato vendite per oltre 10mila unità in due anni in Europa, di cui 800 in Italia.

per conoscere tutti i vari aspetti della vendita che toccano argomenti come finanziamenti, contratti di manutenzione, valore residuo, consulenza. Investiamo molto sulla formazione di chi deve diventare il riferimento per il cliente. L'altro elemento fondamentale è il già citato aftersales, dove contiamo su una gamma di servizi sempre crescente fatta ad hoc per il cliente".

Quali sono, in via prioritaria, le principali preoccupazioni di un trasportatore nella gestione del veicolo e in che modo Man Truck risponde per ognuna?

"Penso che il trasportatore sappia di base che la qualità del prodotto Man c'è e non è più un punto di rischio. Quello che avrà sempre bisogno è una rete di assistenza capillare, in Italia e all'estero. Una cosa non possiamo garantire: il lavoro assicurato da aziende di trasporto sane. Il cliente deve fare investimenti in questo senso più che spuntare mille euro sull'acquisto di un prodotto. Conta avere buoni contratti con la committenza che vadano a vantaggio sia del cliente che del committente stesso".

Il trasportatore è più competente di prima nella scelta del veicolo?

"Quando viene acquistato un EfficientLine con la possibilità di usufruire del corso di guida ci si rende conto di cosa vuol dire avere un maggior rendimento al volante. Oggi anche il più bravo degli autisti ha qualcosa da imparare, non perché non sappia guidare ma perché è importante la formazione per la riduzione dei consumi al volante di mezzi sempre più complessi e tecnologicamente avanzati".

Sul piano del prodotto, quali sono state nel 2012 le innovazioni più importanti?

"Abbiamo lanciato il nuovo veicolo Euro 6 e il nuovo autobus Neoplan Jetliner, abbiamo presentato il primo camion ibrido non di serie. L'evoluzione di prodotto è sempre importante in casa Man. In Italia, abbiamo presentato la TGX S-Line Edition, un bel biglietto da visita per la clientela molto attenta sia alle caratteristiche tecniche che estetiche".

Quale sarà nel 2013 l'impatto della normativa Euro 6? Ritieni anche lei, come è convinzione dei concorrenti, che la domanda verterà ancora in grande misura sui veicoli motorizzati Euro 5?

"Credo che se nascessero incentivi all'Euro 6 chiaramente il mercato sarebbe più attratto verso quella che è un'evoluzione del prodotto, con benefici per tutto l'ambiente. Dal punto di vista economico, il costo di sviluppo dell'Euro 6 è importante e sconta una differenza importante rispetto all'Euro 5; parliamo di una maggiorazione di 15mila euro sul listino. Ci sono quindi concrete possibilità che la domanda di Euro 5, che dal 2014 non sarà più possibile acquistare, cresca, anche se ci sono aziende che vogliono essere più evolute dal punto di vista ambientale e sceglieranno l'Euro 6".

Man Truck ha deciso di ridurre i ritmi produttivi, preoccupata delle incertezze economiche in Europa. La misura andrà avanti per tutto il 2013?

"L'azienda è abituata a programmare. Se ci sono strumenti

in grado di assicurare la riduzione dei costi senza intaccare la qualità del prodotto e i posti di lavoro, questi strumenti vengono utilizzati fino a che sono utili. Credo che la politica di riduzione dei ritmi produttivi proseguirà fino a giugno".

In tema di eco-carri (Gpl, metano, elettrico), pur ancora limitati come circolante ma in

gati nel servizio per i Mondiali di sci. Nel campo truck, è stato presentato allo scorso Iaa di Hannover un veicolo da distribuzione ibrido. Oggi sicuramente tutte le Case stanno cercando il modo migliore per dare efficienza e miglior servizio al cliente dal punto di vista dell'ambiente. Quello delle tecnologie ibride, che hanno costi di



Giancarlo Codazzi nella sede di Man Italia a Dossobuono.

buona crescita, qual è oggi l'offerta Man? E quali i suoi programmi specifici?

"Abbiamo l'autobus a metano, un autobus ibrido è in operatività dall'anno scorso all'Atm di Milano, abbiamo consegnato alla Trentino Servizi due Lion's City Hybrid impie-

sviluppo importanti, è un campo di applicazione in cui Scania e Man potrebbero collaborare per trovare sinergie".

Quali le ragioni che vi hanno indotto ad aderire al Transpotec & Logitec di Verona?

"Il Transpotec è un evento a cui abbiamo voluto partecipare



Un TGM allestito per lo specifico impiego delle operazioni di pulizia delle strade.

perché pensiamo che sia un'utile occasione per fare il punto della situazione e incontrare clienti e potenziali clienti a cui presentare il nostro prodotto e le nostre innovazioni. Il nostro è un settore importante. Man è presente e vuole dimostrare di essere forte in Italia. Quel che è stato lanciato allo Iaa lo vedremo anche al Transpotec: Euro 6, un autobus 18 metri a metano, senza dimenticare le versioni Euro 5 come l'EfficientLine che è stato un veicolo di successo e continuerà ed esserlo in versione Euro 6. A Verona anche un'anteprima: la consegna dei veicoli allestiti Ducati".

La vendita del nuovo è ancora molto sofferta. Come va invece l'usato e in particolare l'usato Man?

"L'usato è una cartina tornasole. Quando l'usato va male, tendenzialmente il mercato del nuovo diminuisce. Quando il mercato usato si riprende, subito dopo il mercato del nuovo riprende. Quando la domanda parte, il primo interlocutore è l'usato, subito disponibile. Poi entra in scena il veicolo nuovo. L'usato non è mai stato per noi

un problema e se gestito bene è fonte di reddito come alternativa al nuovo, potendo dare importanti benefici. È simile al nuovo come quantità, come avviene per il mondo dell'auto. Nel 2012 abbiamo movimentato

”

NEL SETTORE AUTOBUS, A FRONTE DI UN MERCATO CHE NEL 2012 SI È CONTRATTO DEL 30 PER CENTO, MAN CONTRAPPONE QUASI UN RADDOPPIO DELLA QUOTA TOTALE, PASSANDO DAL 4 ALL'8 PER CENTO, E SUPERANDO IL 12 PER CENTO NEL SEGMENTO TURISTICO.

circa 550 veicoli usati. Il prodotto Man usato è apprezzato e ricercato come valida soluzione per determinate esigenze di trasporto. Offriamo anche la garanzia. TopUsed non è solo il brand Man che individua la business unit dedicata ai veicoli d'occasione, ma soprattutto una dichiarazione d'intenti. Quel Top è infatti garanzia di veicoli revisionati e affidabili e sinonimo di prestazioni commerciali di livello assoluto. Questo spiega come in un anno difficile anche per il mercato dell'usato, Man TopUsed sia riuscita a mantenere gli stessi volumi sia nei truck che nei bus".

Quale sarà a suo giudizio l'andamento del mercato truck in Italia nel 2013?

"Siamo molto prudenti per quanto riguarda le previsioni ma ragionevolmente ottimisti per quanto riguarda l'evoluzione del mercato, specie nella seconda parte dell'anno. Il tutto supportato dalla consapevolezza di avere un prodotto di qualità e innovativo e una rete fortemente migliorata ed evoluta. Quindi di avere tutte le carte in regola".

NEL 2012 VENDUTI 134.245 VEICOLI

ORIZZONTI AMPI NELLA VISION DEL GRUPPO MAN

I dati comunicati indicano che il Gruppo Man ha chiuso il 2012 con un profitto operativo di circa 1 miliardo di euro nonostante il crollo del business dei veicoli commerciali, che ha registrato un profitto operativo di 454 milioni di euro. Positive invece le performance del settore Power Engineering, il cui profitto operativo rimasto stabile a 503 milioni di euro ha dato un grande contributo ai risultati del Gruppo che ha registrato introiti pari a 15,8 miliardi di euro, in leggero calo (-4 per cento) nonostante il deciso andamento negativo di Europa e Brasile, due mercati chiave per Man. Il settore dei veicoli commerciali è stato fortemente condizionato dalla crisi congiunturale del 2012. Gli ordini per Man Truck & Bus sono diminuiti del 4 per cento a 9,2 miliardi di euro. Nello specifico, Man Latin America ha registrato ordini in calo del 20 per cento a 2,9 miliardi di euro. I guadagni di Man Truck & Bus, pari a 8,8 miliardi di euro, sono diminuiti leggermente rispetto ai 9 miliardi del 2011. In totale, Man ha venduto 134.245 veicoli in tutto il mondo nel 2012. Il costruttore tedesco si aspetta che nel corso del 2013 il business dei veicoli commerciali continuerà a declinare in Europa, specialmente nella prima metà dell'anno. Dall'altra parte, il Comitato esecutivo anticipa un incremento delle vendite in Brasile. In generale, il management Man SE non si ritiene soddisfatto dei risultati dell'anno da poco concluso, tenuto conto ovviamente delle generali condizioni economiche negative. Ha perciò iniziato a prendere delle contromisure per migliorare la situazione. Al centro dell'attenzione la riduzione dei costi e l'aumento dell'efficienza produttiva, amministrativa, del reparto vendite e sviluppo. La flessibilità produttiva dovrebbe consentire a Man di adattarsi alle mutate esigenze di un mercato dai bassi volumi di vendita. A dispetto di tutto, Man si è confermata anche per il 2012 un valido datore di lavoro: al 31 dicembre scorso, il Gruppo tedesco impiegava 54.283 persone in tutto il mondo, una cifra aumentata di 1.741 unità.



Il Neoplan Jetliner è una delle novità di punta delle proposte nel settore autobus del Gruppo Man.

Intervista

Cinzia Caserotti, Direttore commerciale di Italscania

“Oggi più di ieri vicini al cliente”

PAOLO ALTIERI
TRENTO

Nei periodi di crisi si tende ad approfondire la vicinanza, per meglio affrontare insieme le difficoltà. Una logica profondamente umana che ben si applica al contesto economico. Ne è convinta Italscania, che affronta la lunga e complicata congiuntura negativa del mercato, aumentando il suo grado di prossimità con i clienti del marchio svedese, attraverso una rete capillare formata da dealer che non hanno solo una provata professionalità ma anche una spiccata capacità relazionale con i rappresentanti delle aziende cliente. Questi i temi salienti scaturiti dall'intervista a Cinzia Caserotti, Direttore commerciale della filiale italiana del Grifone.

Quale la sua opinione sul quarto anno di difficoltà del mercato truck in Italia?

“Un anno sicuramente difficile il 2012, nel quale il nostro settore ha subito un ulteriore colpo di grazia, con difficoltà legate alla diminuzione del trasporto merci effettuato dalle aziende italiane soprattutto a causa della forte concorrenza legata al trasporto dell'Est Europa e difficoltà legate all'accesso al credito. Nonostante questo, ci sono sul mercato operatori ancora fiduciosi che guardano al futuro e vogliono continuare a investire ma devono purtroppo fare i conti con le difficoltà legate al settore finanziario. L'ulteriore assottigliamento del numero delle aziende operanti in Italia, con anche la chiusura di aziende storiche, deve fare i conti con un mercato del trasporto che si sta evolvendo e cambiando: oggi risultano vincenti le aziende che sono iperspecializzate e che coniugano efficacemente trasporto e logistica”.

In questo attuale difficile contesto in che modo si è difesa italscania?

“Il nostro principale obiettivo nel corso del 2012 è stato quello di essere più vicini al trasportatore. Siamo ormai passati dall'essere un puro fornitore di prodotto a ricoprire il ruolo di consulente delle aziende di trasporto per risolvere problematiche legate ad esempio alla gestione dei veicoli, con servizi abbinati alla fornitura del prodotto. Oggi la sola fornitura del prodotto non soddisfa il cliente, non basta. Occorre capire bene le sue esigenze sia a livello di mezzo di trasporto sia dal punto di vista dei servizi. Abbiamo cercato di applicare il concetto di modularità del prodotto Scania, che permette di costruire prodotti specifici per le singole esigenze di ciascuna azienda, ai servizi, ampliandone la gamma a misura del cliente. Ad esem-

pio, proponiamo pacchetti completi a partire dal veicolo conigliato con l'assistenza (abbiamo 103 punti di assistenza in Italia) e con quello che riteniamo il futuro, cioè il servizio di driver training per l'autista, uno dei principali attori che può determinare il successo o l'insuccesso di un'azienda di trasporto. In questo ambito rientrano anche i servizi per aiutare il trasportatore a gestire al meglio la sua azienda, la sua flotta”.

Quante aziende hanno seguito i corsi di driver training?

“Abbiamo lanciato pacchetti “full solution” mirati alla tipologia classica del trattore a lungo raggio e abbiamo visto che nel 2012 l'incidenza di successi di questa iniziativa è stata di

”

SIAMO ORMAI PASSATI DALL'ESSERE UN PURO FORNITORE DI PRODOTTO AL RUOLO DI CONSULENTE DELLE AZIENDE DI TRASPORTO PER RISOLVERE PROBLEMATICHE LEGATE ALLA GESTIONE DEI VEICOLI, CON SERVIZI ABBINATI ALLA FORNITURA DEL PRODOTTO.

circa il 30 per cento del totale della domanda. Però non ci limitiamo solo a questo. Ad esempio, agiamo molto sulla fornitura alle flotte, settore nel quale è cambiata la domanda di mercato anche in Italia: prima era composta, nella maggior parte dei casi, dal 90 per cento di piccole e medie aziende e dal 10 per cento di flotte, mentre la tendenza del 2012 e presumiamo ancor più del 2013 è che la domanda sarà orientata sulla fornitura alle grosse flotte. L'anno scorso abbiamo fornito alle grandi flotte il servizio driver training per il 90 per cento della domanda totale di mercato e il nostro obiettivo è arrivare al 100 per cento quest'anno. Ci rechiamo presso il cliente, utilizziamo il mezzo che l'autista giornalmente usa e stiamo cercando e cercheremo sempre di più di sviluppare il concetto di driver follow up che prevede un richiamo dopo sei/otto mesi dal corso per mantenere i risultati eclatanti conseguiti durante il

corso: parliamo di un risparmio sul consumo di carburante del 6-10 per cento.

Qual è oggi, anche in seguito al lungo periodo di difficoltà del mercato, lo stato dell'arte della rete di vendita Italscania?

“In mercato contratto in modo devastante, siamo particolarmente orgogliosi di poter dire che, nonostante la difficoltà, la nostra rete è ancora integra e non abbiamo perso nessuno dei nostri. E non è detto che non andremo a incrementare la nostra presenza capillare sul mercato con nuovi partner. Mai come oggi, in un contesto così difficile, il cliente ha bisogno di punti di riferimento sicuri e vicini. La nostra rete si è comportata in modo egregio. Nel 90 per cento è formata da operatori privati con i quali abbiamo instaurato da tempo un rapporto di collaborazione e fiducia totale. La maggior parte di loro è con noi da oltre 25 anni. Per noi è quindi fondamentale sviluppare attività, programmi e iniziative in collaborazione con la rete”.

Ci sono state modifiche di strategia per la rete?

“Stiamo operando per rafforzare le relazioni e renderle ancora più strette sia con la rete di vendita che, attraverso di essa, con i clienti. Il cliente deve vivere la nostra organizzazione come punto di riferimento per risolvere qualsiasi problema. Deve essere chiaro che Scania è un partner, un consulente, un amico. Anche ieri era così ma oggi è necessario essere ancora più vicino al cliente per risolvere

nuove problematiche e nuove esigenze. La figura del venditore diventa fondamentale perché entrano in gioco non solo le competenze professionali ma anche la capacità di ascoltare e comprendere. Il venditore deve

”

ABBIAMO CERCATO DI APPLICARE IL CONCETTO DI MODULARITÀ DEL PRODOTTO SCANIA, CHE PERMETTE DI COSTRUIRE PRODOTTI SPECIFICI PER LE SINGOLE ESIGENZE DI CIASCUNA AZIENDA, AI SERVIZI, AMPLIANDONE LA GAMMA A MISURA DEL CLIENTE.

essere anche uno “psicologo” in grado di capire veramente chi ha di fronte e trasformarsi nel suo confidente”.

Prevedete un assestamento della rete nel corso di quest'anno?

“Nel 2013 probabilmente ci saranno nuovi partner e questo ci riempie di soddisfazione. Non crediamo però nei mega truck center che per noi vuol di-



Cinzia Caserotti, Direttore commerciale di Italscania.

re personalizzare un'azienda. Crediamo a un concessionario monomarca, vicino al cliente, non pensiamo alla classica figura del venditore itinerante con la valigetta, ma un venditore che sta sul posto e conosce bene il territorio in cui opera. I nostri dealer hanno ancora voglia di investire, del resto Scania non è solo un lavoro o una professione ma è un vero e proprio credo. I nostri concessionari ce lo hanno dimostrato in questi anni turbolenti. Scania è un brand che assicura il presente e guarda al futuro. Non è un caso che nelle nostre concessionarie siano entrate non solo le seconde ma anche le terze generazioni”.

Quale è stata in percentuale l'intervento della vostra finanziaria sul totale delle vendite nel 2012?

“L'incidenza è stata di oltre il 70 per cento. Siamo passati dal 40 per cento di qualche anno fa al 70 per cento odierno. Anche per il 2013 prevediamo un intervento massiccio. Abbiamo del resto riscontrato che esi-

ste un problema di grande scarsità di capitali e di fiducia nei trasportatori: la nostra finanziaria è quindi particolarmente attenta e attiva per essere al servizio dei clienti”.

Quali le consegne più importanti messe a segno nel corso del 2012?

“Tutte le consegne sono importanti. Se proprio devo fare qualche esempio posso citare il primo cliente grossa flotta a cui abbiamo consegnato i primi veicoli Euro 6, la ditta Dissegna; oppure la consegna del centesimo veicolo a una ditta di trasporto della Campania, alla quale fra il 2011 e il 2013 abbiamo fornito cento veicoli e che da tempo non acquistava più Scania. Per noi è importante continuare a essere partner di clienti storici quanto conquistarne di nuovi”.

Ci dica tre motivi per cui oggi rispetto a ieri un cliente sceglie Scania?

“Affidabilità dei veicoli e delle persone, la serietà e il fatto che manteniamo le nostre promesse. Non promettiamo



“Il nostro principale obiettivo nel corso del 2012 - dice Cinzia Caserotti - è stato quello di essere più vicini al trasportatore”.

nulla che non riusciamo a mantenere. Si deve ovviamente parlare anche di prodotto: oggi a livello qualitativo abbiamo raggiunto un altissimo livello. Scania è associata al classico V8 ma non dobbiamo dimenticare che abbiamo in gamma motori a 13 litri che abbiamo immesso sul mercato da circa un anno e che stanno dando grandi soddisfazioni in termini di affidabilità e di riduzione dei consumi, un aspetto fondamentale quest'ultimo che l'intera gamma Scania è in grado di garantire ai clienti. È un peccato che il mercato sia contratto con simili prodotti di qualità a disposizione. Anche in termini di emissioni siamo avanti, abbiamo consegnato da settembre i primi propulsori Euro 6 e siamo in grado di soddisfare qualsiasi richiesta. Nel 2013 prevediamo un leggero miglioramento rispetto al 2012 non tanto perché le condizioni economiche cambieranno ma soprattutto perché il parco circolante sta progressivamente invecchiando e circolare con veicoli datati comporta costi elevatissimi per le aziende, molto più che non pagare la rata di un leasing per un veicolo nuovo".

Quale sarà nel 2013 l'impatto della normativa Euro 6? Ritieni anche lei, come è la convinzione dei concorrenti, che la domanda verterà ancora in grande misura sui veicoli motorizzati Euro 5?

"Ci sarà un fattore trainante del mercato proprio legato alla domanda di preacquisto per chi non intende acquistare veicoli Euro 6. L'introduzione dell'Euro 6 porterà vantaggi in termini di trasporto internazionale mentre per chi opera su tratte nazionali non ci sarà alcun beneficio ma un maggior costo di acquisto e manutenzione del mezzo. Non credo quindi che ci sarà una forte domanda per l'Euro 6 quanto piuttosto una forte domanda di Euro 5, a eccezione delle aziende più sensibili alle tematiche ambientali o a quelle con all'attivo percorrenze mas-

sicce. Nel 2013 prevedo un 12-13 per cento di vendite Scania in ambito Euro 6, concentrate soprattutto verso la fine dell'anno".

Non crede che non ci sia più ragione di pubblicare i prezzi dei veicoli nuovi, dal momento che ogni vendita di un veicolo è fatta su precisa

”

SCANIA HA VENDUTO NEL 2012 UN TOTALE DI 1.280 PEZZI.

PUNTIAMO NEL 2013 A CONSUNTIVARE 1.500 UNITÀ. L'USATO È ARRIVATO A TOCCARE 1.800 UNITÀ: QUESTO SETTORE SI È MOSSO IN MODO PIÙ BRILLANTE RISPETTO AL NUOVO. I CONCESSIONARI SI SONO ATTREZZATI.

misura delle esigenze del cliente?

"Certamente! Io non ci ho mai creduto. È una cosa che non ha senso e addirittura svilisce l'offerta ai clienti. Quando in Scania parliamo di sistema modulare che permette la composizione del veicolo a seconda delle specifiche esigenze, si capisce che la pubblicazione del prezzo del veicolo nuovo non ha alcun senso. Oggi il prodotto standard non esiste, il prodotto deve rispondere alle esigenze del cliente. Noi offriamo al cliente solo un veicolo specifico per i suoi concreti bisogni".

Sul piano del prodotto, quali sono state nel 2012 le innovazioni più importanti?

"Da quando nel 2004 Scania

ha lanciato la nuova Serie R, ha contemporaneamente annunciato che non ci sarebbero più stati i tradizionali lanci di nuove gamme o serie ogni cinque, sei o sette anni come in passato ma una continua innovazione di prodotto. Di fatto stiamo andando in questa direzione. Per il 2012 le principali novità sono state: il lancio di nuovi motori 13 litri SCR 440 e 480, i due motori per eccellenza della gamma 13 litri sui quali punteremo molto in quanto campioni di consumo; punteremo molto anche sul concetto di "ecolution", un pacchetto di servizi che affianca la fornitura di prodotti e l'assistenza dove non mancano sia il driver training che il follow up per seguire nel tempo l'evoluzione della formazione dell'autista. Se vogliamo essere vincenti dobbiamo aiutare i nostri trasportatori a consumare sempre meno grazie al prodotto, grazie ai servizi di manutenzione mirati e soprattutto seguendoli costantemente con la formazione degli autisti. Nel 2013 novità eclatanti di prodotto non ce ne saranno, anche perché Scania è stata tra i primi a lanciare l'Euro 6 e abbiamo un'intera gamma a disposizione".

Quale sarà a suo giudizio l'andamento del mercato dei truck in Italia nel 2013?

"I numeri del passato non torneranno più, è utopico solo pensarli. Come già detto, un impulso al mercato verrà dal preacquisto di veicoli Euro 5 per le tante aziende di trasporto nazionale. Non dimentichiamoci però un altro fattore, legato al tachigrafo digitale: molte aziende ne hanno posticipato l'acquisto continuando a utilizzare alcuni veicoli dotati di tachigrafo analogico, i più sfruttati in questi anni di crisi ma che ormai stanno raggiungendo il periodo di fine vita e necessitano nel 2013 di essere sostituiti. Sarà un anno importante questo: l'azienda di trasporto dovrà capire cosa vorrà fare da grande e non c'è più tempo per rimandare la



Cinzia Caserotti, dal 1985 lavora per il marchio del Grifone.

decisione. Occorre riflettere sul proprio futuro. Coloro che hanno investito avendo alle spalle aziende ben strutturate e flessibili che hanno saputo anche diversificare e coniugare trasporto e logistica sono i più dinamici del mercato. Il classico trasporto generico è alla fine. Oggi come oggi è tra l'altro molte volte appannaggio delle aziende straniere".

In termini numerici qual è il bilancio Scania per il 2012?

"Scania ha venduto nel 2012 un totale di 1.280 pezzi. Puntaiamo nel 2013 a consuntivare 1.500 unità. L'usato è arrivato a toccare quota 1.800 unità: questo settore si è mosso in modo più brillante rispetto al nuovo. I concessionari si sono attrezzati per sopperire alla mancanza di domanda del nuovo con la fornitura dei veicoli di seconda mano".

Nella nuova veste di Direttore commerciale (da marzo 2010), quale bilancio fa della

sua nuova esperienza professionale?

"Il bilancio è abbastanza positivo. È vero che ho accettato la nuova sfida in un momento critico ma questo mi ha stimolato molto anche perché quando sono semplici le cose non mi soddisfano. Mi piace sempre di più incontrare in tutta Italia personaggi di tutti i tipi e questo mi ha arricchito e sinceramente non pensavo che avessi avuto il modo di poter anche evolvere il mio modo di vedere le persone, di poter dialogare in modi diversi a seconda della persona che mi sta di fronte. Mi piace incontrare persone e dialogare con i clienti per capire le loro esigenze e i loro obiettivi e aspettative, sia professionali che personali. In giro c'è tanta voglia di parlare, di sfogarsi, di avere qualcuno che ti sappia ascoltare. Dedicare del tempo alle persone è fondamentale".

Fino a qualche anno fa, con Italscandia e prima ancora con

Italscandia, quando si parlava di Scania veniva immediatamente in mente il prodotto mentre gli uomini potevi anche non conoscerli. Oggi credo non sia più così...

"Oggi non è più così, certamente. Diamo molta più importanza all'uomo che al prodotto, anche se ovviamente il prodotto è importante. La classifica figura del venditore non funziona più, perché al di là della conoscenza del prodotto il venditore del XXI secolo deve saper comunicare, ascoltare, capire anche le cose non dette. Il mio motto sia come Direttore marketing prima e Direttore commerciale adesso è lo stesso di Scania: il cliente innanzitutto. Come persona".

”

SONO INNAMORATA DI SCANIA. QUANDO SONO ENTRATA NEL 1985 PENSAVO DI RIMANERCI DUE ANNI; POI È SUCCESSO QUALCOSA E IL GRIFONE MI È ENTRATO NEL CUORE ED È SEMPRE PIÙ RADICATO LÌ. IL MIO MOTTO È LO STESSO DI SCANIA: IL CLIENTE INNANZITUTTO.

Cinzia Caserotti si vedrebbe in futuro come manager di un altro marchio?

"No, assolutamente mai. Sono innamorata di Scania. Quando sono entrata in Scania nel 1985 pensavo di rimanerci due anni; poi è successo qualcosa e il Grifone mi è entrato nel cuore ed è sempre più radicato lì".



Da quando nel 2004 ha lanciato la nuova Serie R Scania persegue una politica di continua innovazione di prodotto.

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

ART DIRECTOR Renato Montino

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Eurgraf, Cesano Boscone (MI)

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

Intervista

MAURO ZOLA
MILANO

Tempi difficili anche per le finanziarie dei costruttori, che si trovano a dover portare sulle spalle un peso fin troppo gravoso, in pratica a reggere una fetta importante del mercato, supportando fin dove possibile la propria clientela e sopperendo alle chiusure del sistema bancario tradizionale.

Il tutto cercando di mantenere un equilibrio, che in pratica vuol dire restare in attivo, il che spesso è quasi un miracolo. Miracolo che per il terzo anno di fila è riuscito a Edoardo Gorlero, Amministratore delegato di Paccar Finance, che per riuscirci ha fatto ricorso alla magia, o meglio alla Magic Edition, un'offerta commerciale innovativa legata al best seller XF105, che è stata molto gradita da flotte e

franto il tabù dei listini.

“Ormai ai listini non crede più nessuno. Sono ancora serviti a qualche trasportatore anni fa per farsi finanziare una cifra che andava oltre il prezzo reale, ma ormai il gioco l'hanno capito tutti e quindi è ora di tirare fuori i costi reali. Noi l'abbiamo fatto approfittando, anche del fatto che disponevamo di un ottimo prodotto come l'XF105, con un prezzo molto interessante. Un vantaggio non da poco che abbiamo cercato di sfruttare”.

Paccar Finance resta però la captive con la quota più contenuta rispetto al mercato del costruttore di riferimento.

“Nel 2012 siamo arrivati al 28 per cento, che è già molto dato che partivamo dall'8,3 per cento del 2009. Ma l'importante è che ancora una volta il nostro bilancio è in attivo

”

NEL 2012 SIAMO ARRIVATI AL 28 PER CENTO, CHE È GIÀ MOLTO DATO CHE PARTIVAMO DALL'8,3 PER CENTO DEL 2009. MA L'IMPORTANTE È CHE ANCORA UNA VOLTA IL NOSTRO BILANCIO È IN ATTIVO E NON SO QUANTI TRA I NOSTRI COLLEGHI-COMPETITOR POSSONO DIRE ALTRETTANTO.

e non so quanti tra i nostri colleghi-competitor possono dire altrettanto”.

A quanto prevedete di arrivare in questo 2013?

“Credo che finiremo la stagione attorno al 30 per cento. Ma in realtà si tratta di cifre che non sono fondamentali. A gennaio di quest'anno siamo arrivati al 52 per cento senza problemi. Conta di più procedere in perfetta armonia con Daf, saper integrare le nostre e le loro esigenze. Il ruolo delle captive è molto cambiato nel corso degli anni e di conseguenza dobbiamo adattare i nostri prodotti alla situazione del mercato. Se sapremo riuscirci i risultati arriveranno. In più dobbiamo essere bravi, pur dando una mano alle vendite, a selezionare la clientela”.

Per quest'anno si prevede però soltanto una minima ripresa.

LA NUOVA OFFERTA FINANZIARIA

48 EURO AL GIORNO PER XF105 SUPER SPACE CAB

Parte da una spesa di 48 euro al giorno la nuova offerta finanziaria di Paccar, legata all'acquisto di un XF105 con cabina Super Space Cab e motore Euro 5 da 460 cavalli, quindi in pratica alla configurazione più richiesta dalle aziende italiane. La differenza rispetto alla Magic Edition è che in questo caso si aggiungono il contratto di manutenzione Extra Care e l'assicurazione per incendio e furto. Questi possono anche essere scorporati, abbassando ulteriormente il costo della rata mensile.

Come già l'anno scorso Daf dichiara tranquillamente il costo finale del suo camion, che è di 70mila euro. 5mila in più rispetto alla Magic Edition, giustificato dal fatto che in questo caso la cabina è la Super Space e non la Space e che nel pacchetto è compreso il rallentatore Intarder di ZF.

Per il resto la durata del finanziamento è di 60 mesi, l'anticipo del 10 per cento, il tasso del 6 per cento e il riscatto finale fermo all'1 per cento.

L'offerta, che è già disponibile nelle concessionarie del marchio, è valida fino al 15 di aprile.

Edoardo Gorlero, Amministratore delegato di Paccar Finance

La sintonia con Daf è un valore aggiunto



Edoardo Gorlero, Amministratore delegato di Paccar Finance in Italia, insieme a parte del suo team, in questo caso formato da collaboratrici donne: da sinistra: Angela Cottone, Elena Fontana, Anna Di Nicoli, Francesca Uggeri, Micaela Catano, Elisa Pini.

“Ma le difficoltà dell'auto-transporto non possono essere imputate tutte alla mancanza del credito, né alla marginalità insufficiente. Analizzando la situazione in altri Paesi europei possiamo vedere che anche per esempio in Gran Bretagna i margini sono ridotti; a fare la differenza sono i tempi di pagamento, se vengono rispettati le aziende riescono a lavorare. Invece se la committenza e ancora più il pubblico non rispettano le scadenze i trasportatori devono rivolgersi a chi ti può dare liquidità, cioè le banche, e vengono risucchiati nei vortici degli interessi, in cui la marginalità la si

”

IL RUOLO DELLE CAPTIVE È MOLTO CAMBIATO NEL CORSO DEGLI ANNI E DI CONSEGUENZA DOBBIAMO ADATTARE I NOSTRI PRODOTTI ALLA SITUAZIONE DEL MERCATO. SE SAPREMO RIUSCIRCI I RISULTATI ARRIVERANNO. IN PIÙ DOBBIAMO ESSERE BRAVI A SELEZIONARE LA CLIENTELA.

perde per strada. Eppure ci sarebbe una legge che tutela le aziende, ma non ha risolto la questione”.

È in difficoltà anche il mercato del credito?

“Nel 2011 il comparto leasing in Italia si è fumato qualcosa come 11 miliardi di euro, e anche oggi la rendita è notevolmente più bassa della media europea”.

Non avete ancora studiato proposte per i vostri modelli Euro 6?

“Non credo avremo molte richieste. E poi prima aspettiamo di vedere l'intera gamma dotata dei nuovi motori e di sapere il prezzo reale. Soltanto a quel punto saremo in grado di produrre delle offerte realistiche”.

CHI È

Vita da cosmopolita

Edoardo Gorlero nasce nel 1973 a Trieste, ma la sua infanzia la trascorre ben lontana dall'Italia, al seguito del padre che lavora come ragioniere per grandi imprese edili italiane. E quindi l'asilo lo frequenta in Iran, le prime classi delle elementari in Nigeria, quattro anni, fino alla fine delle scuole medie, li passa in Algeria. “Paesi che ricordo molto diversi da quello che sono ora” commenta.

Dopo la laurea in Giurisprudenza all'università Statale di Milano, inizia subito a lavorare nel settore del credito, prima in quella che oggi è la Argos Ducati, dove rimane per cinque anni, occupandosi all'inizio di analisi del credito e poi come area manager.

Il primo approccio con il mondo del camion è con la captive Volvo, in cui però viene chiamato a occuparsi del marchio Renault Trucks, di cui diventa direttore commerciale, puntando tra i primi su di un prodotto completo, che al classico finanziamento aggiungesse i costi assicurativi e di manutenzione.

Rimane lì per cinque anni prima di ricevere l'offerta da Paccar.

Da due anni è Amministratore delegato di Paccar Finance.

padroncini, tanto da rappresentare l'80 per cento delle vendite Daf appoggiate a Paccar Finance.

“In più ha fatto risparmiare a noi e ai clienti l'80 per cento del tempo dedicato alle pratiche - spiega Edoardo Gorlero - La proposta era chiara, il prezzo esposto, se l'azienda era finanziabile non restava che chiudere il contratto”.

Pubblicando il prezzo reale del camion avete in-

DAF XF105 SUPER SPACE CAB: UN'OCCASIONE DA NON PERDERE!

TUO
DA **€48***
AL GIORNO

Il tuo XF105 460 Euro 5
a partire da €48 al giorno inclusi
Contratto Manutenzione Extra Care
Assicurazione Incendio e Furto.



Per maggiori informazioni chiama il numero verde

Numero Verde
800-911452

* Offerta valida per il veicolo XF105 460 configurazione base con ZF intarder.

Condizioni Legali Campagna: esempio importo finanziato: € 70.000 • Anticipo 10% • Riscatto 1% • Tan 6% • Taeg 8,45% • Numero rate: 60 •

Spese apertura pratica € 300,00 + IVA • Spese mensili invio RID € 4,00. Salvo approvazione Paccar Financial. **Offerta valida fino al 15 aprile 2013.**

XF

DRIVEN BY QUALITY

TRUCKS | PARTS | FINANCE

WWW.DAFTRUCKS.IT

DAF

A PACCAR COMPANY

Intervista

Alberto Viganò, Marketing Director Business Unit Industrial Pirelli Tyre

Offensiva Pirelli su più fronti

PAOLO ALTIERI
MILANO

Pirelli a 360 gradi nel mondo del pneumatico, in particolare per quanto riguarda il settore truck. Dai prodotti ai servizi, dall'implementazione di nuove tecnologie al completamento della gamma, dalle strategie di espansione sui mercati mondiali al consolidamento del ruolo di leadership sui mercati chiave come Sud America, Medio Oriente ed Europa. Alberto Viganò, Marketing Director Business Unit Industrial Pirelli Tyre ci dice come il produttore italiano intende giocare sempre più da protagonista in questo 2013 e per il futuro.

Quali sono gli assi strategici su cui Pirelli ha lavorato di recente?

“Nell'ultimo anno e mezzo Pirelli ha lavorato tantissimo dal punto di vista del prodotto e soprattutto nell'area dove forse avevamo un maggiore gap rispetto ai competitors, cioè quella dei servizi e delle soluzioni per le flotte. In Europa è stata posta grande attenzione ai servizi di assistenza: grazie alla partnership con EBTS del Gruppo De Condé usufruiamo della copertura di più di 4000 punti vendita. Abbiamo inoltre rinnovato gli accordi di Retreading con Marangoni per la ricostruzione a freddo in un anno in cui Sud America e Turchia hanno raggiunto livelli di vendita di ricostruito importanti”.

A che punto è il progetto Cyber Fleet?

“Nel settembre 2011 avevamo parlato di tecnologia Cyber Fleet, ovvero della sensoristica applicata allo pneumatico che permette di rilevarne in tempo reale pressione e temperatura. Siamo molto progrediti in questo progetto definendo due soluzioni: statica e dinamica (via centralina telematica) anche sulla base di feedback avuti nella fase di testing sul campo, partendo dal Brasile, dove siamo leader nel settore grandi flotte. Abbiamo constatato che il sottogonfiaggio dei pneumatici è un problema rilevante in Sud America. Diversa la situazione in Europa: i test eseguiti in Germania, Italia e Turchia hanno evidenziato situazioni di sottogonfiaggio più contenute che, comunque, comportano sempre un maggior costo per le aziende sia in termini di consumo di carburante (più attrito del pneumatico equivale a maggior consumo) che di usura irregolare del pneumatico”.

Quali sono dunque i vantaggi dell'utilizzo di Cyber Fleet?

“Cyber Fleet consiste in un sensore installato nel pneumatico. Consente sia il controllo

statico che quello dinamico. Nel primo caso i dati rilevati dal sensore possono essere letti da un ricevitore portatile; nel secondo i dati vengono trasmessi al gestore della flotta attraverso una telematic box che inoltra gli stessi ad un database centrale, permettendone la consultazione attraverso un portale web dedicato. L'investimento nel Cyber Fleet è ampiamente ripagato dai risparmi ottenuti sul fronte della riduzione del consumo di carburante, senza contare la maggiore sicurezza, una più corretta gestione della pressione e della temperatura del pneumatico, consentendo una maggiore resa chilometrica e il minor inquinamento dovuto alla minore rolling resistance. Nel caso dei trucks, siamo andati a disegnare un business model che tocca da vicino le flotte e le loro esigenze di controllo dei costi derivanti dal consumo di carburante, la seconda voce di spesa dopo la manodopera. Abbiamo iniziato con il Brasile nel dicembre 2012 in occasione del testing del nuovo pneumatico regionale R:01 per quel mercato, prima della sua commercializzazione prevista a ottobre in occasione del Fenatran 2013 di San Paolo”.

Il Brasile è sempre più importante per Pirelli...

“Certamente. Abbiamo anche firmato un accordo con la società Autotrac, fondata dall'ex pilota di Formula 1 Nelson Piquet, leader in Brasile nelle soluzioni telematiche di bordo, al fine di integrare il loro software per la gestione dei veicoli commerciali con le informazioni su pressione e temperatura fornite da Cyber Fleet”.

Quali sono invece i passaggi della diffusione di Cyber Fleet in Europa?

“In Europa il passaggio è stato effettuato prima di tutto nella parte centrale del continente, in Germania in particolare, dove le grandi flotte sono una realtà consolidata. Abbiamo puntato anche sulla Turchia. In Italia, invece occorre un business model diverso a causa della forte presenza di padroncini: o puntiamo sulla soluzione statica di Cyber Fleet o troviamo un partner che già applica soluzioni telematiche sui mezzi e che è interessato a interagire con noi. In Brasile, il vantaggio è che il nostro partner è presente in ben l'80 per cento delle grandi flotte. Non esiste una realtà analoga in Europa, dove invece ci sono diversi fornitori con cui interagire. In marzo a Monaco daremo il via alla commercializzazione del Cyber Fleet in tutta Europa presentando i dati dei test effettuati”.

È possibile ipotizzare una collaborazione con i costruttori per il primo equipaggiamento?

“Assolutamente sì. Siamo partiti dal ricambio per dare una risposta precisa alle esigenze delle flotte. Evidentemente, andando ad integrare Cyber Fleet con l'architettura telematica

”

NELL'ULTIMO ANNO E MEZZO PIRELLI HA LAVORATO DAL PUNTO DI VISTA DEL PRODOTTO E SOPRATTUTTO NELL'AREA DOVE FORSE AVEVAMO UN MAGGIORE GAP RISPETTO AI COMPETITORS, CIOÈ QUELLA DEI SERVIZI E DELLE SOLUZIONI PER LE FLOTTE.

montata sul mezzo ci troveremo anche a collaborare con chi si occupa di allestire la telematica a bordo dei mezzi in primo equipaggiamento. Lo faremo là dove le relazioni sono più forti e consolidate, a partire ancora una volta dal Sud America, dove abbiamo una percentuale primo equipaggiamento importante, ma anche dalla Turchia e poi via via con le Case produttrici in Europa”.

Qual è stato l'andamento 2012 di Pirelli sul mercato?

“In Europa c'è stata una contrazione di domanda per il pneumatico nuovo, ricostruito e importato. Pirelli ha un minore coinvolgimento nel primo equipaggiamento rispetto ai competitors e nel replacement ha privilegiato l'offerta della Serie 01, altamente performante e ben diversificata nei diversi segmenti di applicazione, ma abbiamo anche completato la gamma e intensificato la commercializzazione delle coperture winter. Tutto questo ci ha consentito di incrementare i volumi di vendita proprio della gamma invernale. In particolare, la crescita del mercato turco nel winter è dovuto a Pirelli, che ha realizzato buona parte dei volumi complessivi dei pneumatici invernali venduti su quel mercato nel 2012 a seguito dell'adozione della regolamentazione europea”.

E nel resto del mondo?

“In Sud America la crisi è stata molto meno intensa. Come in Europa c'è stato un arretramento dell'importato. Chi ha guadagnato quote di mercato in termini di flotte nel segmento del ricambio sono state Pirelli e Michelin. Nel primo equipaggiamento abbiamo subito la crisi del mercato ma di nuovo abbiamo guadagnato quote avendo registrato una contrazione dei volumi minore rispetto ai competitors. Risultati positivi sono giunti da Medio Oriente, Turchia e Africa, in particolare Egitto. In Russia siamo presenti nel radiale tessile mentre resta aperta la sfida dell'area Asia-Pacifico. Va aggiunto che il 2012 è stato un anno di consolidamento del risultato finanziario grazie alla politica di contenimento dei costi, del miglior approvvigionamento delle materie prime, dell'oculata politica dei prezzi abbinata alla Serie 01 che ha compensato il generale calo della domanda mondiale.

E per quanto riguarda il 2013?

“Il 2013 viene vissuto come un anno di ulteriore sfida, con la consapevolezza di poter contare su punti di forza consolidati. In Sud America, per esempio, ci aspettiamo molto dalla ripresa dei cantieri in vista dei Mondiali di Calcio e delle Olimpiadi. In Argentina, dove già stiamo crescendo, le prospettive sono buone, su Turchia ed Egitto non ci saranno arretramenti, in Europa otterremo benefici dall'allargamento della gamma, dalla Serie 01 e dall'introduzione del Cyber Fleet”.

Sono previste novità di prodotto?

“Il 2013 ci vedrà impegnati nell'implementazione della gamma associated brand For-



Alberto Viganò, Marketing Director Business Unit Industrial Pirelli Tyre

mula. Importanti novità saranno l'introduzione delle coperture per rimorchi e semirimorchi ST:01 Base e ST:01 Neverending (che vanta la classe A sia in Rolling Resistance che in Wet Grip, secondo i parametri di EU label). Sicuramente intendiamo lavorare di più sul primo equipaggiamento: abbiamo avviato una collaborazione a 360 gradi con Kenworth partendo dal Messico”.

Nello specifico del prodotto truck cosa dobbiamo aspettarci?

“Devo dire che c'è molta soddisfazione perché un grosso aiuto è venuto dalla nuova regolamentazione per etichette. Tutte le Case produttrici sono tenute a certificare i valori di rolling resistance, wet grip e noise e la nostra Serie 01 ne esce con i migliori risultati sia sul rolling che sul wet grip”.

In cosa consiste il programma associated brand Formula?

“In Europa siamo presenti con un'offerta Pirelli 100 per cento alto di gamma. Ci mancava una seconda linea che consentisse una maggiore ampiezza di gamma e la possibilità di competere a tutto campo. Su questo tema ha fatto da apripista il Brasile, dove nel corso del 2012 abbiamo integrato l'offerta di prima linea Pirelli con l'associated brand Formula anche perché le flotte richiedeva-

no una completezza di gamma anche dal punto di vista del prezzo. Abbiamo visto che riusciamo a essere competitivi e quindi abbiamo deciso per il 2013 di introdurre le misure più popolari anche in Europa”.

Quali iniziative vedremo nel 2013?

“Sicuramente il consolidamento della Serie 01. Ormai la gamma è completa. Le performance di questi pneumatici sono ormai conosciute sul mercato. L'ultima conferma in ordine di tempo, ci è arrivata con la linea winter (W:01) che nel 2012 è stato un successo di volumi in Italia e in Turchia”.

Cosa mi può dire infine a proposito del settore city & coach?

“I due settori hanno in comune il trasporto di persone e per entrambi il tema sicurezza riveste un ruolo fondamentale. Più specificatamente, nel trasporto pubblico urbano le esigenze delle aziende e dei passeggeri possono essere riassunte in tre punti fondamentali: efficienza, economicità e sicurezza. Per rispondere a specifiche esigenze e caratteristiche d'impiego, Pirelli propone una gamma ad hoc, tra le più complete sul mercato, con le linee MC85, MC85 M+S e MC88 M+S, che sono impiegate da varie aziende municipalizzate in Italia, Turchia, Germania e in Brasile, dove siamo leader. Un rinnovo della gamma nel prossimo futuro terrà sicuramente conto della valida esperienza finora accumulata. Nell'applicazione coach, al fianco delle prestazioni normalmente fondamentali per un veicolo pesante - resa chilometrica, regolarità di usura - assumono un ruolo rilevante il comfort di guida e di marcia, tanto che molti costruttori hanno linee di prodotto ad hoc. Noi non disponiamo al momento di un prodotto specialistico anche se le performance e caratteristiche delle linee Winter e Highway della Serie 01 le rendono adatte all'equipaggiamento di bus GT, colmando un gap del passato. Questo comunque potrebbe essere uno di quei progetti su cui concentrarsi nel medio termine. Infine, anche nel settore del trasporto passeggeri, in cui il tema sicurezza è di fondamentale importanza e priorità, stiamo riscontrando grande interesse per Cyber Fleet”.



Una delle novità di punta di Pirelli: il pneumatico ST:01 Neverending.

Daniel Gainza, Direttore Commerciale di Continental CVT

Pneumatici per il risparmio

FABIO BASILICO
MILANO

Complice l'elevato prezzo e la crisi economica, il calo dei consumi di benzina e gasolio porta con sé un beneficio in termini ambientali derivato dalle minori emissioni di anidride carbonica nell'atmosfera. Nel 2012 in Italia sono state emesse 11.360.309 tonnellate di CO2 in meno rispetto al 2011. CO2 derivata da benzina e gasolio per autotrazione. In termini percentuali, questo calo corrisponde al 10,3 per cento in meno. I dati emergono da un'elaborazione effettuata dal Centro Ricerche Continental Autocarro sui numeri diffusi dal Ministero dello Sviluppo Economico.

Causa predominante del calo verificatosi lo scorso anno la diminuzione delle emissioni di CO2 derivate dall'uso di gasolio (-8.139.581 tonnellate, che corrispondono al 10,2 per cento in meno). Le emissioni di CO2 derivate dall'uso di benzina hanno invece fatto registrare una diminuzione di 3.220.728 tonnellate (che corrispondono al 10,7 per cento in meno).

Considerando il solo mese di dicembre, la diminuzione delle emissioni di CO2 è stato di 1.235.021 tonnellate, il 13,5 per cento in meno rispetto allo stesso mese del 2011. Il calo delle emissioni di anidride carbonica accertata a dicembre è dovuta a 300.048 tonnellate in meno (-12,1 per cento) di benzina e 934.973 tonnellate in meno (-14,1 per cento) di gasolio.

“La causa principale del calo delle emissioni provenienti dall'uso di benzina e gasolio per autotrazione registrato nel 2012 - spiega Daniel Gainza, Direttore Commerciale di Continental CVT - è la diminuzione dei consumi di questi carburanti. La ripresa dei consumi, di certo, non viene favorita dagli elevati prezzi di benzina e gasolio. È importante ricordare sia ai gestori di flotte di autocarri sia agli automobilisti privati che il perfetto funzionamento dei pneumatici può aiutare a far diminuire i consumi di carburante. Grazie alla bassa resistenza al rotolamento, che caratterizza i pneumatici Continental Autocarro, è possibile ridurre i consumi, garantendo un sostanziale risparmio economico nella spesa per il carburante. Per questo motivo Continental è alla costante ricerca di nuove soluzioni a tutto campo per garantire ad aziende e società di trasporto la massima efficienza nei

costi di gestione del proprio parco veicoli”.

Dottor Gainza, quali sono oggi i tratti caratteristici del gamma Autocarro di Continental nell'ottica della riduzione dei consumi e della migliore gestione del parco veicoli delle aziende di trasporto?

“Fondamentalmente parliamo di un prodotto che pone grande attenzione alla bassa resistenza al rotolamento. Bisogna ricordare che i pneumatici incidono per oltre un terzo sui consumi di un veicolo pesante. Anche piccoli miglioramenti apportati alla resistenza al rotolamento, senza ovviamente pregiudicare altri parametri come prestazioni e sicurezza, sono importantissimi



Daniel Gainza, Direttore Commerciale di Continental CVT

200 prodotti, una gamma che è la più vasta sul mercato. Alla base c'è una forte specializzazione: a seconda dei veicoli, delle loro dotazioni e delle missions a cui sono destinati, è possibile scegliere il pneumatico giusto che risponda alle esigenze specifiche di ogni singola azienda di trasporto che così riesce a ottenere vantaggi concreti in termini di ottimale gestione dei propri mezzi”.

Ci saranno novità di prodotto in questo particolare settore?

“Nel 2012 abbiamo completato la Generazione 2 dei nostri pneumatici autocarro e

alla scorsa edizione dello Iaa di Hannover abbiamo presentato in anteprima la Generazione 3 che arriverà sul mercato nella seconda metà del 2013 inizialmente per il settore autobus e successivamente per i trucks nelle diverse tipologie di utilizzo. La Generazione 3 è ancora più avanzata ed è impostata per garantire una ancora più bassa resistenza al rotolamento e quindi minori consumi per almeno il 5-6 per cento. In Continental le novità sono in realtà continue perché il processo di rinnovamento è costante. Una scelta obbligata per chi vuole rimanere leader tecnologico”.

”

OGGI PROPONIAMO OLTRE DUECENTO PRODOTTI, UNA GAMMA CHE È LA PIÙ VASTA SUL MERCATO. ALLA BASE C'È UNA FORTE SPECIALIZZAZIONE: A SECONDA DEI VEICOLI, DELLE LORO DOTAZIONI E DELLE MISSIONS A CUI SONO DESTINATI, È POSSIBILE SCEGLIERE IL PNEUMATICO GIUSTO CHE RISPONDA ALLE ESIGENZE SPECIFICHE DI OGNI SINGOLA AZIENDA DI TRASPORTO CHE COSÌ RIESCE A OTTENERE VANTAGGI CONCRETI IN TERMINI DI OTTIMALE GESTIONE DEI PROPRI MEZZI.

Avete in programma delle particolari iniziative promozionali?

“Un progetto importante destinato a crescere ulteriormente nel prossimo futuro è quello di Conti360°, un marchio che ingloba sia l'offerta di pneumatici sia i servizi e la gestione del parco veicoli, sia in ambito automobilistico che in quello dei veicoli industriali e dei veicoli utilizzati per attività industriali, come i carrelli elevatori. La nostra mission è mantenere uno standard di servizio elevato per i nostri clienti in tutta Europa. Criteri fondamentali sono la qualità delle prestazioni erogate e la tempistica, perché i mezzi da lavoro devono rimanere fermi meno tempo possibile. Inoltre, il gestore della flotta può avere tutto sotto

controllo e monitorare con precisione tutti gli interventi eseguiti sui veicoli della flotta in tutta Europa. Nel continente Continental dispone di un network di oltre 3mila centri di assistenza o full partner. I primi sono aziende indipendenti che hanno sottoscritto un contratto con Continental, i secondi sono aziende indipendenti che hanno con noi un rapporto più stretto e possono fregiarsi del marchio Conti360°. In Italia su quasi 300 centri di assistenza, una trentina sono i full partner. Un numero che crescerà nel futuro”.

Qual è il bilancio 2012 del mercato dei pneumatici autocarro in Italia e in particolare di Continental?

“È incontestabile il forte calo subito dal mercato dei pneumatici autocarro rispetto ai dati relativi al 2011. Continental non può che essere preoccupata di questa situazione anche se occorre guardare al futuro con necessario ottimismo. Le aziende nostre clienti stanno lavorando duramente per migliorarsi e adattarsi alla nuova situazione di mercato, aumentando la loro competitività nei confronti delle aziende concorrenti estere. Da parte nostra, continuiamo a supportarle e ci auguriamo che già nella seconda metà dell'anno in corso la situazione generale possa iniziare a migliorare. Malgrado il momento particolarmente difficile, Continental ha raggiunto gli obiettivi di crescita che si era prefissata. C'è da fare però una precisazione: in Italia la presenza del marchio tedesco è inferiore rispetto alla quota europea; quindi c'è spazio per crescere e recuperare posizioni. Su questo stiamo lavorando con il massimo impegno. Certo, tutto sarebbe più facile se operassimo in una situazione non di crisi. Comunque, date le circostanze economiche generali, siamo comunque soddisfatti delle nostre performances e ci auguriamo di crescere all'interno di una situazione economica stabile dove non ci sia più incertezza e sfiducia”.



Il pneumatico HD Hybrid è una delle più recenti innovazioni di Continental al servizio di trasporti sempre più efficienti.

MERCEDES-BENZ

Arocs non teme confronti nel cava-cantiere

MAURO ZOLA
MONACO

L'aspetto è solido, come si conviene per un camion che deve muoversi su terreni difficili, a volte impossibili, caratterizzato da quella mascherina inconfondibile, in cui il reparto design di Mercedes-Benz ha voluto riproporre i denti di una benna, cioè un compagno di lavoro quotidiano per l'Arocs, il nuovo mezzo d'opera della Stella, che con questo modello completa il rinnovamento della gamma iniziato con Actros e Antos. Come nel caso di quest'ultimo, l'Arocs sarà disponibile esclusivamente con motorizzazioni Euro 6.

motorici, modelli a due, tre o quattro assi, adatti per allestimenti che vanno dai classici ribaltabili fino al traino di semirimorchi per l'approvvigionamento, il tutto con a disposizione ben 16 classi di potenza, dai 238 cv del 7.7 litri inaugurato sull'Antos ai 615 cv del nuovo 15.6 litri OM473, che debutta proprio sull'Arocs. La disponibilità di peso totale a terra varia dalle 18 t dei 4x2 fino alle 41 t dei modelli a quattro assi a trazione integrale che fanno parte della serie Grounder, studiata per operare in condizioni limite.

Questo perché l'intenzione dichiarata della Stella è di coprire tutte le varie esigenze del settore, a partire dal 50 per cen-

to pompa. Neppure le nicchie, come i già citati trattori per i trasporti pesanti oppure le esigenze delle municipalizzate sono stati tralasciati.

All'atto pratico la differenza tra Arocs e Actros è molto più marcata che in passato, come si può vedere facilmente dal telaio, più alto di 115 mm, e dagli

L'INTENZIONE DICHIARATA DELLA STELLA È COPRIRE TUTTE LE VARIE ESIGENZE DEL SETTORE, A PARTIRE DAL 50 PER CENTO DEI MEZZI CHE VENGONO USATI DIRETTAMENTE IN CANTIERE, E SENZA TRALASCIARE IL 30 PER CENTO IMPIEGATO NEL TRASPORTO DEI MATERIALI O IL 15 PER CENTO CON ALLESTIMENTO BETONIERA O BETOMPOMPA.

sbalzi più marcati. Tra le maggiori novità l'adozione di serie anche nel settore del mezzo d'opera del cambio automatizzato Powershift 3, anche se in opzione è sempre possibile ottenere un selettore manuale; questo viene proposto con otto oppure dodici marce, oltre che, a richiesta, nella versione a sedici rapporti. La decisione è stata presa da Mercedes-Benz dopo aver verificato i miglioramenti ottenuti con la terza generazione dell'automatizzato di casa, che conta su tempi d'innesto ridotti del 20 per cento rispetto al modello precedente, con in più un sistema di sensori che ne adegua la risposta al carico e alle condizioni di marcia. Questi sono ad esempio in grado di riconoscere la fase di rilascio in discesa, che nel settore cava è molto importante, e di mantenere la marcia innestata.



A seconda della versione dell'Arocs su cui è montato, il cambio Powershift 3 può essere dotato di programma di marcia Power oppure Offroad: nel primo caso i cambi marcia avvengono a un regime di 100 g/min superiore rispetto alla modalità EcoRoll, che è standard su tutte le versioni, e che predilige uno

con propulsori che sviluppano coppie superiori ai 2.600 Nm si è scelta una soluzione a doppio disco, che può essere ordinata come optional su tutti i modelli. Sempre a richiesta può essere installata una frizione con Turbo Retarder esente da usura, che agisce anche da rallentatore e garantisce il massimo delle resistenze in ogni condizione.

Un'alternativa è rappresentata dall'innovativo retarder secondario Voith ad acqua già visto sull'Actros, con una coppia frenante di 3.500 Nm e che in più contribuisce a mantenere alta la temperatura d'esercizio del motore nel caso si debbano affrontare lunghe discese, favorendo la depurazione dei gas di scarico.

Altra importante innovazione quella introdotta nel campo delle trazioni integrali, per cui l'Arocs può contare su ben tre soluzioni diverse. Compresa la Hydraulic Auxiliary Drive, destinata a camion che viaggiano prevalentemente su strada ma devono affrontare anche tratti impegnativi. Questa consiste nell'aggiunta di due motori a comando idrodinamico posizionati nei mozzetti delle ruote sull'asse anteriore. L'avvio di questi può venire comandato dall'autista e trasforma l'Arocs in una trazione integrale, senza l'aggravio di costo e di peso necessari per un impianto tradizionale, rispetto a cui si risparmiano circa 500 kg di tara.

In alternativa è disponibile una trazione integrale inseribile, con il collegamento all'asse anteriore realizzato, a veicolo fermo, dal ripartitore di coppia e

che determina la rotazione con rapporto 1:1 degli alberi cardanici solidali con tutti gli assali.

A chi invece deve viaggiare per la maggior parte del tempo off road è riservata una trazione integrale permanente, con bloccaggio del differenziale al 100 per cento e rapporto fuoristrada. Su ogni modello possono inoltre essere installati diversi bloccaggi del differenziale, da quello longitudinale a quello degli assi posteriori o di quelli motore anteriori.

Stessa cosa per le prese di forza: al novero di quelle disponibili sull'Actros da cava ne è stata aggiunta una da 900 Nm sul lato motore, oltre a una presa di forza sull'anteriore, dipendente dalla frizione ma usabile anche in marcia.

I molteplici indirizzi a cui è destinato l'Arocs hanno spinto il costruttore a proporre due varianti di telaio: una standard, larga 834 mm (90 in più dell'alternativa) con longheroni spessi 7 o 8 mm e una rinforzata, larga 744 mm e con longheroni spessi 8 o 9 mm in acciaio lamellare ad alta resistenza forgiato a freddo, abbinato a molle in acciaio da 100 mm.

Di livello anche le sospensioni, che per gli assali in tandem con portata superiore alle 26 tonnellate sono dotate di supporti flangiati. Per le molle a seconda della bisogna si può scegliere tra due, tre o anche quattro lamine. In alternativa, ma soltanto per i modelli usati perlopiù su strada a tre o quattro assi, anche ci sono sospensioni pneumatiche posteriori a quattro soffiotti.



Arocs può contare su di una gamma particolarmente ampia.

Trattandosi di un veicolo specifico, pensato e realizzato per lavorare in cava o in cantiere, l'Arocs può contare su di una gamma particolarmente ampia, che comprende trattori e

to dei mezzi che vengono usati direttamente in cantiere, e senza tralasciare il 30 per cento impiegato nel trasporto dei materiali o il 15 per cento con allestimento betoniera o betom-

stile di guida più parsimonioso. La funzione Power si disinstalla in automatico quando non è più necessaria. La modalità Offroad permette invece di mantenere costantemente un regime di giri più elevato, dando modo al conducente di uscire dalle situazioni più complesse.

Tra le nuove funzioni c'è anche quella di marcia lenta, ottenuta aumentando la coppia di spunto, che sostituisce quella di manovra, oltre a quella di disimpegno, fondamentale per liberarsi dal fango senza ausili esterni e alla possibilità di passare direttamente dalla prima alla retromarcia, senza bisogno di mettere in folle.

Al cambio è abbinata una nuova frizione con protezione da sovraccarico, che sui veicoli con un solo asse motore è di serie a un solo disco, mentre sulle versioni a più assali motore è

INTERVISTA

M. ZOLA
MONACO

ANDREAS SCHMID: "SE L'ECONOMIA CRESCE CRESCIAMO ANCHE NOI"

Un nuovo prodotto è sempre interessante per la rete vendita, anche se nel caso dell'Arocs la speranza è che prima del suo arrivo in Italia il mercato del mezzo d'opera riprenda quota. "Perché al momento la richiesta è davvero minima - spiega Andreas Schmid, Direttore generale Truck e Van per la filiale italiana della Stella - La riduzione in quel comparto è stata dell'80 per cento, il che vuol dire un totale che supera di poco le mille unità".

Quando sarà disponibile l'Arocs?

"Praticamente fin da subito, risolte le formalità burocratiche legate all'omologazione. Per l'estate i concessionari disporranno di una prima parte della gamma. Per tutti i mezzi a trazione integrale o dotati del sistema Hydraulic Auxiliary Drive bisognerà invece aspettare, sempre per i tempi lunghi dovuti all'omologazione, la fine dell'anno".

Nel frattempo pensa che il mercato possa riprendersi?

"Diciamo che le elezioni bloccheranno tutto per i primi sei mesi del 2013, da cui ci aspettiamo poco. Una ripresa dovrebbe arrivare dopo l'estate, magari con qualche stimolo da parte del nuovo Governo, di qualsiasi colore esso sia".

Come avrà già potuto verificare durante la sua permanenza in Italia, di solito il Governo riserva poche attenzioni al tra-

sporto.

"Lo so bene, ma credo che oggi in Italia sia indispensabile stimolare l'economia e questa, come dimostrano le statistiche, va di pari passo con il mercato dei trasporti. Se l'economia cresce cresciamo anche noi".

Sei mesi sono ancora lunghi, soprattutto per una rete già in sofferenza.

"Che stiamo cercando di supportare con iniziative mirate. Creiamo possano farcela".

Oltre ai dealer anche i manager dei grandi costruttori hanno sofferto.

"Tanto. Ci sono stati giorni in cui era difficile trovare l'energia e l'ottimismo necessari per motivare la squadra".

Con l'Arocs disponete ora di una gamma completamente nuova. Quale tra le nuove serie si aspetta le darà le maggiori soddisfazioni?

"L'Actros è sempre il modello più importante, ma anche Antos e Arocs hanno tutte le carte in regola per fare bene. Al momento scontiamo ancora la ritrosia dei clienti italiani ad acquistare camion Euro 6. Mentre per i tedeschi rappresentano ormai il 75 per cento degli ordini, in Italia siamo fermi a uno stentato 10 per cento".



Alte prestazioni. Bassi consumi.

Il nuovo Actros. Una nuova dimensione della redditività.

Riduzione dei consumi fino al 7% in Euro V e fino al 5% in Euro VI rispetto al predecessore con motorizzazione Euro V: grazie a numerose innovazioni tecniche il nuovo Actros permette di risparmiare sui costi di gestione ad ogni km di percorso. E con il FleetBoard®, ora di serie, potete ridurre ulteriormente i consumi anche del 10%. Il risultato: una soluzione completa per una redditività straordinaria. Ora presso il vostro Concessionario di fiducia Mercedes-Benz e all'indirizzo www.mercedes-benz.it/truck

BLUE EFFICIENCY
POWER





Economico
La nuova ammiraglia tedesco, eletta Truck of the Year 2012, continua a sorprendere per la sua efficienza e il comfort in ogni condizione di lavoro.

FABIO BASILICO
MONACO DI BAVIERA

Da Renault Trucks a Man. Heinz-Jürgen Löw è di casa tra i grandi del trasporto. Il Consiglio di Sorveglianza di Man Truck & Bus AG lo ha nominato membro del Consiglio Direttivo e lo ha designato per assumere l'incarico di Direttore Marketing, Sales & Services a partire dal 1° marzo. Heinz-Jürgen Löw sostituisce Frank Hiller, in carica fino allo scorso 31 gennaio. Prima di assumere il nuovo importante incarico in seno a Man, Löw è stato Presidente di Renault Trucks a Lionne, azienda in cui ha militato per tredici anni prima di occupare la poltrona più importante in sostituzione di Stefano Chmielewski, che ha tenuto il timone della Losanga per quasi 8 anni.

Heinz-Jürgen Löw è dunque un profondo conoscitore del

mondo dei trasporti e un manager capace che ha accumulato quella grande esperienza necessaria per assumere oggi, in un momento particolarmente difficile, responsabilità direttive all'interno di un costruttore leader a livello mondiale come Man.

PRIMA DI ASSUMERE IL NUOVO IMPORTANTE INCARICO IN SENO A MAN, HEINZ-JÜRGEN LÖW È STATO PRESIDENTE DI RENAULT TRUCKS.

"L'occasione per entrare in Renault Trucks - aveva detto a Il Mondo dei Trasporti - mi era stata prospettata in seguito a un importante piano di espansione che l'allora Presidente aveva in mente per il mercato tedesco. Quando ho iniziato la mia attività professionale alla Linde carrelli elevatori ricordo di aver incontrato una persona che mi ha profondamente influenzato. Ero giovane e avevo voglia di

imparare. Allora non avevo messo nella mia agenda l'ipotesi di occuparmi di camion, ma ero pronto a gettarmi nella mischia del business con il desiderio di crescere e confrontarmi. Valori che continuo a considerare estremamente validi e che mi sono serviti quando ho ini-

ziato a lavorare in questo mondo e ad amarlo".

La conoscenza delle problematiche che oggi più di ieri caratterizzano il trasporto è per Heinz-Jürgen Löw fondamentale per affrontare il lungo periodo di crisi economica di cui ancora non si vede l'uscita, come è determinante essere ancora più vicini ai clienti con prodotti e servizi all'altezza delle loro aspettative divenute ancora più

MAN TRUCK & BUS AG

La nuova sfida di Heinz-Jürgen Löw

Il manager tedesco nuovo Direttore Marketing, Sales & Services

CHI È
Passione e competenza

stringenti. Uno dei grossi problemi è il finanziamento dei clienti: "la stretta creditizia sui trasportatori - aveva dichiarato - è veramente feroce. Il trasporto è diventato troppo rischioso per le società finanziarie e questo è un fatto molto grave perché il lavoro dei nostri clienti è troppo spesso sottostimato. Eppure, non si può obiettare a una constatazione: senza i camion e i trasportatori non funzionerebbe nulla".

Di fronte a questa perdurante situazione di difficoltà per Löw erano (e senza dubbio sono) due i messaggi importanti che allora, da Presidente di Renault Trucks, aveva indirizzato ai trasportatori. Messaggi che valgono pienamente anche oggi che il manager di Ratisbona ha assunto un importante ruolo all'interno della galassia Man. "Il primo messaggio - aveva detto - è che, non solo a parole, siamo orgogliosi di lavorare per un mestiere come quello dei trasporti che assicura la continuità della vita sociale. Noi saremo sempre presenti come ambasciatori di questo lavoro per difenderlo in ogni occasione. Il secondo messaggio è: vogliamo impegnarci profondamente nel servizio ai clienti".

Per Heinz-Jürgen Löw, "senza camion la società non funzionerebbe. 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 razionalmente. Il camion non ha ancora trovato il suo giusto collocamento nella civilizzazione: non solo non è riconosciuto il suo ruolo

di parte importante della società ma spesso è criticato e visto in modo negativo".

E alla domanda se, con la crisi, fosse ancora conveniente fare un prodotto raffinato, ricco di tecnologie e comfort piuttosto che ritornare a un prodotto più spartano, il nuovo Direttore Marketing, Sales & Services di Man Truck & Bus AG aveva risposto che "sicuramente è importante continuare a fare investimenti che apportino vantaggi tecnologici in termini di sicurezza, ambiente e costi di gestione". Lo sguardo sempre puntato verso l'orizzonte, la visione ostinatamente orientata al futuro: per un manager, che più volte si è impegnato e si impegnerà in un lavoro direttivo complesso come quello ai vertici di un colosso del trasporto, la scelta è "obbligata". In gioco c'è la capacità di affrontare le sfide che il mercato del trasporto lancia continuamente a tutti i costruttori e a tutti gli operatori. Per quanto riguarda il nostro Paese, Heinz-Jürgen Löw aveva speso parole molto positive: "Il mercato italiano è sotto pressione ancora più del resto d'Europa. In realtà, tutto il Sud Europa è sotto pressione. Ma sono convinto che la capacità degli italiani di superare le difficoltà e di trovare le giuste soluzioni permetterà all'Italia di uscire da questa crisi". Una ventata di ottimismo che va oltre le considerazioni di natura economica per abbracciare la sfera dei valori umani, anche nelle relazioni tra costruttore e cliente: "Ho imparato nella vita - concludeva l'intervista Heinz-Jürgen Löw - che la differenza la fanno le persone a parità di contenuti e di altre condizioni. C'è maggior successo quando la differenza la fanno le persone".



L'ammiraglia TGX di Man Truck è sempre in prima linea nei piani di espansione del costruttore bavarese.



Il Trendliner è uno dei veicoli di punta della gamma Neoplan, marchio appartenente al Gruppo Man.

Scegliete un camion che rifletta il vostro carattere.



MAN TGX S-Line . La potenza è nulla senza stile.

L'esclusivo equipaggiamento di serie del TGX S-Line coniuga potenza ed eleganza, passione e tecnologia, forza e dinamismo. La speciale verniciatura nero opaco, i profili cromati e la livrea sportiva ne sottolineano l'aggressività. Il generoso impiego della pelle impreziosisce l'abitacolo interno dove gli inserti in carbonio, le cuciture in contrasto ed il logo S-Line esprimono forza e carattere. Il sistema multimediale di bordo appaga ogni esigenza di intrattenimento e l'esuberante catena cinematica da 540 CV soddisfa anche i più esigenti. Niente è lasciato al caso. Perché la potenza è nulla senza stile.

Numero Verde
800-592620



Astra Serie HD9



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome - Astra**Nome** - HD9 84.48 8x4**Cabina** - Standard nuova versione.**Motore** - Iveco Cursor 13 F3B E3681F. Carburante: gasolio. Cilindri: 6 in linea. Alimentazione: turbo intercooler con iniettori pompa a gestione elettronica, convertitore catalitico SCR. Distribuzione: 4 valvole per cilindro, alberi a camme in testa. Livello ecologico: Euro 5. Cilindrata: 12.882 cc. Potenza max CE: 353 kW/480 cv a 1.900 giri/min. Coppia max CE: 2.300 Nm da 1.000 a 1.440 giri/min.**Cambio** - ZF 16 S2520 16 marce.**Pneumatici** - M13 R22,5.**Sospensioni** - Anteriori paraboliche a 3 foglie con barra stabilizzatrice sul 1° asse e ammortizzatori idraulici, posteriori paraboliche a 4 foglie con staffe di irrigidimento, barra stabilizzatrice sul 4° asse.**Freni** - A tamburo sulle quattro ruote, con ABS, frenomotore Iveco Brake Turbo.**Dimensioni** - Passo 2.350 + 1.900 mm, raggio di volta 19.100 mm, altezza telaio a vuoto 433 mm, altezza minima da terra anteriore 378 mm.**Masse** - Massa max ammessa assi anteriori 16.000 kg, massa max ammessa assi posteriore 26.000 kg; massa complessiva autotelaio 11.260 kg; Mtt 40.000 kg.**Serbatoio carburante** - 300 litri (AdBlue 45 l).

La cura Iveco funziona

DATO CHE ORMAI ASTRA È ENTRATA A FAR PARTE A TUTTI GLI EFFETTI DEL GRUPPO FIAT INDUSTRIAL ERA NORMALE CHE LA CABINA PIUTTOSTO SPARTANA FOSSE AL CENTRO DEGLI INTERVENTI, PROBLEMA CHE È STATO RISOLTO MONTANDO LA CABINA DEL TRAKKER.

MAURO ZOLA
MONCALIERI

La nuova serie HD9 di Astra ha fatto molto felici gli autisti. Perché se delle qualità dei mezzi dell'azienda piacentina nessuno dubitava, c'era una cosa che proprio a chi tutti giorni doveva guidarli non andava giù. Stiamo parlando naturalmente della cabina, che era in effetti piuttosto spartana e meno comoda di quella ad esempio del Trakker. E dato che ormai Astra è entrata a far parte a tutti gli effetti del Gruppo Fiat Industrial era normale che la problematica venisse affrontata e quindi risolta, nella maniera più

semplice, montando sui nuovi Astra la cabina del Trakker. Operazione facile da programmare ma tecnicamente complessa, data la diversa struttura dei due telai, con quello Astra che si basa su due longheroni dritti, per cui il motore ha dovuto essere posizionato più in alto e sono stati rifatti gli attacchi alle sospensioni della cabina. Un lungo prelude per confermare che è stato fatto un gran bel lavoro e che oggi anche viaggiare su di un HD9 è un piacere.

Nel corso del nostro test abbiamo inserito anche un tratto di asfalto, perché sullo sterrato un po' si saltella lo stesso, proprio

per verificare le differenze con lo specialista marchiato Iveco e possiamo tranquillamente affermare che non ce ne sono. La rumorosità non è certo da trattore stradale ma resta ben al di sotto della soglia di disturbo. Se a questa nuova cabina va trovato ancora un difetto è la scarsità di spazi portaoggetti all'interno; pur se è presente un pannello posteriore di certo utile, documenti di viaggio ed eventuali effetti personali faticano a trovare il giusto posto che li metta al riparo da fastidiose scivolature sulla copertura del vano motore, su cui starebbe bene un'ampia vaschetta portatutto.



L'Astra HD9 durante la prova effettuata a Moncalieri.

boliche a tre foglie, con aggiunta di ammortizzatori idraulici e di una barra stabilizzatrice sul primo asse. Sul posteriore i due ponti motore un tandem con doppia riduzione possono contare su sospensioni sempre a balestre paraboliche, ma con quattro foglie, con staffe di irrigidimento e barre di reazione, mentre la barra stabilizzatrice è posizionata sul quarto asse.

Punto qualificante di qualsiasi Astra è naturalmente il telaio, che come abbiamo già detto consiste in due longheroni dritti che pur non essendo in questa occasione nella versione più robusta, hanno comunque una larghezza di 820 mm, e sono uniti da indistruttibili traverse chiodate. Potrebbe sembrare che tutto ciò risulti un po' troppo rigido, invece buche o non buche si viaggia comodi, ben appoggiati al sedile ergonomico, e se sarebbe azzardato garantire contro il mal di schiena cronico che affligge chi lavora quotidianamente in cava, possiamo affermare che l'HD9 fa tutto il possibile per limitare i danni.

Dopo essere saliti sfruttando il primo gradino (fisso ma staccato dal corpo centrale in modo da evitare possibili danni) possiamo regolare facilmente sedile e volante. Il cruscotto è quanto di meglio oggi il gruppo Iveco possa proporre, con tanto di schermo a colori e tutte le informazioni sensibili che si possono leggere con una sola occhiata. Il cambio è il classico ZF manuale a 16 marce, che resiste stoico all'avanzata degli automatizzati, contando su un certo tradizionalismo e su qualche effettivo e concreto vantaggio: ad esempio se si rimane bloccati nel fango tenace, un uso accorto della frizione da parte di un conducente esperto è forse l'unico modo di uscirne senza troppi patemi. D'altro canto, il manuale lo si chiama così proprio perché la leva deve essere azionata dall'operatore, gesto da ripetersi centinaia di volte al giorno e poi sono ancora tanti i camionisti esperti? Per tutti gli altri l'automatizzato da maggiori garanzie nel livellare le esperienze.

Una volta messo in moto, ci siamo inoltrati sul percorso ricavato nella cava di Moncalieri, gestita da cinquantatquattro anni dalla famiglia Boccardo, che sta

I concorrenti



Iveco Trakker AD410T45

Motore: Iveco Cursor 13, 6 cilindri in linea, 12.880 cc, potenza 332 kW/450 Cv a 2.100 giri/min., coppia 2.100 Nm da 1.080 a 1.550 giri/min.



Man TGX 41.540 BBS

Motore: D2676LF06, 6 cilindri in linea, 12.419 cc, potenza 397 kW/540 Cv a 1.900 giri/min., coppia 2.500 Nm da 1.050 a 1.350 giri/min.



Mercedes-Benz Actros 4144 K45

Motore: OM501, 6 cilindri a V, 11.946 cc, potenza 335 kW/456 Cv a 1.800 giri/min., coppia 2.200 Nm a 1.080 giri/min.



Renault Trucks Kerax 480.40 Heavy

Motore: DXi 13, 6 cilindri in linea, 12.800 cc, potenza 353 kW/480 Cv a 1.900 giri/min., coppia 2.400 Nm da 1.050 a 1.400 giri/min.

Dal punto di vista della configurazione questo quattro assi, con i due posteriori motorizzati e motrici e i due anteriori sterzanti, è quanto di meglio ci possa essere per buona parte della cave italiane che non sono poi così estreme. Rispetto a una configurazione con un solo asse sterzante si guadagna in portata utile e in guidabilità, dato che anche muovendosi in velocità da carichi il controllo è sempre assoluto e la traiettoria impostata dall'autista viene seguita alla perfezione. L'alternativa per chi abbia a disposizione un budget più consistente è data dal nuovo Astra 8x6, che mette al riparo dal possibile slittamento dei due assi motrice che in particolare da scarichi può verificarsi. Che poi il quattro assi sia ormai un dominatore nel mondo cava italiano è un dato di fatto, confermato dall'andamento delle vendite, con il tre assi che resta confinato agli impieghi più difficili, o per chi vuole risparmiare qualcosa sull'acquisto.

Nel nostro caso i primi due assi poggiano su sospensioni para-

Sotto il cofano Cursor più potenti



Dal punto di vista dei motori Astra utilizza i classici Cursor 13 Iveco, ma con una gradazione di potenza diversa da quella riservata al Trakker, infatti mentre la versione più gettonata in quel caso è rappresentata dai 450 cv, per Astra un buon compromesso è quello offerto dal 480 cv e mentre in Casa Iveco si è deciso di limitarsi alla versione con 520 cv, l'azienda piacentina impiega spesso anche la versione più potente, quella con 560 cv.

Per il resto si tratta sempre del classico 6 cilindri Euro 5, alimentato da un sistema di iniettori pompa a gestione elettronica, con turbocompressore e intercooler, accoppiata che garantisce eccellenti doti di coppia e una buona versatilità, unita a quella brillantezza che è caratteristica primaria del Cursor e dote preferita dai cavaatori italiani. Nel caso della nostra prova il motore era un 480 cv, adeguato al compito oltre che più sobrio nei consumi dei "fratelli maggiori", anche in cava infatti, causa difficoltà quasi cronica del comparto, ha fatto capolino un po' di sobrietà e il gasolio è diventato una variabile gestionale di cui tenere ben conto.

affrontando con piemontese compostezza la crisi che ha colpito il settore edile, decimando le imprese in Piemonte, l'Astra ha messo in mostra tutte le sue doti di versatilità, come anche pregi e difetti di questa configurazione. Quando abbiamo cercato di affrontare, in retromarcia, la salita più sdrucciolevole, per di più a cassone vuoto, abbiamo dovuto fare i conti con una mancanza di motricità, cosa presto risolta semplicemente caricando. Di contro la guidabilità è eccellente e lo sterzo agisce con una precisione impeccabile.

Come già precisato oltre a un misto veloce abbiamo affrontato anche l'asfalto liscio della tangenziale che circonda il capoluogo piemontese, con un po' di preoccupazione, dato che l'Astra ha fama di duro e puro e questo non si concilia con le trasferte verso i

cantieri per lo scarico. Invece il sistema delle sospensioni fa il suo dovere e la rigidità del telaio non si avverte.

In sintesi il confronto inevitabile tra le serie HD9 e il Trakker si conclude in questo caso in perfetta parità. I punti di contatto tra le due filosofie sono oggi infatti numerosi, più delle differenze. Quindi la scelta va affidata in primo luogo alla preferenza individuale, che resta un buon stimolo, poi alla diversa disponibilità di propulsori che approfondiamo più avanti. Le doti sempre giustamente celebrate dell'Astra trovano la loro piena espressione in versioni più adatte al lavoro duro, più di quello che il mercato nazionale richiede, ma la nuova cabina è un potente incentivo per chi ama la sensazione di sicurezza e potenza che il marchio sa garantire.

ASTRA DUMPER

GUIDO PRINA
DJIBOUTI

La gestione dell'acqua, in particolare di importanti bacini idrici come il Nilo, è una delle complesse sfide che il continente africano sta affrontando. L'Etiopia, per esempio, è impegnata nella costruzione della più grande diga d'Africa. Alla monumentale opera sono stati chiamati anche i veicoli Astra, acquistati dalla Salini Costruzioni, l'azienda italiana che si è aggiudicata la commessa del valore di 3,350 miliardi di euro. Salini Costruzioni è uno dei principali protagonisti mondiali nel settore delle costruzioni ed è considerato tra i player più importanti nel settore idroelettrico a livello internazionale. Ha raggiunto un fatturato consolidato nel 2011 pari a 1,433 miliardi di euro e un portafoglio lavori a fine 2011 di 10,4 miliardi di euro. Salini opera in 40 Paesi con un organico di 18mila dipendenti di 80 nazionalità.

Il nuovo progetto è ambizioso fin nel nome: Grand Ethiopian Renaissance Dam, la Grande diga della Rinascita. Prevede la costruzione di un mega impianto idroelettrico sul Nilo Azzurro che produrrà 15mila GWH/annue di corrente elettrica. Al termine dei lavori, iniziati a marzo 2011, la diga sarà la più grande del continente nero: lunga 1.800 metri, alta 170 metri e dal volume complessivo di 10 milioni di metri cubi d'acqua. Nello specifico, il progetto prevede una diga principale in calcestruzzo rullato compatto (RCC), con 2 centrali elettriche installate ai piedi della diga. Le centrali sono posizionate sulla sponda destra e sinistra del fiume e si compongono di 16 turbine, con una potenza installata di 6000 MW e una produzione prevista di 15.000 GWH/anno. Completano il tutto uno sfioratore di calcestruzzo rullato e una diga ad arco lunga 5

MISIONE ESTREMA IN ETIOPIA AL FIANCO DELLA SALINI COSTRUZIONI

delli RD40 e RD50, equipaggiati con trasmissioni completamente automatiche Allison.

L'opera etiopica sarà realizzata secondo il metodo "Fast Track Implementation", messo a punto dalla Salini per la costruzione di grandi impianti idroelettrici chiavi in mano. Il metodo, che si basa sull'avvio in contemporanea di tutte le fasi operative più importanti, permette un drastico abbattimento - si parla di almeno il 50 per cento - dei tempi di realizzazione delle opere. L'impianto idroelettrico inizia così a generare benefici e introiti molto prima rispetto all'organizzazione tradizionale, con un più rapido ritorno anche per l'investimento economico.

Per l'avvio dell'imponente opera ingegneristica, la movimentazione di roccia, aggregati e calcestruzzo ammonta a milioni di metri cubi. Per questo compito estremamente gravoso, sono stati scelti proprio i Dumper Astra, notoriamente molto robusti, con una catena cinematica resistente a ogni sollecitazione e in grado di garantire prestazioni sempre al massimo. Per questo, Allison dà il suo prezioso contributo per l'aumento di produttività, efficienza e affidabilità mettendo a disposizione il meglio della sua tecnologia off-road, con la quale sono appunto equipaggiate le macchine di Astra.

"Abbiamo acquistato i mezzi Astra al termine di un'attenta valutazione che ha tenuto conto dei costi d'esercizio contenuto, della robustezza del telaio e della capacità di marcia fuori strada - dice Massimo Campitelli, Direttore tecnico macchine, impianti e acquisti della Salini - Inoltre, la nostra esperienza su altri cantieri con i Dumper RD40 e RD50 con trasmissioni automatiche Allison ha fatto sì che, anche questa volta, li sceglies-

vato di fermi macchina. La scelta di mezzi robusti e affidabili è per noi vitale".

Da questo punto di vista, le trasmissioni completamente automatiche Allison rendono i Dumper ideali per applicazioni molto impegnative, dov'è richiesta una grossa portata utile e una tenuta su terreni sconnessi. Grazie alle trasmissioni Allison, la catena cinematica viene preservata dalle potenziali rotture a cui sarebbe soggetto un cambio manuale nell'eventualità di sovraccarichi, uso scorretto o sollecitazioni in contesti difficili.

"Su questo cantiere - racconta Giuseppe Reppetti, Responsabile Vendite Grandi Clienti di Astra - i nostri mezzi hanno ancora poche ore di lavoro, ma su altri cantieri, sempre in Africa, ci

sono Dumper Astra con oltre 25mila ore di lavoro, che non hanno mai dato un problema, se non la normale manutenzione preventiva". Anche quelle macchine montano una trasmissione automatica Allison, evidentemente con successo, come conferma Simona Pilone, Account Manager di Astra per conto di Allison: "Spesso ci sentiamo dire dai nostri clienti che 'montata un'Allison, ce ne si può dimenticare'. Ebbene, questo è motivo di grande orgoglio e serenità per noi. Chi lavora nel nostro settore sa che gestire un guasto tecnico sotto una forte pressione sui tempi di avanzamento lavoro è motivo di grande stress e genera costi elevatissimi. Doverlo fare poi in aree così remote e difficili è davvero impegnativo. Poter contare su trasmissioni affidabili, robuste e durevoli mette tutti noi al riparo da grandi rischi". Anche variabili come i consumi e i costi di manutenzione davvero contenuti dei veicoli hanno pesato al momento della scelta di un'intera flotta Astra da parte di Salini.

LA FAMIGLIA RD ALL'AVANGUARDIA



COMPAGNI DI LAVORO ABITUATI A FARE GLI STRAORDINARI

Gli RD40 e RD50 fanno parte della famiglia dei Dumper Astra, allestita in esclusiva con trasmissioni automatiche Allison. Con una massa a pieno carico di 70 tonnellate (RD40) e 87 tonnellate (RD50) e portate utili rispettivamente di 40 e 50 tonnellate, i Dumper Astra garantiscono una capacità di 26 e 36 metri cubi. Nonostante le grandi dimensioni, i dumper del costruttore italiano si segnalano per la grande manovrabilità, l'agilità e la capacità di spunto. I veicoli Astra, inoltre, non trascurano le normative in materia di sicurezza: infatti, la cabina di guida è certificata ROPS/FOPS e le strutture portanti in acciaio garantiscono un'estrema robustezza. Dal punto di vista operativo, la portiera completamente vetrata garantisce all'operatore la massima visibilità mentre un computer di bordo gestisce un sistema evoluto di diagnostica del veicolo che tiene sotto controllo tutti i parametri operativi, dal motore all'impianto elettrico, dallo sterzo al sistema di frenatura fino al ribaltamento del cassone. I motori sono Iveco Cursor da 12,8 litri sull'RD40 e Deutz da 16 litri e 500 kW sull'RD50, abbinati alla tra-

missione automatica Allison a sei marce avanti e due retromarce (H5610AR su RD40 e H6610AR su RD50). Le trasmissioni completamente automatiche Allison si interfacciano continuamente con il motore tramite una centralina elettronica, contribuendo a ottimizzare i consumi in funzione delle condizioni di impiego del dumper. Allison adatta sempre il software di controllo della centralina in base al tipo di veicolo su cui il cambio è installato e questo è vitale per ottenere prestazioni sempre al massimo. Entrambe le trasmissioni montano un rallentatore idraulico che riduce l'usura dei freni, abbassando ulteriormente i costi di gestione. I telai dei due dumper sono in acciaio altoresistenziale e sono composti da longheroni estrusi a sezione rettangolare senza saldature che garantiscono, dato che sono distanti fra loro, notevole resistenza alla torsione e ottima stabilità dei veicoli. Le sospensioni anteriori sono a ruote indipendenti sterzanti con cilindri idropneumatici, mentre quelle posteriori a forcella e barra trasversale tipo Panhard, così da poter affrontare le grandi escursioni richieste dai terreni sconnessi.



km e alta 50 metri, entrambi posizionati sulla riva sinistra.

Sono 500 i mezzi d'opera Astra attualmente al lavoro in Etiopia per la Salini Costruzioni. Gli ultimi, facenti parte di un'importante partita di 219 veicoli, sono stati consegnati al porto di Djibouti. Una flotta importante, che da sola testimonia il gradimento e il valore della partnership che da trent'anni lega le due aziende italiane. Dei 219 mezzi d'opera arrivati in Africa, diversi sono impegnati alla costruzione della Grand Ethiopian Renaissance Dam. Tra loro, sono i Dumper Astra a dover svolgere i lavori più duri: si tratta dei mo-

simo per questo nuovo cantiere. Permettono all'operatore di concentrarsi sulla guida, cosa molto importante data la dimensione dei mezzi e le condizioni dei percorsi africani, non certo agevoli".

Per la Salini Costruzioni, avere mezzi robusti e affidabili è fondamentale, soprattutto in Africa, dove i cantieri sono lontani dai centri abitati e le organizzazioni di assistenza sono molto limitate nelle competenze e nella presenza sul territorio. Come conferma l'ingegner Campitelli, "quello che mette maggiormente a rischio la nostra programmazione e i nostri risultati è un numero ele-



ASTRA E IL SUCCESSO INTERNAZIONALE

Veicoli affidabili e pronti a tutto

Produzione ottimizzata con il completamento della famiglia HD9.

MAURO ZOLA
PIACENZA

Il completamento della gamma HD9, caratterizzata dalla nuova cabina, ha dato un ulteriore impulso alla produzione Astra, marchio che è ormai entrato appieno nell'orbita Fiat Industrial, anche per quel che concerne la ricerca e sviluppo. Che però mantengono una solida rappresentanza a Piacenza, il che permette, concentrando nello stabilimento sia la produzione che

l'engineering, una flessibilità unica nel panorama attuale dei costruttori di veicoli pesanti. In totale la fabbrica è in grado di completare 1.500 camion all'anno, la maggior parte dei quali arriva dall'unica linea di produzione, da cui escono gran parte dei modelli HD9. Per i tanti mezzi speciali, i camion militari e i dumper si adotta invece ancora una metodologia a isola, dato che si tratta quasi sempre di mezzi personalizzati fino all'estremo.

Numeri importanti, di certo superiori a quel che è in grado di assorbire il mercato italiano, soprattutto quello attuale del mezzo d'opera, ma che servono ad Astra per servire i numerosi mercati internazionali in cui si sta facendo strada.

Sono cinque i settori in cui l'azienda piacentina è ben presente a livello globale, a partire dal mining, forse il più estremo, dato che richiede mezzi davvero indistruttibili, che possano lavorare in ogni condizione.

L'attività di Astra è ben radicata nel Far East e in Africa. In particolare le ultime forniture sono state spedite in Indonesia, Mozambico, Nuova Caledonia e Ghana.

Altro segmento fondamentale quello delle costruzioni ad alta redditività, con clienti anche italiani, come Vinci e Impregilo, oppure Salini, che ha di recente acquistato sessanta dumper rigidi e 220 HD9, tra autotelai e trattori, che opereranno nell'ambito del progetto

Millennium per la costruzione della più grande diga del continente africano, che ingabberà parte del Nilo azzurro per produrre 15mila GigaWatt di elettricità all'anno.

Altrettanto importante la presenza nell'industria cementifera. Astra è fornitore di alcuni dei più importanti nomi a livello mondiale, come Cemex, che opera in oltre 50 Paesi, oppure l'italiana Holcim. I veicoli più customizzati sono invece quelli utilizzati dall'industria petrolifera: anche in questo caso le forniture sono rilevanti, come quella di 30 camion Astra della serie HHD (particolarmente rinforzata e disponibile soltanto con motorizzazioni Euro 3) forniti alla PetroChina e che sono stati attrezzati, in tempi eccezionalmente brevi, per potersi muovere age-

volmente in territorio desertico. Tra gli altri clienti di rilievo in questo campo vanno annoverati Petronas ed Eni Saimem.

Ultima branca d'intervento è la logistica, ma non bisogna farsi ingannare, anche in questo caso il lavoro è di quelli impossibili. Si tratta infatti di trasportare pesi enormi, con ralle da 50 t e masse totali a terra che arrivano fino alle 450 tonnellate. Anche in questo caso la base di partenza è spesso la serie HHD, che viene però rivista fin nei dettagli, con l'adozione di cambi idromeccanici e di radiatori supplementari di grandi dimensioni, che vengono posizionati dietro la cabina. Tra i clienti che operano molto spesso in Africa anche nomi italiani come quello di Saima Avandero.

PROPOSTA DIVERSIFICATA



QUATTRO LINEE DI PRODOTTO PER TUTTI I LAVORI DIFFICILI

La produzione Astra si basa su quattro gamme principali, a cui si aggiungono i camion per uso militare e le trasformazioni di camion Iveco per trasporti eccezionali.

La gamma base è rappresentata dalla nuova serie HD9, che l'anno scorso ha sostituito quella precedente, da cui si differenzia soprattutto per la nuova cabina, che deriva direttamente da quella del Trakker. La produzione in questo caso comprende undici configurazioni, tra cui una molto interessante 8x6, con otto diverse potenze di motore, che vanno dai 380 ai 560 cv. I propulsori della serie Cursor sono disponibili sia in configurazione Euro 5 che Euro 3, a seconda dei mercati. In tutto incrociando le varie combinazioni si hanno più di cento modelli diversi, a cui si aggiungono le possibilità, praticamente infinite, di personalizzazione. Sono invece esclusivamente Euro 3 i motori montati sulla serie HHD (Heavy Heavy Duty) 8, che mantiene anche la vecchia cabina. Si tratta di versioni 6x6 allestite per affrontare i terreni più duri e quindi destinate prevalentemente all'estero. In questo caso le versioni sono sedici e il peso totale a terra è di 50 t per le motrici, di 250 per la combinazione trattore semirimorchio. Due le tipologie di Dumper, gli articolati della serie ADT, con tre assi e massa totale a terra fino a 65 t, e i rigidi della gamma RD, a due assi, con massa totale a terra fino a 87,8 tonnellate.

INTERVISTA

GERMANO GAMBAZZA: "I MERCATI ESTERI SONO UNA MARCIA IN PIÙ"

M. ZOLA
PIACENZA

Se la dimensione globale provvede a salvare il fatturato di Astra, indipendentemente dal crollo del mercato nazionale, anche a Piacenza c'è chi deve fare i conti con la congiuntura sfavorevole, come Germano Gambazza, Responsabile Vendite per il mercato Italia.

"Il crollo è stato del 45 per cento - spiega il manager - e l'anno si è chiuso con poco più di mille camion venduti. In questo quadro molto negativo possiamo dire che Astra si è ben comportata, facendo crescere la propria quota di mercato fino all'11,5 per cento, il che ci garantisce qualche buona prospettiva per il futuro".

Come è composta la vostra clientela?

"In molti casi si tratta di padroncini, ma ci sono anche le grandi imprese edili italiane, che acquistano direttamente da noi e poi spostano i mezzi nei cantieri all'estero. Del 90 per cento delle vendite si occupano i nostri agenti commerciali, che in totale sono sette, a cui si aggiungono le undici concessionarie ufficiali".

Qual è il modello più richiesto?

"Nella maggioranza dei casi si tratta di carri 8x4, con una motorizzazione da 480 cv. I quattro assi sono preferiti soprattutto per una questione di portata".

Il dover condividere il mercato con un modello come l'Iveco Trakker con cui avete molto in comune, cabina compresa, non è

uno svantaggio?

"In realtà si tratta di due mezzi molto diversi. Il telaio del nostro HD9 è più robusto rispetto al modello Iveco e in generale più adatto all'uso in abbinamento con una betoniera. La configurazione più riuscita del Trakker è invece senza dubbio quella con cassone. Rispetto a questo la marcia in più per Astra arriva dalle commesse dall'estero, dalle versioni con motore Euro 3 e da quelle HHD per usi davvero impossibili, che non sono adatte al mercato italiano ma utili per le aziende italiane che lavorano in Africa o in Asia".

Rispetto al Trakker avete scelto dei motori Cursor 13 con potenze più elevate, usando molto il 480 cv e arrivando fino ai 560 cv.

"Riservato a chi ne ha davvero bisogno, per quasi tutti gli utilizzi è più che sufficiente il 480 cv. Le nostre scelte dipendono comunque dalle esigenze del mercato".

Quali sono tra gli altri marchi i vostri maggiori competitors?

"Tutti quelli che hanno un'esperienza specifica nel mezzo d'opera, ad esempio Man e Mercedes Benz".

Come vanno invece le vendite dei dumper?

"Siamo abbastanza soddisfatti, anche se il mercato più recettivo resta quello estero. In Italia abbiamo venduto circa 16 dumper articolati e una sessantina di modelli rigidi. Comunque un buon numero".



NUOVO
HD9



COMFORT ESTREMO PER LAVORI ESTREMI.

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

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

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

IVECO
ASTRA

IVECO-DAKAR EDIZIONE 2013

Trakker e Biasion ancora protagonisti ma non vincenti

MAURO ZOLA
TORINO

L'obiettivo per il team De Rooy era vincere, bissando il successo dell'anno scorso. Ma la Dakar non sarebbe la Dakar se i facili pronostici si realizzassero e quest'anno i Trakker sponsorizzati Petronas hanno dovuto fare i conti con qualche inconveniente di troppo e una buona dose di sfortuna, dovendo accontentarsi delle posizioni di rincalzo. Ciò nonostante abbiano dominato le prime tappe e tenuto fino all'ultimo ritmi altissimi. Un'ennesima delusione per Miki Biasion, il campione di rally per cui il raid più famoso del mondo sembra essere stregato.

Questa Dakar era iniziata davvero molto bene per il team De Rooy, mentre invece è finita in chiaroscuro.

“Devo ammettere di essere partito convinto, volevo assolutamente il podio se non la vittoria. Avevo fatto una bella preparazione, mi sentivo in forma, in grado di ottenere il massimo. Però nelle competizioni, soprattutto in quelle che coinvolgono i motori non si può mai dire. Posso dire comunque di aver disputato un'ottima Dakar e che il risultato non corrisponde alla mia gara, all'impegno messo da tutta la squadra e alle prestazioni del Trakker. La sfortuna ha voluto che durante la quarta tappa mi sia dovuto fermare per un banale inconveniente meccanico, l'uscita della guarnizione da una pompa. Un problema che può essere sistemato in mezz'ora, purtroppo non avevo con me il pezzo di ricambio e ho dovuto aspettare il camion dell'assistenza. Questo di solito viaggia a un ventina di minuti dai primi, invece proprio quella mattina si è prima perso e poi insabbiato. Così sono rimasto sul bordo della pista ad aspettare per quasi quattro ore e ho dovuto mettere una bella croce sulla gara. In più l'anno scorso con cinque ore di ritardo ero riuscito ad arrivare quinto, invece la competitività è aumentata e così con un distacco di 4 ore e 47 minuti dal primo sono finito al tredicesimo posto”.

Il vincitore non ha conquistato neppure una tappa,

vuol dire che è stata premiata la regolarità?

“C'è stata una grande lotta ogni singolo giorno e quindi sistematicamente qualcuno vinceva e la tappa dopo aveva un problema. Con frazioni lunghe oltre 300 chilometri i primi tra i camion avevano distacchi di pochi secondi, quindi viaggiavamo costantemente al limite. Quest'anno la categoria dei camion è stata la più combattuta e spettacolare, con molti capottamenti. Anch'io mi sono appoggiato su un fianco”.

Il percorso sembrava più difficile rispetto a quello del 2012.

“Era un po' strano, non c'erano tappe molto lunghe, però gli organizzatori hanno piazzato in fila sei speciali di sabbia soffice veramente impegnative. Quindi chi vinceva il lunedì il martedì magari si insabbiava, con un'alternanza continua, a parte De Rooy che ha dominato tutta la prima parte. Da lì siamo passati a sei tappe di velocità pura in Argentina, molte delle quali me le ricordavo per averle affrontate nel mondiale rally”.

Come sono i piloti dei truck?

“La guida di un camion è simile a quella di un fuoristrada, ma non di una vettura da rally, la massa è ovviamente più pesante, le reazioni più lente, quindi la traiettoria va impostata molto in anticipo. È come passare da un offshore a una barca a vela, però anche nei camion non basta la sola resistenza. Con speciali così tirate cominciano a emergere le qualità velocistiche”.

Chi l'ha impressionata tra gli avversari?

“Un pilota difficile da battere è Ales Loprais con il Tatra. Il suo problema è stato la mancanza di una squadra all'altezza del team Iveco e di conseguenza al minimo problema faceva fatica a recuperare. Proprio un guasto l'ha tagliato fuori dal podio. La squadra Kamaz è stata invece molto intelligente a livello tattico, ha lasciato che ci scannassimo nelle prime tappe per poi accelerare, ma senza gli inconvenienti che hanno rallentato me e De Rooy difficilmente ci avrebbero ripreso”.

Quali sono le caratteristi-

Indomito

Dice Miki Biasion: “Devo ammettere di essere partito convinto, volevo assolutamente il podio se non la vittoria. Avevo fatto una bella preparazione, mi sentivo in forma, in grado di ottenere il massimo. Però nelle competizioni, soprattutto in quelle che coinvolgono i motori non si può mai dire”.

che migliori del tuo Trakker?

“È più leggero degli altri camion, senza per questo perdere in robustezza. Il portarsi dietro 4 o 5 quintali in meno ci dà un grande vantaggio e fa sì che siano meno sollecitati freni e ammortizzatori. Lo dimostra il fatto che inconve-

nienti a parte dominiamo, poi se ci mette la sfortuna è un altro discorso. Mi auguro che Iveco continui su questa strada, a livello mediatico anche se non abbiamo vinto il riscontro è stato eccellente”.

Lei rimarrà legato a Iveco anche il prossimo anno?

“A febbraio è scaduto il contratto con Petronas e De Rooy quindi tutto va ridiscusso. Sicuramente la Dakar mi deve ancora qualcosa e sono intenzionato a riprovarci. Prima o poi devo metterla sotto i piedi e vincerla. Fino a ora è stata piuttosto avara di soddisfazioni ma qualche bella prestazione l'ho fatta vedere, quindi ci credo. Non ho ancora avuto nessun incontro per il rinnovo ma dopo aver smaltito la sconfitta dovremo ripartire a bocce ferme e capire come riorganizzarci per tornare a vincere”.

Perché ha deciso di passare dalle auto ai camion?

“Ho iniziato con le gare di tout terrain dopo un incontro con i vertici Iveco, che volevano testare l'affidabilità dei propri mezzi. Subito siamo



riusciti a vincere la coppa del mondo e mi sono accorto che si trattava di una categoria molto competitiva, su cui purtroppo si accendono di rado i riflettori mediatici, ma a livel-

lo di ambiente e di guida non abbiamo niente da invidiare alle auto. Se invece Iveco dovesse lasciare preferirei una offerta da un team auto piuttosto che salire su di un altro camion”.

Preferiresti tornare alle vetture?

“C'è un po' più di ritorno a livello televisivo. Anche se dal vivo i camion sono tanto amati. Fa molto più effetto vedere un camion saltare sulle dune. Quest'anno siamo andati più veloci delle moto e non ci avessero limitato la velocità massima i migliori sarebbero stati pari alle auto”.

Oltre ai raid ti impegnerai anche nei rally storici, che oggi attirano spesso folle di spettatori?

“Ho in programma tre rally storici in Italia alla guida della 037 con cui ho vinto il campionato europeo nel 1983 e a fine marzo una gara in Nuova Zelanda, con navigatore Fabrizia Pons, una leggenda del rallysmo mondiale e alla guida di una Porsche degli anni 70”.

Perché oggi i rally storici piacciono tanto?

“Ai tempi eravamo più a contatto con il pubblico, l'assistenza si faceva ai bordi delle strade e chiunque poteva avvicinarsi, invece i top attuali sono come piloti di Formula 1, firmano qualche autografo e si rifugiano nel motorhome. Poi le macchine erano più spettacolari, con meno assetto, meno elettronica. Eravamo molto più funambolici e la gente ci ricorda con sincera passione. Alla Dakar una massa di tifosi di rally è venuta a salutarmi”.

Sei sempre ben allenato, credi potresti dire la tua nel mondiale 2013?

“No. Alla Dakar devi usare

anche la tattica, l'esperienza, la resistenza, i rally sono diventati gare sprint e anche se la mentalità resta vincente i miei riflessi sono da ultracuantenne. Anche se al mio amico Delecour hanno regalato la partecipazione al Montecarlo con una vettura privata ed è arrivato quinto. Forse a parte Loeb che è un extraterrestre, qualcosa avrei ancora da dire”.

Qual è la vettura Lancia che ricordi con più piacere?

“A livello di adrenalina la Delta S4, sconvolgente. In garage ho però una 'Deltone', un'Integrale, quella con cui ho vinto di più e di cui ho seguito tutta l'evoluzione”.

CLASSIFICA TRUCK DAKAR



- | | |
|--------------------|---------------------------------|
| 1 - Nikolaev Kamaz | 9 - Kuipers Iveco |
| 2 - Mardeev Kamaz | 10 - Van Del Bosch Daf |
| 3 - Karginov Kamaz | 13 - Biasion Iveco |
| 4 - De Rooy Iveco | 23 - Bellina Ginaf |
| 5 - Kolomy Tatra | 37 - Verzeletti Mercedes Unimog |
| 6 - Loprais Tatra | 43 - Caffi Mercedes Unimog |
| 7 - Versluis Man | 45 - Mutti Mercedes Unimog |
| 8 - Van Vliet Man | |

NUOVO TRAKKER



HI-RELIABILITY IS POSSIBLE

- + Hi-Reliability: telaio robusto in acciaio ad alto limite di snervamento.
 - + Hi-Performance: motori Cursor 8 e 13 EEV.
- + Hi-Versatility: ampia gamma adatta ad ogni impiego, anche il più estremo.
 - + Hi-Design: design rinnovato in ogni dettaglio.
- + Hi-Comfort & Ergonomics: nuova plancia con ergonomia ottimizzata.

IVECO

WWW.IVECO.IT

BAUMA

Al servizio dell'edilizia

Alla trentesima edizione del Bauma, il Salone internazionale più importante per il settore delle costruzioni, del cava-cantiere e del movimento terra che si svolgerà a Monaco di Baviera dal 15 al 21 aprile, Iveco intende avere un ruolo di primo piano, con uno stand che offrirà ai visitatori tutta la gamma completa di veicoli Fiat Industrial. Accanto a Iveco saranno infatti presenti anche i marchi New Holland Construction e FPT Industrial.

Iveco offrirà una vetrina della propria gamma di veicoli off-road per ogni capacità di carico, dal segmento più leggero sino a quello più gravoso dei mezzi pesanti. Ogni veicolo metterà in mostra le principali caratteristiche che lo rendono adatto a un lavoro in cantiere o all'impiego in cava. Per ri-



spondere agli impieghi particolarmente gravosi sia su strada sia fuoristrada l'offerta è completata dal brand Astra.

Tra i veicoli della gamma pesante e media saranno esposti un nuovo Trakker AT 440T 45 WT/P, veicolo con una cabina completamente rinnovata, e il nuovo Stralis Hi-Way nella versione Euro 6 modello AS 440S50 T/P. Tra gli altri, un Eurocargo 75 "E" ribaltabile con gru da 75 tonnellate e un 80 "E", un vero e proprio autotreno grazie alla sua capacità di traino pari a 11,5 tonnellate. A completare l'offerta dei pesanti sarà esposto un dumper Astra HHD9 8x6 ADT da 30 metri, ideale per gli impieghi in grandi cantieri ed escavazione a cielo aperto. Per la gamma leggera sarà invece esposto il versatile Daily, nella versione 55S17 DW a trazione integrale, con cambio Sonntag, con varie opzioni per differenti soluzioni di trasporto.

Tutti i veicoli esposti sono equipaggiati con motori sviluppati da FPT Industrial, altamente efficienti in termini di consumi e ridotte emissioni. Il nuovo Trakker e il nuovo Stralis Hi-Way sono dotati del sistema tecnologico Hi-eSCR, sviluppato da FPT Industrial per rispettare i limiti imposti dalla normativa Euro 6 senza utilizzo di EGR. Con l'utilizzo del sistema di Hi-eSCR si possono ottenere diversi vantaggi proprio nelle applicazioni per cantieri, dove il motore viene inevitabilmente impiegato in situazioni difficili e dove spesso è necessario lavorare a un elevato numero di giri.



IVECO E LA STRATEGIA AMBIENTALISTA

Re del metano

Parata di modelli a gas naturale al Salone di Bruxelles.

MAX CAMPANELLA
BRUXELLES

Il gas naturale è stato indiscusso protagonista dello stand Iveco - leader europeo nel campo dei mezzi a metano - al Salone "Truck & Transport" di Bruxelles. Lo stand del costruttore torinese ha offerto ai visitatori un'esposizione delle eccellenze della gamma media e pesante: uno Stralis Hi-Way, uno Stralis CNG, uno Stralis Hi-Way "Emotional concept", un nuovo Trakker e un Eurocargo CNG.

Stralis LNG (Gas Naturale Liquefatto) è ideale per missioni di distribuzione a livello regionale e nazionale. Il veicolo è equipaggiato con motore Cursor 8 a gas naturale da 330 cv di potenza, cambio manuale, Intarder, EBS di serie, e può essere allestito per applicazioni che vanno dalle 18 alle 40 t.

Interessante la novità rappresentata dallo Stralis Hi-Way "Emotional" che testimonia anch'esso la grande attenzione di Iveco agli aspetti di sostenibilità. Sul concept è infatti montato un pannello fotovoltaico sulla botola del tetto che permette di ricaricare le batterie anche a veicolo fermo.

Nuovo Trakker è l'ultimo nato dei camion off-road Iveco: un veicolo robusto, progettato per lavorare nelle condizioni più difficili. Sono quattro i nuovi Trakker che hanno affrontato la Dakar, il rally più famoso del mondo, in Sudamerica. Alla Dakar, Iveco e FPT

Industrial sono stati sponsor ufficiali del team olandese Petronas De Rooy Iveco. Il veicolo ha debuttato sulla scena internazionale al Salone di Hannover con una cabina completamente rinnovata, appositamente studiata per migliorare il comfort di guida a bordo,

elemento riconosciuto come essenziale per la sicurezza del veicolo e la sua produttività. Nuovo Trakker adotta motori Cursor, disponibili da 8 e 13 litri, in grado di coprire un range di potenze da 310 a 500 cv. I motori sono concepiti per garantire prestazioni eccellenti,

costi di gestione contenuti e comfort di guida superiore. Principale caratteristica del nuovo Trakker è la sua robustezza: ogni singolo componente, a partire dal telaio in acciaio ad alto limite di snervamento, garantisce performance che durano nel tempo. I cambi ZF disponibili sul nuovo Trakker sono all'insegna dell'ergonomia e delle prestazioni come i cambi manuali Ecosplit a 9 e 16 velocità dotati del sistema di servo-assistenza "servoshift" per una guida più confortevole e sicura e i cambi automatizzati Eurotronic a 12 e 16 velocità con selettore marce integrato nel devio-guida, che migliorano il comfort di guida.

Eurocargo CNG, il veicolo

della gamma media di Iveco, è fortemente versatile e offre una vasta scelta di combinazioni per le necessità specifiche dei trasportatori. È la soluzione ideale sia per percorsi urbani sia per quelli extraurbani. Eurocargo alimentato a gas naturale è disponibile con massa totale a terra da 11 a 16 tonnellate ed è equipaggiato con motore 6 cilindri da 200 cv e cambio manuale a 9 velocità. L'Eurocargo CNG ha il più basso impatto ambientale tra i motori a combustione interna: non produce emissioni di zolfo, idrocarburi o particolato allo scarico e le emissioni di CO2 sono ridotte fino al 20 per cento rispetto ai motori Diesel di pari prestazioni.



TRANSPOTEC LOGITEC 2013

IVECO PARTECIPA
DA PROTAGONISTA
DELL'AUTOTRASPORTO

Presenza importante quella di Iveco alla nuova edizione di Transpotec Logitec 2013, in programma a Verona tra fine febbraio e inizi di marzo. Sullo stand un'esposizione completa di tutta la gamma truck e bus. Al centro della scena lo Stralis Hi-Way nella nuova versione Euro 6 affiancato dal concept Stralis Hi-Way

"Emotional", veicolo superaccessoriato, che integra contenuti di serie con contenuti specifici ordinabili in pacchetti personalizzabili, a seconda delle necessità del cliente. Il concept è allestito con nuovi accessori Iveco Parts&Services creati per soddisfare le principali necessità dell'autista durante la guida e i momenti di sosta.

Esordisce sul mercato italiano il nuovo Trakker, il veicolo cava-cantiere della gamma off-road, recentemente rinnovato nella cabina, presentato in anteprima mondiale al Salone di Hannover. A completare l'offerta della gamma pesante off-road, in mostra un Astra HD9, 8x4 a telaio, ideale per missioni gravose in cava-cantiere. La gamma media è rappresentata da un Eurocargo CNG, mentre tre Daily, di cui uno elettrico, sono l'offerta della gamma leggera. Infine, Iveco presenta anche alcuni veicoli destinati al trasporto collettivo di persone: dal Daily Minibus, che può trasportare fino a 25 passeggeri, utilizzabile in diversi tipi di missione, al Crealis, mezzo concepito per il trasporto urbano, al Magelys PRO, leader nel segmento estremamente specialistico degli autobus Gran Turismo, esposto a Verona nella versione di autobus ufficiale della Nazionale Italiana di Calcio.

Transpotec è anche Logitec, salone dedicato alla Logistica e all'innovazione tecnologica. Proprio a conferma del continuo impegno di Iveco nella ricerca e nella sperimentazione di nuove soluzioni tecnologiche e nell'interpretazione dei possibili scenari futuri, l'azienda espone il concept Iveco Dual Energy che rappresenta una tecnologia estremamente flessibile rivolta a un veicolo commerciale leggero, in grado di rendere disponibile, di volta in volta, la fonte di energia più adatta alla mission. Il sistema prevede, infatti, la possibilità di utilizzare due tipi di trazione, una esclusivamente elettrica e un'altra ibrida (termoelettrica), adatta per gli spostamenti a lungo raggio e per missioni extraurbane, che permette una riduzione dei consumi e delle emissioni di CO2 fino al 25 per cento. L'esposizione di Iveco prosegue anche in un'area esterna, di oltre 12mila metri quadrati, dove sono esposti i veicoli di tutta la gamma dotati di allestimenti speciali, tra cui l'autobus Magelys HDH, top della gamma Granturismo di Iveco Irisbus, utilizzato per i suoi trasferimenti dal Bologna Calcio



MAX CAMPANELLA
VERONA

Il posizionamento sul mercato di Mercedes-Benz è storicamente il risultato di un approccio razionale alle soluzioni di trasporto, sia che si tratti di affrontare la gestione dell'emergenza nella distribuzione cittadina sia che occorra più semplicemente risolvere il problema delle consegne cittadine di piccoli colli, plichi, pacchi, documenti e posta pubblicitaria.

In un trasporto che a tutti i livelli cambia prospettive, Mercedes-Benz Italia al Transpotec Logitec 2013, con l'intera squadra di veicoli dalle 1,8 alle 44 tonnellate, dalla distribuzione cittadina al trasporto regionale,

dai servizi all'edilizia, dimostra di essere in grado di rispondere a ogni esigenza del trasportatore, che può trovare e personalizzare il veicolo Mercedes-Benz più adatto al suo lavoro. Affidabilità, redditività, sicurezza e stile sono le caratteristiche comuni dei veicoli commerciali e industriali della Stella. Mercedes-Benz, inoltre, completa l'offerta di prodotto con un'ampia scelta di soluzioni d'acquisto e di gestione, complete e flessibili.

Da poche settimane sul mercato, principali protagonisti dello spazio Mercedes-Benz al Transpotec Logitec 2013 innanzitutto Citan e Antos, l'uno il vichingo del segmento dei van, il secondo capofila della nuova

MERCEDES-BENZ E LA SQUADRA DA 1,8 A 44 T

A portata di merce

Al Transpotec di Verona tutta la gamma della Stella.

offensiva della Stella nel settore dei truck pesanti per il breve e medio raggio. Citan è il nuovo ed efficiente city van della Stella che coniuga, sbaragliando la concorrenza, minime emissioni di CO2 e grande piacere di guida, elevate prestazioni e bassi costi d'esercizio. Con il pacchetto

BlueEfficiency il consumo è di soli 4,3 litri/100 km. Gli alti livelli di qualità e comfort di marcia tipici della Stella sono percepibili fin dai primi chilometri, sicurezza e redditività sono da riferimento. Al Salone di Verona Citan è presente nella versione furgone col mo-

dello Citan 109 CDI Furgone Long e nella versione Kombi con Citan 109 CDI Kombi Trend. Al suo fianco due nomi storici del segmento dei leggeri con la Stella: un Mercedes-Benz Vito 116 CDI Furgone Long e un Mercedes-Benz Sprinter 313 CDI Furgone 37/35.

Con Antos Mercedes-Benz è la prima Casa a offrire un veicolo pensato per rispondere puntualmente alle particolari esigenze del trasporto pesante nella distribuzione a breve e medio raggio, con versioni studiate per specifiche finalità di trasporto come il Loader e il Volumer. Mercedes-Benz Antos si distingue per la maneggevolezza da primato e per la straordinaria efficienza, con cabine disponibili in versione corta (S) o media (M) appositamente progettate per la distribuzione; il cuore pulsante della nuova serie di modelli è rappresentato dall'ultima gamma di motorizzazioni Euro 6 Blue Efficiency Power. Antos è disponibile sia in versione trattore che carro con un totale di 17 diverse lunghezze di passo. Esposti al Transpotec 2013 un Antos 2540 L Carro e altri due nomi gloriosi del segmento: due Mercedes-Benz Actros (Actros 1851 LS Trattore e Actros 1843 LS Trattore Loader) e un esemplare del veicolo industriale leggero specializzato, adatto anche ad impieghi gravosi, Mitsubishi Canter, esemplari oggi altamente concorrenziali, esposto a Verona col modello Canter 3S13 Duonic.



UNIMOG PER LO SGOMBERO NEVE A FALCADE SEMINARIO CARRARO SULLE VIRTÙ DI UN CAMPIONE ASSOLUTO

FALCADE

L'azienda Carraro, dal 2012 concessionaria ufficiale Unimog per il Veneto, ha organizzato una giornata speciale, dedicata a sindaci e amministratori pubblici della Regione, che ha visto come protago-

nista assoluto Mercedes-Benz Unimog. Siamo a Falcade, un comune montano dell'Agordino, in provincia di Belluno, luogo perfetto per mettere alla prova le performance dell'Unimog come sgombrare neve e spargisale. Ad assistere alla prova sul campo sono stati invitati da Carraro tutti i sindaci e i tecnici comunali del Veneto, i funzionari provinciali, il Corpo Forestale, la Protezione Civile, i gestori autostradali, le imprese che si occupano di manutenzione e sicurezza stradale. Hanno anche partecipato i rappresentanti dei principali costruttori di attrezzature invernali (lame sgombraneve, vomeri, frese e spargisale). Ai partecipanti sono stati presentati il mezzo, le versioni, gli allestimenti, dopodiché il gruppo si è spostato in un'area di 2.500 metri quadrati nella quale si sono svolte le dimostrazioni pratiche con i vari equipaggiamenti.

L'evento ha dato l'opportunità ai rappresentanti degli enti locali di conoscere la versione speciale dell'Unimog U300 realizzata in esclusiva per il mercato italiano da Mercedes-Benz Italia di concerto con la Casa madre. Vanta un prezzo particolarmente favorevole e un allestimento completo di tutti gli accessori per la protezione civile e la manutenzione stradale, sia invernale che estiva. Tutto ciò in un solo autocarro compatto 4x4. Cuore pulsante del veicolo un motore turbodiesel Euro 5 da 130 kW/177 cv, la trazione è integrale 4x4 con pneumatici singoli 365/80R20. Tra le altre dotazioni il cassone ribaltabile trilaterale con oltre 40 quintali di portata.

Le radici di Carraro Spa affondano nella storia di un giovanissimo Francesco Carraro, a 14 anni apprendista meccanico e a soli 23 titolare della sua prima officina a Tai di Cadore, in provincia di Belluno. Il sodalizio di Carraro con Mercedes-Benz si concretizza nel 1976, a Sedico, dove apre la concessionaria veicoli industriali Autogresal. Nel 2011 Carraro ha chiuso con un fatturato di 111.325.000 euro, di cui circa il 16 per cento proveniente dal reparto post-vendita, il rimanente diviso tra reparto veicoli industriali e reparto vetture. I clienti in portafoglio sono 15mila, i passaggi officina degli autocarri sono stati 7.400 e i ricambi hanno movimentato 19 milioni di euro. Nel 2011 Carraro ha venduto 4.614 veicoli di cui 317 veicoli industriali e 211 autocarri usati. Questi numeri collocano Carraro tra i Top 50 dei dealer italiani.

EVICARRI

Fedeltà premiata

Oggi il comparto dell'assistenza e della manutenzione è parte rilevante del business di una concessionaria truck. Lo sa bene la Evicarri, concessionaria Iveco di Modena e Reggio, che, nell'ottica del miglioramento continuo e della vicinanza al mercato di riferimento, ha elaborato un'iniziativa interamente dedicata al post-vendita, da considerarsi ormai come una "seconda vendita" per un dealer, il fulcro su cui impostare i progetti aziendali per fare la differenza e proseguire nel cammino imprenditoriale insieme al cliente. L'iniziativa ruota attorno alla nuova Service Card che traduce in soldi veri, quindi superando la logica degli sconti, la fedeltà del cliente, che viene premiata con la "restituzione" di parte di ciò che questi spende presso l'officina della concessionaria e nell'acquisto di ricambi. Il programma fedeltà, in vigore fino al 28 febbraio 2014, prevede che il 3 per cento dell'importo speso per ricambi, accessori, gadgets (sia a banco che in officina) venga ricaricato sulla Service Card e sia utilizzabile dal cliente dall'acquisto successivo su ricambi, accessori, gadgets a banco e ricambi dei tagliandi in officina per un massimo del 50 per cento dell'importo speso.

CNH

Nuova nomina per Gasparri

Novità nella divisione Construction Equipment di CNH. Mario Gasparri è il nuovo Responsabile di CNH Construction Equipment per la regione Europa, Medio Oriente e Africa (Emea). Questo ruolo va ad aggiungersi a quello di



Brand President di Case Construction e New Holland Construction. In precedenza, dal settembre 2010, Mario Gasparri è stato General Manager di CNH International, con la responsabilità dei marchi per l'agricoltura e per il movimento terra in Africa, Medio Oriente, CIS, Asia, Australia e Nuova Zelanda, con un'attenzione particolare a Cina, Turchia, India e Giappone. Negli ultimi 24 anni Gasparri ha ricoperto numerosi incarichi all'interno di società Fiat.

Mercedes-Benz Actros 1851 L



È sempre più ammiraglia

ANCORA DI PIÙ CON LA CABINA GIGASPACE, COSÌ GRANDE E ACCESSORIATA DA AVER FATTO BRECCIA NEI SOGNI DEI CAMIONISTI AI QUALI CONSIGLIAMO DI FREQUENTARE CON ATTENZIONE IL MINI CORSO CHE LE CONCESSIONARIE DELLA STELLA HANNO ATTIVATO PER POTER GESTIRE AL MEGLIO IL NUOVO ACTROS.

MAURO ZOLA
VITTUONE

Ormai ci siamo saliti molte volte, eppure è sempre una sorpresa inerparsi sui gradini che portano nella cabina del Nuovo Actros, che ormai tanto più nuovo non è, ma è giusto per distinguerlo dalla serie precedente. Ancora di più se si tratta della GigaSpace, così grande e accessoriata da aver fatto breccia nei sogni dei camionisti, a cui nel caso abbiano la fortuna di vedersi affidata una simile meraviglia, consigliamo di frequentare con attenzione il mini corso che le concessionarie della Stella hanno attivato con lo scopo di fornire le indicazioni di base per districarsi nel meccanismo complesso che oggi chiamiamo Actros. E che rispetto al passato presenta tutta una serie di novità: dalla leva del cambio automatizzato Powershift 3 e del Retarder, che non sono più sul piantone dello sterzo ma a destra del volante, natu-



La cabina GigaSpace del nuovo Actros è così grande e accessoriata da aver fatto breccia nei sogni dei camionisti.

ralmente multifunzione e che ospita ben otto pulsanti, per comandare radio e viva voce per il cellulare ma anche Tempomat, limitatore di velocità e Active Brake Assist 2. In più c'è il cruscotto, al cui centro scorrono le informazioni relative a tutti i sistemi del veicolo e i consigli del gestore di flotte FleetBoard, una massa di dati, numeri e colori che richiede un po' di tempo per essere assorbita, soprattutto se si parte sulla base di un modello di qualche anno fa. In realtà, come già detto, basta seguire con attenzione le dovute spiegazioni e il quadro si fa improvvisamente chiaro, anzi, una volta fattaci l'abitudine sembra impossibile fare a meno delle preziose indicazioni.

Prima di partire e mettere in moto, usando, se si è fortunati, la chiave malfunzione, ulteriore piccolo computer in cui sono immagazzinate molte informazioni sensibili, bisogna regolare volante e sedile, ope-

I concorrenti



Daf XF106 FT

Cabina: SuperSpace
Motore: Mx13 375, Euro 6, 6 cilindri in linea 12.900 cc, potenza 375 kW/510 cv da 1.500 a 1.900 giri/min, coppia 2.500 Nm da 1.000 a 1.425 giri/min.



Scania R480 LA

Cabina: TopLine
Motore: DC13 111, Euro 6, 6 cilindri in linea 12.700 cc, potenza 353 kW/480 cv a 1.900 giri/min, coppia 2.500 Nm da 1.000 a 1.300 giri/min.



Man TGX 18.480 BLS

Cabina: XXL
Motore: D2676LF25, Euro 6, 6 cilindri in linea 12.419 cc, potenza 353 kW/480 cv da 1.600 a 1.800 giri/min, coppia 2.300 Nm da 930 a 1.400 giri/min.

Il 6 cilindri in linea Euro 6 campione di economia



Anche se la curiosità degli appassionati di motori è oggi tutta concentrata sul nuovo OM473 da 15.6 litri, che vedremo presto anche sull'Actros, non bisogna dimenticare che sarà sempre l'OM471 a equipaggiare gran parte dei trattori venduti in Italia, compreso quello oggetto della nostra prova su strada. E in effetti anche in configurazione Euro 6 questo sei cilindri in linea resta un campione di economia, come testimoniano le aziende che lo stanno già usando (e che in Italia però, è bene precisarlo, preferiscono ancora la versione Euro 5).

Come quasi tutti i propulsori Euro 6 abbina la tecnologia Scr, con l'uso di AdBlue, al sistema di ricircolo dei gas di scarico Egr, con in più l'aggiunta di un filtro antiparticolato. Ma è questa l'unica concessione, perché per il resto Mercedes Benz ha scelto una via autonoma, fin dalla ghisa grigia, materiale brevettato, con cui è costruita la struttura di base, dotata di nervature verticali per irrigidirla, per arrivare ai pistoni ricavati da un unico pezzo di acciaio e raffreddati con uno spruzzo diretto d'olio.

A garantire però prestazioni e consumi contenuti è soprattutto l'iniezione, che parte sì da una base Common rail, ma su cui in-

nesta l'amplificatore di pressione X Pulse, utile anche per variare l'andamento dell'iniezione. Questo da modo di generare una pressione di base con circa 900 bar, che può all'occorrenza essere amplificata all'interno dei singoli iniettori, arrivando fino ai 2.100 bar. In più il getto viene adattato in tempo reale alle condizioni di esercizio, compito difficile, affidato a una centralina di gestione che regola separatamente per ogni iniettore la quantità di carburante immessa, l'andamento e il numero delle iniezioni, compensando eventuali variazioni tra il funzionamento dei vari cilindri.

Nel migliorare il funzionamento del Common rail interviene anche la camera di combustione ottimizzata, in cui l'iniettore, posizionato al centro, tra la valvola di scarico e quella di aspirazione, è installato in posizione verticale e dotato di un ugello a sette fori, per evitare il formarsi di inutili turbolenze e rotazioni. Per il turbocompressore è stato preferito un modello asimmetrico, a geometria fissa, accoppiato a un intercooler. Ultima aggiunta la centralina di gestione MCM, che controlla il livello dell'olio, la posizione di albero motore e alberi a camme, la pressione del Common rail, il numero di giri della turbina.

razione piuttosto semplice soprattutto per il secondo, che ha ora un'escursione di 250 mm e una seduta larga 540 mm, con funzione di adattamento automatico al peso del guidatore, la regolazione dell'ammortizzatore verticale e l'adattamento del profilo laterale, e in più sulla versione Comfort la possibilità di adattare il supporto all'altezza delle spalle e quello lombare, di adattare singolarmente le diverse frazioni dello schienale, oltre naturalmente a fornire riscaldamento e ventilazione.

975 litri

LA CAPIENZA DEI VANI PORTAOGGETTI A BORDO

Prima di prendere il via del test, che si snoda in questo caso su autostrade e tangenziali che circondano Milano, vale la pena di dare l'ennesima occhiata all'interno della cabina, che oggi come al momento dell'esordio sventa sulla concorrenza. Già a partire dalla disposizione degli spazi; tutti i costruttori cercano negli ultimi anni di separare il più nettamente possibile lo spazio dedicato alla guida, al lavoro, da quello per il riposo, ma nessuno ci è riuscito con la concreta eleganza della Stella. Merito

dell'uso accorto della doppia tonalità, del pavimento completamente piatto, ma anche di una visione costruttiva così avanzata che guiderà le mosse future del mercato per tanti anni ancora. Per rendersene conto basta badare a particolari come l'impianto di climatizzazione, da cui l'aria calda o fredda esce tramite un flusso

che parte da sotto il cruscotto avvolgendo l'abitacolo, ed evitando i fastidiosi getti diretti.

Tanto è lo spazio a bordo che non è stato difficile ricavare portaoggetti per complessivi 975 litri, disposti in posizione asimmetrica, in modo che quelli sul lato del passeggero siano meno profondi per dare una maggior libertà di movimento. Tra i più utili i due cassettoni da 69 litri ciascuno posti sotto la cucetta, o i tre armadietti con chiusura sopra il parabrezza, la cui somma da una capienza di 332 litri.

Tanta attenzione ai dettagli non deve però far dimenticare che anche la parte strutturale dell'Actros è stata completamente rivista e lo si sente bene



La parte strutturale dell'Actros è stata completamente rivista e lo si sente bene affrontando un percorso misto.



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome - Mercedes Benz

Nome - Actros 1851 L

Cabina - GigaSpace

Motore - OM 471 LA, Euro 6, 12.809 cc, 6 cilindri in linea, doppio albero a camme, 24 valvole, sistema d'iniezione Amplified Pressure Common Rail System, turbocompressore a gas di scarico con intercooler, valvola Wastegate, sistema di ricircolo dei gas di scarico raffreddato, EGR. Potenza 375 kW (510 cv) a 1.800 giri/min, coppia 2.500 Nm a 1.100 giri/min.

Cambio - Automatizzato Powershift 3 a 12 marce + 2 retromarce.

Pneumatici - 315/80 R22,5.

Sospensioni - Anteriori a molle paraboliche, ammortizzatori e barra stabilizzatrice, posteriori pneumatiche a gestione elettronica, a quattro soffiotti con ammortizzatori telescopici e barra stabilizzatrice.

Freni - Pneumatici Telligent a dischi, con ABS, EBS, ASR, Electronic Air Processing Unit, freno motore a tre stadi, Retarder ad acqua Voith.

Dimensioni - Passo 3.700 mm. Altezza interna cabina 2.130 mm.

Serbaioio carburante - 390 litri (AdBlue 60 l).

affrontando un percorso misto, che valorizza le doti di guidabilità garantite dall'assale più largo sul posteriore e dal trapezio accorciato, che ben si sposano con il nuovo sterzo dalla precisione millimetrica. L'unico rischio è di farsi prendere la mano e di abusare della sicurezza garantita dall'Esp, affascinati dalla stabilità, che i quattro soffiotti delle sospensioni pneumatiche posteriori rendono quasi perfetta. In più le sospensioni pneumatiche della cabina evitano che, anche

trovandosi più in alto, dato che si è dovuto fare posto al motore, si avverta un fastidioso beccheggiare.

Ultime note dedicate alle sensazioni che trasmette il motore, a cui il passaggio dalla configurazione a V a quella in linea non ha fatto perdere smalto. Ben supportato dall'ultima evoluzione del Powershift restituisce intatta la sua potenza, che nel caso del 510 cv è perfino eccessiva sulle tratte pianeggianti della Bassa Padana.

La sicurezza

Tanto forte ha picchiato la crisi che alcuni temi fondamentali sono passati in secondo piano. E ciò non deve accadere, perlomeno quando si parla di sicurezza, che da sempre è una priorità per Mercedes Benz, tanto che sull'Actros è possibile installare per tredici dispositivi.

Quelli più necessari sono stati suddivisi in due pacchetti Safety, quello Classic, che comprende l'Airbag sul lato del guidatore, l'ormai immancabile Esp, l'Adaptive Cruise Control (ora anche disponibile con funzione predittiva) e l'Active Brake Assist di seconda generazione, nella versione top viene aggiunto il Retarder secondario ad acqua appositamente sviluppato da Voith per l'Actros e capace di sviluppare una potenza frenante di 750 kW.

A questi si possono aggiungere tante utilities, come il controllo della pressione degli pneumatici, l'attivazione automatica delle quattro frecce nel caso si freni bruscamente, e che si attiva a partire dai 50 km/h, lo Stop and Go integrato nel Tempomat, grazie a cui si spegne e riavvia il motore se ci si trova fermi in colonna, o anche solo la funzione manovra sullo specchietto retrovisore del lato passeggero che aiuta a muoversi meglio nelle zone di carico e a evitare pedoni o ciclisti incauti.

Un discorso a parte lo merita quel piccolo gioiello tecnologico dell'Active Brake Assist 2, in grado di riconoscere anche ostacoli fermi sulla carreggiata e di rallentare il camion in modo che l'autista possa districarsi in tutta sicurezza.



Nel corso della sua storia Actros si è distinto anche per lo stile.



VOLVO TRUCKS

La dura prova
del nuovo FH

Severissimi test di qualità per l'ammiraglia svedese.

vo FH in condizioni così estreme. Essendo test realizzati in base alle esigenze operative dei clienti, i conducenti che li hanno condotti hanno utilizzato i veicoli del test esattamente nello stesso modo in cui utilizzano i propri, quindi guidano personalmente, talvolta trasportano passeggeri, dormono nel veicolo e lo controllano per verificare che alla mattina non abbia problemi di avviamento, anche dopo una notte particolarmente fredda.

Durante il periodo di test, ogni veicolo è stato guidato per almeno 20mila chilometri in situazioni di freddo gelido, in cui uno dei problemi maggiori era rappresentato dal fatto che tutti i componenti del veicolo, dalle parti rigide al sistema elettrico, diventavano fragili. La sfida era quella di sviluppare componenti in grado di resistere a tali condizioni di gelo senza cedere. Per Volvo Trucks, assicurare che il veicolo fosse in grado di sopportare non solo climi estremamente freddi, ma anche rapide variazioni di temperatura è stata un'altra importante sfida sulla qualità. Di conseguenza, in genere la guida viene effet-

montagne, in cui la temperatura scende ancora.

Test di tipo diverso sono stati condotti su circuiti di prova a Hällered, nei pressi di Göteborg, nella Svezia meridionale. Un elevato numero di conducenti ha lavorato intensamente per effettuare una serie di prove accelerate di resistenza estremamente impegnative. Un regime di test di questo tipo corrisponde a 10 anni e a 1.250.000 chilometri percorsi su strada e prevede condizioni stradali difficoltose, ad esempio la guida su strade di collina con pendenze comprese tra il 10 e il 20 per cento e su una serie di duri ostacoli, quali buche, dislivelli del terreno, pavè, avvallamenti e canali. Le procedure di test includono altri elementi, ad esempio l'apertura e la chiusura dello sportello più e più volte.

Una delle parti più rigorose dei test accelerati di resistenza è costituita dalla guida nei circuiti di prova per la resistenza allo stress, in cui il veicolo è sottoposto allo stesso tipo di ostacoli che incontra in situazioni di traffico standard, ma in un periodo di tempo molto più ridotto. Percorrendo continuamente il circuito, in cui sono presenti ostacoli estremamente impegnativi, il test viene accelerato in modo significativo.

Un test ancora più accelerato è stato condotto nei laboratori con banchi di prova vibranti di

Volvo Trucks, in cui il veicolo è stato scosso ininterrottamente per un periodo compreso tra le sei e le otto settimane. Per un cliente, questa situazione corrisponde a una percorrenza di più di un milione di chilometri. Per verificare il veicolo anche dalla prospettiva del-

l'utente finale, Volvo Trucks ha inoltre eseguito una serie di test sul campo: questo obiettivo ha richiesto di testare la nuova serie FH anche nel traffico commerciale. Quasi 50 veicoli sono stati

messi su strada, condotti dai clienti in Europa, Australia e Brasile. In questo modo è stato possibile coprire condizioni operative, tipi di trasporto, climi e comportamenti dei conducenti diversi.

Più nel dettaglio, la lista dei severi test di qualità a cui è stato sottoposto il nuovo FH comprendeva: simulazione numerica, test su banchi di prova specifici, verifica/convalida delle caratteristiche, test del veicolo, simulatore di rumore, misurazione del risparmio di carburante, camere di simulazione ad alte e basse temperature, test di resistenza allo sporco, test di frenata, test accelerati di resistenza, test di affidabilità, prove di guida in condizioni climatiche estreme, test sul campo nel traffico commerciale con altri utenti, test sul risparmio di carburante, prestazioni di manovrabilità, comfort del conducente.

20mila

**I CHILOMETRI
PERCORSI DA OGNI
VEICOLO TESTATO
IN SITUAZIONI DI
FREDDO GELIDO**

FABIO BASILICO
GÖTEBORG

È risaputa l'estrema cura di ogni dettaglio tecnico-progettuale che precede l'imprimatur di ogni novità immessa da Volvo Trucks sul mercato. Non sfugge alla regola la nuova generazione dell'ammiraglia FH, che è stata sottoposta a una serie di severissimi test di qualità che l'hanno messo davvero alla prova. Raffreddato, riscaldato, scosso, scollato e guidato chilometro dopo chilometro in condizioni estreme, il nuovo FH ha dato il meglio di sé restituendo sempre risultati straordinari. Per la maggior parte dei test, l'attenzione principale è stata concentrata sulle esigenze

dei clienti. Lo conferma Hayder Wokil, direttore della qualità di Volvo Trucks: "In sostanza, la questione fondamentale è ottenere la massima operatività. I clienti vogliono poter contare sul fatto che i veicoli funzioneranno nel modo previsto, indipendentemente dalle condizioni stradali e climatiche o dagli ambienti in cui operano".

I test che Volvo Trucks ha condotto erano incentrati su aree diverse, ad esempio l'affidabilità, la durata e il consumo di carburante del veicolo. Inizialmente, sono stati testati separatamente i singoli componenti, quali il telaio, la cabina e l'impianto elettrico. Una volta che tali componenti sono stati approvati, è stato eseguito il test

sul veicolo completo. Questa operazione è stata effettuata sia nei laboratori di proprietà di Volvo Trucks e nei circuiti di prova della società sia in condizioni di traffico reale per i test sul campo con autotrasportato-

**PER LA MAGGIOR PARTE DEI TEST CONDOTTI SUL
NUOVO FH, L'ATTENZIONE PRINCIPALE È STATA
CONCENTRATA SULLE ESIGENZE DEI CLIENTI.**

ri. Uno dei numerosi circuiti di prova utilizzati dal costruttore è situato a Kiruna, nella Svezia settentrionale. Durante l'inverno 2011/2012, la temperatura minima registrata è stata di -44°C e questo clima glaciale è risultato perfetto per valutare il comportamento del nuovo Vol-

tuata con un itinerario che dalla Scandinavia settentrionale, dove la temperatura può scendere fino a 40 gradi sotto zero, arriva fino alle coste della Norvegia, dove il clima è più mite e umido e la temperatura è spesso sopra lo zero. Dopo si prende nuovamente la direzione delle

MERCEDES-BENZ

ATEGO CAMPIONE DI EFFICIENZA
ANCHE IN VERSIONE EURO 6G. PRINA
STOCCARDA

Nuovo step evolutivo per il best seller della Stella nel settore distribuzione, quello che vede protagonisti veicoli con peso massimo ammesso compreso tra 6,5 e 16 tonnellate. L'innovazione firmata Mercedes-Benz è il nuovo Atego Euro 6 equipaggiato con una catena cinematica completamente nuova e numerose novità a livello di chassis e cabina di guida. Atego dunque potenzia le sue già apprezzate doti di elevata qualità costruttiva, affidabilità e costi di riparazione e manutenzione contenuti.

La nuova proposta all'insegna dell'aumentata efficienza prevede un totale di sette motorizzazioni in linea con la normativa Euro 6 abbinati a un'ampia offerta di cambi manuali e automatici. Una vasta scelta che permette a ogni cliente di trovare la soluzione ideale per ogni tipo di impiego. Nel dettaglio, Atego dispone di quattro nuovi motori 4 cilindri BlueTec 6 OM 934 con cilindrata di 5.1 litri. I



quattro valvole, con due alberi a camme in testa e fasatura variabile, coprono in modo ottimale la gamma di potenza più usuale nel servizio di distribuzione e compresa tra 115 kW/156 cv e 170 kW/231 cv. Come motorizzazioni top di gamma, vengono proposti tre 6 cilindri OM 936 da 7.7 litri di cilindrata e potenza compresa tra 175 kW/238 cv e 220 kW/299 cv.

I motori Euro 6, particolarmente potenti, sono caratterizzati da consumi inferiori fino al 5 per cento a fronte di intervalli di manutenzione notevolmente più lunghi, che vengono calcolati dal nuovo sistema di manutenzione attiva. I propulsori soddisfano tutti la futura norma sui gas di scarico grazie a tecnologia Common Rail, sistema di ricircolo dei gas di scarico raffreddato e box dei gas di scarico, in cui sono stati integrati il sistema SCR e il filtro antiparticolato chiuso. Inoltre, anche il nuovo Atego può contare sul FleetBoard EcoSupport, già di serie sul nuovo Actros, che supporta il conducente nell'adottare uno stile di guida attento ai consumi.

La forza motrice viene trasmessa con cambi automatizzati a sei o otto rapporti. Il nuovo Mercedes Power-

Shift 3 a otto rapporti rappresenta un'ottimizzazione delle configurazioni di trasmissione unica al mondo. Di serie per il nuovo Atego è previsto il cambio manuale a sei o nove rapporti con servoassistenza. Come è di serie il controllo di stabilità. Inoltre, un freno motore a due stadi a elevate prestazioni di nuova costruzione garantisce un elevato livello di sicurezza di guida in combinazione con gli efficienti freni a disco su tutti gli assi. Su Atego è anche disponibile a richiesta il retarder a magnete permanente esente da usura che va a supportare le prestazioni dell'intero impianto frenante. Si tratta di una caratteristica unica in questa categoria di veicoli.

Con Atego si completa la nuova generazione di trucks Mercedes-Benz. Il disegno del paraurti con luci diurne integrate (a richiesta anche a LED) dona un nuovo aspetto al mezzo e sottolinea, pur consentendo al veicolo di mantenere una propria identità, il legame di design con la moderna famiglia dei pesanti della Stella. Il nuovo Atego debutterà ad aprile a Birmingham Motorshow e al Bauma di Monaco di Baviera. L'avvio delle vendite del nuovo leggero è invece previsto per giugno.



VOLVO TRUCKS PRESENTA I DATI DELLO STUDIO SUGLI INCIDENTI STRADALI

Autista sempre in primo piano

Il 90 per cento degli incidenti in cui sono coinvolti camion dipendono da fattori umani.

FABIO BASILICO
GÖTEBORG

Il fattore umano è determinante nel verificarsi di un incidente in cui sono coinvolti trucks. Almeno in nove casi su dieci. Lo dice un recente studio sulla sicurezza e sugli incidenti stradali in Europa condotto da Volvo Trucks. Lo studio è stato realizzato dall'Accident Research Team di Volvo Trucks e si basa su proprie indagini di incidenti e su dati ottenuti da diverse autorità nazionali ed europee. Descrive il motivo per cui si verificano incidenti con i trucks, la loro sequenza e le possibili azioni da intraprendere per ridurre il rischio di incidenti e le

relative conseguenze. L'Accident Research Team studia e analizza gli incidenti stradali in cui sono coinvolti camion dal 1969.

“Il 90 per cento degli incidenti in cui sono coinvolti camion dipendono interamente o parzialmente da fattori umani - afferma Carl Johan Almqvist, Traffic and Product Safety Director di Volvo Trucks - Ad esempio, quando uno o più conducenti dei veicoli coinvolti sono distratti o non valutano bene la propria velocità”.

Più nello specifico, l'analisi di Volvo Trucks evidenzia che la guida in stato di ebbrezza non è una delle principali cause di incidenti stradali che vedono

coinvolti conducenti di camion. Solo lo 0,5 per cento di autisti coinvolti in incidenti gravi erano in stato di ebbrezza. Le cifre corrispondenti agli incidenti che coinvolgono automobili variano invece tra il 15 e il 20 per cento. Inoltre, i veicoli pesanti sono coinvolti nel 17 per cento degli incidenti mortali e nel 7 per cento di quelli che comportano lesioni personali. E la maggior parte degli incidenti che comportano lesioni ai conducenti di camion sono accadimenti con veicolo singolo in cui il camion esce di strada. Più della metà degli incidenti gravi con camion consiste in collisioni tra automobili e mezzi pesanti.

“Poter accedere ai fatti sugli infortuni è immensamente prezioso per il nostro lavoro sulla sicurezza, in quanto ci aiuta ad assegnare le giuste priorità nello sviluppo del nostro prodotto - ha detto ancora Almqvist - Ad esempio, abbiamo aumentato ulteriormente i livelli di sicurezza negli ultimi modelli di camion con una gamma di sistemi di assistenza che migliorano la visibilità, mettono in allerta il conducente o richiamano l'attenzione del conducente se vi è qualcosa che non va”. Uno di questi è il nuovo sistema di sicurezza attiva “Collision Warning with Emergency Brake”, in grado di evitare un tamponamento.

Lavorare sulla sicurezza dà i suoi frutti. Grazie a veicoli più sicuri, infrastrutture migliori e a un comportamento più sicuro su strada, il numero di incidenti mortali in Europa continua a diminuire dai primi anni '90. Ma ci sarebbero ancora meno morti se le persone utilizzassero le cinture di sicurezza, cosa che la metà dei conducenti di camion su strade europee ancora non fa. Solo il 5 per cento dei driver morti in incidenti stradali indossava questo importante strumento di prevenzione.

“Finché vi saranno persone che rimangono ferite in incidenti stradali, continueremo a perseguire livelli di sicurezza più alti”, ha spiegato Almqvist.

Il rapporto biennale intitolato “European Accident Research and Safety Report” registra con accuratezza lo stato dell'incidentalità stradale del settore veicoli pesanti in Europa. Cerca inoltre di spiegare perché questi incidenti accadono e di indicare le priorità da perseguire per il futuro. Nei 27 Paesi che costituiscono attualmente l'Unione europea, le morti registrate in incidenti stradali nel corso del 2010 sono state circa 31.100, l'11 per cento in meno rispetto al 2009. Un trend in calo positivo che ha interessato l'ultimo ventennio, grazie ai significativi miglioramenti della rete infrastrutturale e della sicurezza dei veicoli, nonché del comportamento alla guida, compreso l'aumentato utilizzo delle cinture di sicurezza, la diminuzione della velocità e della guida sotto gli effetti di alcool e stupefacenti. I fattori che contribuiscono agli incidenti stradali sono comunemente raggruppati in tre cate-



Allerta

Nei 27 Paesi che costituiscono attualmente l'Unione europea, le morti registrate in incidenti stradali nel corso del 2010 sono state circa 31.100, l'11 per cento in meno rispetto al 2009.

INCIDENTI MORTALI IN CALO, IL TREND POSITIVO DÀ FIATO ALL'OTTIMISMO

gorie: cause attribuite all'ambiente, al veicolo e al conducente. L'analisi dell'Accident Research Team di Volvo Trucks mette in luce che in circa il 30 per cento dei casi la causa degli

incidenti debba essere attribuita all'ambiente esterno, alle strade sdruciolevoli, alla cattiva visibilità e altro ancora. Solo il 10 per cento dei fattori scatenanti sono da imputare alle condizio-

ni tecniche dei veicoli coinvolti nell'incidente, come ad esempio lo scoppio di un pneumatico o la cattiva manutenzione del mezzo. Resta comunque il fatto che nel 90 per cento dei casi la causa di maggior peso è il fattore umano. Una significativa parte degli incidenti esaminati sono invece causati dalla combinazione delle tre categorie, per esempio la lenta reazione del conducente ad avverse condizioni meteo come il mantenere un'alta velocità in pre-

senza di bassa visibilità. Quando si parla di errore umano e di un incidente provocato da un conducente di truck, le problematiche connesse al driver sono la disattenzione, la scorretta valutazione della velocità e del rischio di una particolare situazione di traffico. In media, ogni anno, nell'Unione europea, circa 7.200 persone sono uccise e oltre 100mila rimangono ferite in incidenti che coinvolgono mezzi superiori alle 3,5 tonnellate.

ROMA

Incentivi per eco-autocarri

Grazie al protocollo firmato da Anfia, Unrae e Federauto e Comune di Roma, possono essere presentate, tramite i concessionari o le filiali delle società costruttrici e distributrici di autoveicoli, le richieste di contributo all'acquisto di autocarri a basso impatto ambientale con peso fino a 6,5 tonnellate e adibiti al trasporto merci o servizi tecnologici (commercio all'ingrosso, costruzione, riparazione e manutenzione e servizi di pulizia), previsti dall'amministrazione capitolina. Il “Protocollo d'intesa per l'erogazione di contributi all'acquisto ha come obiettivo ridurre l'inquinamento da traffico urbano prodotto dagli autocarri e migliorare l'intero sistema della logistica merci nella Ztl (Zona traffico limitato) della città di Roma. Si inquadra nelle iniziative che il Campidoglio ha già sviluppato e attuato nell'ambito del Piano Strategico per la Mobilità Sostenibile, teso a garantire il giusto equilibrio tra le esigenze di accessibilità delle merci e di tutela della salute pubblica. Gli incentivi



verranno erogati a fronte della contemporanea rottamazione di autocarri Euro 2 ed Euro 3, i cui proprietari siano titolari del permesso annuale di accesso alle Ztl dell'Urbe, fino a esaurimento del fondo che è di circa 2,5 milioni di euro, con importi variabili in funzione del limite di massa totale a terra e dell'alimentazione.

I vantaggi del provvedimento di incentivazione sono due: la sostituzione di veicoli inquinanti con veicoli a basso impatto ambientale e tecnologicamente più avanzati ma anche l'ottimizzazione dei carichi. Il provvedimento, infatti, unisce la sostenibilità ambientale dei mezzi incentivati alla loro capacità di carico, coinvolgendo, con il limite massimo di 6,5 tonnellate di massa totale a terra, anche i veicoli dei segmenti superiori, in grado di ridurre il numero delle missioni intracity e migliorando così la logistica urbana delle merci.

Beneficeranno del provvedimento tutte le motorizzazioni ecologiche in linea con gli standard Euro 5 o superiori, compresa la tecnologia diesel per i veicoli fino a 3,5 tonnellate di massa totale a terra.

FIRST CHOICE

Usato e garantito

Camion usati garantiti. È questa la proposta di Daf, che ha varato il programma First Choice destinato esclusivamente ai "seconda mano" del costruttore olandese che verranno venduti dalla rete ufficiale.

Tutti i camion a cui sarà concessa l'etichetta First Choice hanno meno di cinque anni, una percorrenza inferiore ai 500mila chilometri e sono stati oggetto di una manutenzione regolare e completa, puntualmente documentata. Si tratta insomma di veicoli in condizioni eccellenti, che, visto il perdurare del periodo di diffi-



coltà, soprattutto in Italia possono attirare molte aziende che prima avrebbero acquistato soltanto veicoli nuovi.

A garantire una scrupolosa serie di controlli di qualità, che riguardano oltre duecento elementi per ogni singolo camion, sono gli stessi concessionari, che inoltre dotano la serie First Choice di una garanzia di sei mesi sulla trasmissione. In opzione è anche possibile sottoscrivere contratti di riparazione e manutenzione oltre che accedere ai finanziamenti di Paccar Financial.

Per rendere disponibile l'intera gamma di veicoli usati in ogni Paese, una descrizione dettagliata dei mezzi e le relative immagini sono disponibili sul sito www.dafusedtrucks.co.



DAF TRUCKS AI VERTICI DEL MERCATO DEI VEICOLI PESANTI

L'Europa si tinge di orange

Quota del 16 per cento nel segmento con Ptt superiore alle 16 tonnellate.

NILS RICKY
EINDHOVEN

Mentre i primi clienti italiani stanno testando le qualità della nuova serie di trattori XF106, con cabina completamente rivista e motorizzazione Euro 6, il costruttore olandese si gode i risultati ottenuti nella passata stagione sul mercato europeo.

Nel corso della stagione 2012 infatti Daf Trucks è riuscito, nonostante la difficile congiuntura economica, a rafforzare la propria quota di mercato nel Vecchio Continente, raggiungendo una quota del 16 per cento nel segmento dei camion con Ptt superiore alle 16 tonnellate. Si tratta di un record per il costruttore, che si è così insediato al secondo posto per i veicoli da trasporto pesante nell'Europa comunitaria, ag-

guantando inoltre l'ambita leadership nel segmento dei trattori, da sempre punto di forza della Casa, con una quota di mercato del 19,1 per cento.

Il risultato è ancora più interessante se si tiene conto del contesto in cui è maturato, cioè della riduzione del 9 per cento che ha segnato il 2012, in cui sono stati immatricolati in totale 222mila veicoli industriali, contro i 245mila del 2011. Per il 2013 le proiezioni di Daf danno un mercato tutto sommato stabile, con un risultato finale compreso tra le 210mila e le 250mila unità vendute.

La nuova quota di mercato raggiunta da Daf, che ha conquistato mezzo punto in più rispetto all'anno precedente, è dovuta principalmente ai buoni risultati ottenuti nei Paesi Bassi, Belgio, Gran Bretagna,

Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria, tutte nazioni in cui è il produttore leader tra quelli dei veicoli pesanti. E anche in Germania, Paese notoriamente difficile per i marchi non nazionali, è diventato il maggior importatore consolidando il proprio marketshare.

Una parte consistente del merito va alle versioni ATe del best seller XF105, che grazie in particolare ai bassi consumi e a offerte finanziarie accattivanti, come ad esempio la Magic Edition vista in Italia e che probabilmente verrà presto replicata, ha saputo conquistare prima di tutto i grandi flottisti europei e poi schiere di piccoli imprenditori in cerca di soluzioni per ridurre le spese e riuscire a riagguantare un sia pur minimo margine di profitto.

"Siamo fieri di affermare ancora una volta la nostra posizione di leader nel segmento dei trattori in Europa - ha dichiarato Ron Bonsen Responsabile marketing & sales - Insieme alla seconda posizione ottenuta nel segmento di mercato dei veicoli industriali pesanti. Questo dato dimostra quanto i clienti apprezzino i nostri veicoli".

"Stiamo inoltre ricevendo un feedback eccellente dai clienti in merito ai veicoli ATe Euro 5 - ha proseguito Bonsen che è anche membro del consiglio di amministrazione - all'avanguardia per quanto riguarda l'efficienza dei consumi e i bassi costi di esercizio. Il successo di Daf è da attribuire poi anche alla nostra organizzazione di concessionari professionisti e alla gamma completa di

servizi, quali Paccar Parts e Paccar Financial, che si occupa dei servizi di finanziamento dei nuovi veicoli Daf e, nel 2012, ha ottenuto la quota di mercato record pari al 27 per cento".

Se nel segmento dei trattori il risultato era in un certo qual modo atteso, stupisce la crescita ottenuta anche con il modello LF, che nonostante il segmento compreso tra le 6 e le 16 tonnellate sia precipitato fino a 55.300 unità nel 2012, ha raggiunto una quota di mercato dell'11,5 per cento, due punti e mezzo superiore a quello dell'anno precedente. In più, il prossimo anno è previsto un incremento delle vendite dovuto ai tanti clienti che sceglieranno di comprare un modello Euro 5 prima che entri definitivamente in vigore la normativa Euro 6.

INVESTIMENTI E CONSEGNE IN AUMENTO DALL'AMERICA ALL'ASIA

Se per Daf l'Europa resta il mercato principale, anche al di fuori del Continente crescono le quote di mercato per il costruttore olandese, che in totale l'hanno scorso ha consegnato oltre 6.100 veicoli, contro i 5.600 del 2011. Questo anche grazie a investimenti importanti come lo stabilimento di assemblaggio inaugurato in Marocco, da cui usciranno esclusivamente mezzi della serie CF, o quello che è già in attività a Taiwan, dove invece vengono assemblati i leggeri LF, che andranno a rafforzare ulteriormente la quota di mercato Daf nel Paese asiatico, che già ora è del 30 per cento, la più alta

tra i produttori europei.

Altro Paese da tenere d'occhio è la Russia, dove sono state consegnate 2.750 veicoli, una cifra che moltiplica per otto il risultato del 2010 e assegna a Daf una quota di mercato del 13,3 per cento tra i marchi dell'Europa Occidentale. Per appoggiare le vendite Paccar Parts ha da qualche tempo aperto un centro di distribuzione a Mosca, che serve i 29 punti vendita attivi nel Paese.

Lo sviluppo di Daf in Sudamerica dipende invece dai tempi di costruzione dello stabilimento da 300mila metri quadri che la Casa sta approntando a Ponta Grossa, in Brasile, e



Produzione

Dallo stabilimento inaugurato in Marocco usciranno esclusivamente mezzi della serie CF (a sinistra), in quello già in attività a Taiwan vengono assemblati i leggeri LF (a destra).

che dovrebbe avviare la produzione per la fine di quest'anno.

"Il Brasile è oggi uno dei principali mercati per i veicoli industriali - ha commentato Marco Davila, presidente di Daf Brasil - dove nel 2013 ci aspettiamo un incremento globale,

per i camion sopra le sei tonnellate, di 140mila unità. Anche Daf aumenterà le proprie quote grazie a una gamma che offre un'ottima qualità, bassi costi operativi, eccellenti doti di manovrabilità e un motore dalle ottime prestazioni come il Paccar

Mx. L'avvio della produzione è un eccitante sviluppo della nostra presenza in tutta l'America Latina". Con il marchio Kenworth il gruppo Paccar è già presente nelle nazioni andine da oltre 40 anni, e ha venduto nel 2012 oltre 6mila camion.

SCANIA

È la robustezza la loro dote più evidente

Serie P e G punto di riferimento nel cava-cantiere.

MAURO ZOLA
MONACO DI BAVIERA

Sono gli autocarri off road delle Serie P e G la base di Scania per il lavoro nel cava-cantiere. Si tratta di modelli che fanno della robustezza la loro dote più evidente. Gli esemplari in mostra al Bauma sono dotati di un paraurti in acciaio, con un angolo di attacco di 25° e una sporgenza di 135 mm, in modo da proteggere al meglio la cabina. Si tratta inoltre di un componente montato separatamente: se viene danneggiato può essere smontato, sostituito o più spesso riparato

facilmente. La protezione continua inoltre verso la parte posteriore della cabina, per tutelare anche la sezione inferiore dell'intercooler, il radiatore e la coppa dell'olio.

Tra gli altri utili particolari vanno segnalati il gancio di traino con capacità di 35 tonnellate, in modo da permettere che il veicolo venga trainato senza bisogno di essere prima scaricato, il gradino a scomparsa con cui si raggiunge la pedana antiscivolo posizionata sopra al paraurti per gli interventi di servizio, mentre le barre orizzontali della griglia servono da appigli quando si

deve provvedere alla pulizia del parabrezza.

Per quel che riguarda le trasmissioni, la soluzione più adatta alla clientela italiana è rappresentata dall'automatizzato Opticruise, disponibile anche con pedale della frizione, a cui è stata aggiunta una modalità off-road, complementare ai classici programmi Normal e Power. Rispetto a questi il sistema cerca di tenere innestata la frizione per un tempo più lungo, riducendo i



bilì cambi manuali a 8 o 12 rapporti, con in opzione il retarder integrato, tutti dotati di primini per aumentare la trazione in fase di partenza. Sui dodici marce è possibile anche aggiungere l'overdrive, che limita i giri del motore durante i trasferimenti su strada risparmiando carburante.

Nell'impianto frenante è integrato il retarder prodotto direttamente da Scania, che quindi lavora alla perfezione con il freno motore, diminuendo

renza sono comandate da un pannello specifico, posizionato vicino al cambio. Per il bloccaggio del differenziale è stato scelto un interruttore girante, che innesta i vari blocchi nella giusta sequenza, per fornire una trazione crescente senza inficiare la capacità di sterzo.

Molto vasta la scelta di assi specifici, in modo da coprire tutte le esigenze; si va dagli assi anteriori e trainati con capacità compresa tra le 7 e le 10 tonnellate, agli assi posteriori singoli dalle 11,5 alle 13 tonnellate, fino agli assi con riduzione ai mozzì da 13 e 15

tonnellate. La gamma disponibile di doppi ponti spazia invece dalla versione con portata di 18 tonnellate con asse trainato, fino a quella da 32 tonnellate con due assi accoppiati. Per i trattori a due o tre assi è possibile avere un secondo asse sterzante e un asse posteriore sempre sterzante, così come per le motrici a due o tre assi.

Le restanti motrici a quattro, cinque o perfino sei assi (queste ultime in configurazione 6x12 disponibili soltanto quello posteriore sterzante).

MOLTO VASTA LA SCELTA DI ASSI SPECIFICI: SI VA DAGLI ASSI ANTERIORI E TRAINATI CON CAPACITÀ COMPRESA TRA LE 7 E LE 10 T, AGLI ASSI POSTERIORI SINGOLI DALLE 11,5 ALLE 13 T, FINO AGLI ASSI CON RIDUZIONE AI MOZZI DA 13 E 15 TONNELLATE.

cambi di marcia al minimo e ampliando la fascia di giri in cui lavora il motore. In più, i cambi di rapporto avvengono nel minor tempo possibile, regalando una maggior sicurezza quando ci si trova impegnati su salite o discese particolarmente scoscese. Tra le modalità aggiuntive va segnalata quella di manovra e quella di rocking, che si attiva in automatico quando cominciano a slittare le ruote motrici. L'autista può inoltre attivare una funzione che aumenta i giri del motore in partenza semplicemente premendo a fondo il pedale dell'acceleratore.

In alternativa sono disponi-

do, in autostrada, del 75 per cento il ricorso al normale impianto frenante. Il retarder può essere comandato sia manualmente, utilizzando la leva posizionata a destra sul piantone dello sterzo, o in automatico attraverso il pedale del freno. Due le versioni disponibili con rispettivamente 3.500 o 4.100 Nm di potenza frenante; nel primo caso si tratta di un modello più adatto alla marcia su strada e al contenimento dei consumi, nel secondo invece si privilegia la sicurezza quando si viaggia in cantiere o comunque off-road.

Le funzioni fondamentali riguardanti la trazione e l'ade-



Il paraurti può essere facilmente smontato, sostituito o riparato.

IN MINIERA

PRODOTTI E SERVIZI PER L'ATTIVITÀ

ESTRATTIVA

Quello delle miniere è forse il settore più impegnativo per i mezzi d'opera, che devono anche fare i conti con la necessità di economizzare sulle spese del carburante, che possono rappresentare anche il 60 per cento dei costi totali d'esercizio di un impianto estrattivo. Per questo sulle strade che collegano le piccole miniere agli impianti principali o a quelli di lavorazione, si usano sempre più spesso camion invece dei colossali dumper.

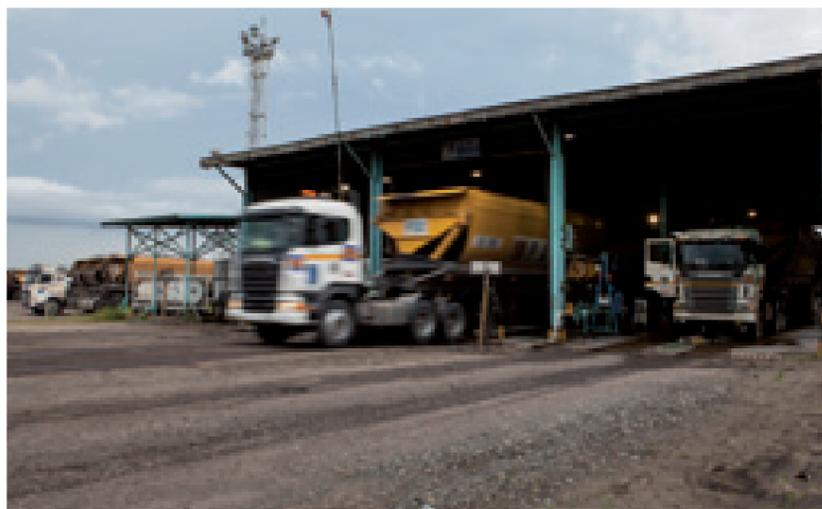
Su queste premesse Scania propone una serie di soluzioni, non soltanto legate al prodotto; questo comunque ha la sua importanza e il marchio può offrire dai ribaltabili rigidi con Mtt fino a 46 tonnellate fino alle combinazioni per il trasporto eccezionale da 120 tonnellate.

Dato che spesso l'attività estrattiva viene

svolta in località remote, Scania dà la possibilità di costruire un centro di assistenza sul posto, progettato sulla base di un sistema modulare che può essere reso operativo in una quindicina di giorni dopo la posa delle fondamenta in cemento.

La modularità su cui si basa l'intera gamma dei camion del Grifone permette di

usare circa il 30 per cento di pezzi in meno rispetto alla media, semplificando le riparazioni e la sostituzione dei pezzi, con vantaggi operativi e di contenimento dei costi. Completa la proposta Scania la possibilità di formare gli autisti con appositi corsi, che vengono adattati alle condizioni del luogo in cui si trasporta.



V8 E CAMBIO OPTICRUISE



ACCOPPIATA VINCENTE PER IL TRASPORTO ECCEZIONALE

Il leggendario motore V8 Scania nella sua versione più potente, con 730 cv e una coppia di 3.500 Nm e il cambio automatizzato Opticruise con over drive: è questa l'accoppiata Scania più riuscita per il trasporto eccezionale, a cui naturalmente vanno aggiunti gli assi anteriori e trainati da 9 o 10 tonnellate, il doppio ponte da 32 tonnellate con riduzione ai mozzì, le sospensioni a scelta paraboliche o pneumatiche e il telaio appositamente studiato per lavori pesanti.

La versione 8x4 del trattore diventa così compatibile con una massa totale della combinazione che può arrivare fino a 180 o perfino 250 tonnellate, a seconda del tipo di assi impiegati.

La gamma dei camion per trasporti eccezionali del costruttore svedese comprende versioni a sei, otto o dieci ruote, grazie alla compattezza degli assi posteriori che mantiene l'interasse a 3.300 mm, con la possibile aggiunta di un terzo asse sterzante, che può essere sistemato sia dietro che davanti al doppio ponte. Due le versioni, 6x6 e 8x8, a trazione integrale.

A rendere la catena cinematica particolarmente efficiente è il cambio automatizzato senza convertitore di coppia, che garantisce un controllo dei consumi anche quando si viaggia a pieno carico. Si tratta di un cambio a 12 marce con overdrive, che comprende due "primine" necessarie per facilitare le partenze. Il controllo della frizione permette partenze graduali, limitando lo slittamento delle ruote, mentre la modalità di manovra facilita il controllo nelle operazioni di carico e scarico. Come optional è disponibile anche un cambio con convertitore di coppia.

RENAULT TRUCKS

Quante emozioni in un videogioco

Una carriera da camionista estremo? Perché no? Imparare a guidare i camion e diventare un professionista è quanto propone il gioco di simulazione di camion, accurato e amato dagli appassionati, Truck Racing. Lanciato nel 2009 da Renault Trucks, progettato per i professionisti del trasporto e per gli appassionati, il videogioco ha ricevuto più di un milione di download.

“Siamo stati piacevolmente stupiti - ha affermato Franck Nallet, responsabile di Internet e e-Business per Renault Trucks - dal successo riscosso dal videogioco. La crescita del numero di download ci ha incoraggiati a continuare in quest'avventura e a estendere l'offerta. Ecco perché abbiamo deciso di renderlo disponibile anche



per iPhone e iPad, per Android e recentemente per Facebook”.

La versione per PC può essere scaricata dal sito internet Renault Trucks Racing nella sezione “giochi/app”. L'applicazione è disponibile anche su iTunes e Google Play ed è già stata scaricata oltre 500mila volte. “Speriamo - ha aggiunto Franck Nallet - di passare il milione di più presto possibile!”



Il videogioco per PC Truck Racing by Renault Trucks e le sue versioni per iPhone e Android sono veri giochi di simulazione nei quali gli appassionati di emozioni forti si trovano al volante di un camion da corsa con una potenza che supera i 1.000 cavalli. Le performance dei veicoli sono basate sulla realtà in termini di risposta del motore e di situazioni che i piloti devono affrontare. I giocatori hanno la possibilità di far pratica in modalità “allenamento” prima di prendere parte alle competizioni effettive del campionato.

Per rendere il gioco Truck Racing più attrattivo, i giocatori hanno l'opportunità di guidare tre camion differenti scegliendo da un'ampia gamma di veicoli Renault Premium Racing. Tutte le versioni sono disponibili all'indirizzo: <http://truckracing.renaulttrucks.com/it/jeu-x-app/>.



SCANIA

Viaggi al top per gli elicotteri della Benemerita

Un R480 per il Raggruppamento Aeromobili Carabinieri di Pratica di Mare.

NILS RICKY
PRATICA DI MARE

Il sollevamento e la movimentazione di elicotteri e aerei richiedono mezzi che garantiscano maneggevolezza e perfetta manovrabilità, che consentano a un solo operatore di movimentare autonomamente e nella massima sicurezza i velivoli quando emerge la necessità di spostamenti da un luogo a un altro. Lo sanno bene i militari del Raggruppamento Aeromobili Carabinieri di Pratica di Mare, che per la movimentazione di elicot-

teri e materiali sull'intero territorio nazionale utilizzano uno Scania R480 agganciato a un particolare semirimorchio. La fornitura del mezzo al Raggruppamento Aeromobili Carabinieri della base militare di Pratica di Mare è stata effettuata da parte della concessionaria Scania Sacar di Frosinone. “Abbiamo prediletto un veicolo Scania - ha dichiarato il Colonnello Michele Sirimarco, Comandante del Raggruppamento - perché è in possesso dei giusti requisiti di sicurezza e affidabilità sia per il conducente che per il carico.

Solitamente movimentiamo materiale molto delicato ma con un peso contenuto, ad esempio i nostri elicotteri, che pesano 50 quintali: dunque i sei cilindri sono l'ideale per la nostra tipologia di trasporto”.

“Il veicolo - ha detto nel raccontare la propria esperienza di guida l'appuntato scelto Mario Biondillo, che si trova spesso al volante dello Scania R480 - è molto maneggevole e sicuro. Trovo simpatico, ma soprattutto utile, il sistema Driver Support, che valuta la performance dell'autista fornendo indicazioni e

suggerimenti sullo stile di guida”.

Il RAC (Raggruppamento Aeromobili Carabinieri) è una componente del SA (Servizio Aereo Carabinieri) dipendente dalla Divisione Unità Specializzate Carabinieri, a sua volta dipendente dal Comando delle Unità Mobili e Specializzate Carabinieri “Palidoro”. Si occupa degli aspetti concettuali e organizzativi per l'addestramento, l'operatività e la logistica dei reparti che ne dipendono (Nucleo Elicotteri) e dell'aspetto esecutivo per il proprio livello di

6
elicotteri

NELLA FLOTTA AEREA
DEI CARABINIERI
ANCHE UN
PIAGGIO P 180

comando. Aviazione leggera che ha visto i propri albori oltre 45 anni fa, l'organizzazione del Servizio Aereo dell'Arma è costituita da un complesso di persone la cui valenza operativa è finalizzata in via prioritaria a integrare e incrementare l'azione preventiva e di controllo del territorio sviluppata dai reparti che operano a terra per l'assolvimento dei compiti d'istituto. Attualmente, la flotta aerea dei Carabinieri è costituita da sei tipi di elicotteri (A109A, A109AI, A109E, AB412STD, AB412SP, AB412HP) nelle diverse versioni e configurati secondo i singoli profili di missione. A questi si aggiunge anche il velivolo Piaggio P 180.

Annualmente il Servizio sviluppa circa 17mila ore di volo. Oltre al RAC, il SA si articola su un Ufficio dei Servizi Aereo e Navale, inserito nel II Reparto dello Stato Maggiore del Comando Generale, con funzioni direttive, addestrative, ispettive, logistiche e di consulenza tecnica, e 15 NEC (Nuclei Elicotteri), omogeneamente decentrati sul territorio nazionale al fine di garantire un tempestivo intervento, dipendenti dal RAC. L'Ufficio, oltre ad avere funzioni di coordinamento operativo, programma, organizza e controlla l'attività addestrativa, tecnica, logistica e di sicurezza volo svolta dal RAC e dai Reparti dipendenti.

Il Raggruppamento assicura il sostegno logistico ai NEC per gli aeromobili e i supporti a terra. I Nuclei operano in relazione alle direttive tecnico-funzionali del RAC e in base alle esigenze operative dei diversi Comandi Territoriali, ubicati nel territorio di competenza. Sono collegati alla “Sala Situazione” del RAC tramite una rete multimediale che monitorizza su scala nazionale il movimento dei singoli aeromobili e ne consente la puntuale gestione.

IL DEALER SACAR

Sacar, concessionaria Veicoli Industriali Scania e Nissan, si estende su una vasta area destinata in parte all'esposizione e in parte a uso ufficio e assistenza-ricambi. Sacar nasce nel 1977 come “Sacar Officine Meccaniche” e dopo dieci anni, nel 1987, trasforma definitivamente la sua ragione sociale in “Sacar Spa”. Si affiancano alla sede: il Centro Assistenza e Ricambi della filiale di Sabaudia, in provincia di Latina; il Centro Assistenza e Ricambi Ormia nella zona industriale di Fiano Romano; il Centro Assistenza e Ricambi Mezzoprete Sauro a Viterbo. L'esperienza acquisita negli anni ha portato Sacar a offrire, oltre al marchio Scania, di cui è distributore per la regione Lazio, anche altri prodotti di primo piano sul rispettivo mercato quali: Partek Cargotek, gruppo cui fanno capo Hiab per la produzione di gru da carico, Multilift per la produzione di scarrabili da veicolo industriale e Mooffet Kooi, produttore di carrelli da carico autotrasportati; Merker, produttore di semirimorchi centinati, cassonati e frigo; Nissan Truck veicoli commerciali da 35 a 145 q per le province di Latina e Frosi-

DA OLTRE 35 ANNI RIFERIMENTO PER I PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO

none. Rappresentando il gruppo Partek Cargotek con i suoi marchi per la regione Lazio, Sacar dispone di attrezzature

che consentono di definire l'intero processo di allestimento all'interno della struttura. Ogni allestimento prodotto è



Foto di gruppo all'evento di Frosinone: al centro **Franco Fenoglio** Amministratore Delegato **Italscania**, e alla sua sinistra **Paolo Emilio Sardellitti** titolare della **Sacar**.

“cucito” su misura al trasportatore, sia esso un centinato, un ribaltabile o che si tratti di montare una gru. L'ultima delle novità tecniche disponibili per le officine meccaniche è il sollevamento idraulico dei veicoli per lavorazioni di massima precisione e pulizia, con un sistema di sicurezza di serie con due circuiti idraulici separati (due pistoni per ogni gruppo di cilindri) conforme alla norma europea. Il sistema è dotato di comando e di programmazione centralizzata con due display e copertura scorrevole stretta per traversa ad appoggio sul pavimento carabile con 4 t di carico sulla ruota. Da Sacar per la raddrizzatura della cabina viene utilizzato il sistema Josam Cab Bench, strumento forte e stabile: grazie ai suoi punti mobili di ancoraggio è possibile riparare facilmente cabine molto danneggiate. La base si muove idraulicamente nelle quattro direzioni per posizionare correttamente la cabina. Con l'utilizzo della torre di spinta si possono raddrizzare i fianchi e il tetto. Infine, in risposta alle diverse e molteplici esigenze del mondo del trasporto merci, Sacar propone il noleggio di veicoli industriali per sostituzione veicolo incidentato-riparazione e noleggio a breve e lungo termine per picchi di lavoro o stagionalità del trasporto.

RENAULT TRUCKS

La carta del successo è Premium Strada

Dieci nuovi veicoli nella flotta della Fas Trasporti.

GIANCARLO TOSCANO
SAMBUCETO

Premium Strada sempre più apprezzato dagli operatori del trasporto di tutta Italia. L'ultimo in ordine di tempo è la Fas Trasporti di Sambuceto (Ch), azienda specializzata nel trasporto di merci voluminose e opera nel settore della carta per uso domestico, a cui sono state consegnate dalla concessionaria Renault Trucks Mercadante Truck rappresentata dal responsabile Tullio Iezzi le chiavi di dieci nuovi Renault Premium Strada 460, 6x2 con allestimento Gran Volume, che integrano una flotta di cento autoveicoli pesanti in gran parte composta da modelli della Losanga. Fas Trasporti opera da quarant'anni e serve i più importanti produttori di pannolini e di carta per usi domestici, offrendo servizi di logistica integrata.

Un settore importante quello servito dall'azienda abruzzese: negli ultimi decenni, la carta ha letteralmente invaso le nostre case. Non solo quella tradizionalmente utilizzata per leggere e scrivere, ma anche quella relativa alle numerose applicazioni domestiche che fino a qualche generazione precedente venivano coperte dall'utilizzo del tessuto: tovaglioli, fazzoletti, pannolini, strofinacci, asciugamani, materiali per la pulizia della persona. In tutti questi casi, la soluzione "usa e getta" ha sostituito il lavaggio, grazie all'evoluzione dell'industria cartaria che è riuscita a progettare e fabbricare prodotti in carta che soddisfano le più diverse necessità.

Come era logico, il boom della carta per uso domestico ha creato un'intera filiera che comprende non solo la produzione e il commercio ma anche il trasporto e la logistica. Trattandosi di prodotti che all'elevato volume associano il peso ridotto, il mondo dell'autotrasporto ha risposto sviluppando una nicchia di operatori specializzati che utilizzano veicoli appositamente allestiti per sfruttare ogni millimetro utile per il carico, nell'ambito delle dimensioni massime consentite dalla legge.

La Fas Trasporti è uno di questi operatori specializzati e tra i più noti nel trasporto di merci voluminose. L'azienda di Sambuceto è del resto nata in un'area che vanta una lunga tradizione cartaria e dove si sono insediate importanti multinazionali operanti nel settore domestico.

Il suo fondatore e attuale amministratore unico è Nicola

D'Arcangelo, che ha attraversato tutte le tappe dell'evoluzione del trasporto, dall'esordio come padroncino, avvenuto alla fine degli anni Sessanta all'odierna guida di un'impresa che offre servizi logistici integrati. "Ho iniziato nel 1969 effettuando trasporti generici - racconta D'Arcangelo - ma già all'inizio degli anni Settanta ho cominciato a trasportare merci voluminose, fondando la Fas, che poi si è specializzata in quest'attività".

Nicola D'Arcangelo ha anche avuto modo di partecipare attivamente ai processi di evoluzione tecnica degli allestimenti granvolume, dai primi rimorchi ribassati fino ai complessi con biga, che offrono un volume utile di 120 metri cubi. "Siamo cresciuti con i nostri clienti insediati nelle zone di Chieti e Pescara - dice - sviluppando l'attività anche a livello internazionale con una grande impresa produttrice di pannolini e una multinazionale di carta per usi domestici".

Il trasportatore chietino gestisce un parco costituito da un centinaio di veicoli pesanti, quasi tutti specializzati nel trasporto granvolume. L'impresa non è cresciuta solo in termini quantitativi. Come spiega il titolare, "lavorando al fianco dei nostri clienti abbiamo compreso che sono interessati a un'offerta di servizi più ampia della semplice vezione. Così, la Fas è cresciuta nella logistica, realizzando magazzini e rilevando un'impresa specializzata nella distribuzione. Oggi, nei nostri impianti, oppure direttamente nelle fabbriche dei clienti, svolgiamo diversi servizi a valore aggiunto, come il confezionamento, la preparazione dei pallet e la gestione di ordini e dei documenti di trasporto. Per esempio, con un nostro cliente operiamo sia a monte della produzione, gestendo il trasporto di materie prime e il relativo magazzino, sia a valle, imballando il prodotto finito e consegnandolo alla destinazione finale. In questo modo, offriamo un servizio di logistica integrata, che è importante anche per fidelizzare la committenza".

Per queste attività, Fas dispone di circa 30mila metri quadrati di magazzini nell'area di Pescara, a Segrate (Mi), Marcianise (Na) e Lucca. Il camion è il pilastro portante dell'azienda, anche perché il suo allestimento specifico per il granvolume richiede notevoli investimenti. "Il carico medio è di una decina di tonnellate, quindi non abbiamo bisogno di potenze elevate -

continua Nicola D'Arcangelo - Cerchiamo, piuttosto, veicoli che consumano poco carburante

poi mi sono reso conto che non rappresentava la scelta migliore. È più importante valutare il

sto che lo sconto iniziale".

Queste considerazioni hanno portato Nicola D'Arcangelo e il suo staff a rinnovare, con l'ultima fornitura ricevuta da Mercadante Truck, concessionaria Renault Trucks per l'Abruzzo, la fiducia nel marchio francese e in particolare nel modello Premium. Oggi infatti quasi tutta la flotta Fas è caratterizzata da veicoli Renault Trucks. "Dal 1997 - conferma D'Arcangelo - scegliamo Renault Premium, che assicura un costo d'esercizio ridotto e un'elevata affidabilità. Un altro importante fattore di scelta è la competenza della rete Renault Trucks, sia durante l'acquisto sia nell'assistenza".

I NUOVI PREMIUM STRADA INTEGRANO UNA FLOTTA DI CENTO AUTOVEICOLI PESANTI IN GRAN PARTE COMPOSTA DA MODELLI DELLA LOSANGA. LA FAS TRASPORTI È SPECIALIZZATA NEL TRASPORTO DI MERCI VOLUMINOSE E NELLA LOGISTICA INTEGRATA: OPERA NEL SETTORE DELLA CARTA PER USO DOMESTICO, CARATTERIZZATO DA PRODOTTI CHE ALL'ELEVATO VOLUME ASSOCIANO IL PESO RIDOTTO.

e siano facilmente allestibili. Una volta il mio impegno era orientato soprattutto a spuntare il miglior prezzo all'acquisto,

costo totale di utilizzo durante l'intera vita dell'automezzo e in questo calcolo contano molto i consumi e l'affidabilità, piuttosto



FAS SRL SPECIALIZZATA NEL TRASPORTO VOLUMINOSO

IL RUOLO FONDAMENTALE DELLA LOGISTICA PER LA COMPETITIVITÀ

L'anno ufficiale di nascita della Fas Srl è il 1973, quindi i primi anni Settanta del secolo scorso, un periodo in cui le attività più frequentemente esternalizzate dalle imprese erano proprio i trasporti, soprattutto quelli sulle lunghe tratte del territorio nazionale e per quelle tipologie di prodotto che non presentavano particolari esigenze né riguardo la tipologia del mezzo di trasporto da utilizzare né tantomeno riguardo al tipo di servizio da effettuare. Man mano che la capacità di soddisfare in modo sempre più efficace una domanda più articolata e mutevole diventa la priorità competitiva per le aziende, la funzione logistica assume il ruolo di cerniera tra mondo esterno e fabbrica. La Fas, che mostrava sin dall'inizio una netta propensione a innovare per seguire e spesso prevenire le tendenze del mercato, diventa il provider di riferimento di importanti gruppi industriali che si insediavano nel territorio del Cen-

tro Italia. L'azienda fondata da Nicola D'Arcangelo si inserisce da protagonista nel flusso di tendenza del mercato che dà priorità al ricorso ai fornitori di servizi logistici con conseguente aumento del valore e della complessità delle attività esternalizzate. Fas Trasporti si propone come fornitore di servizi in grado di creare valore e di garantire un vantaggio rispetto ai competitor. L'azienda con sede a Sambuceto, in provincia di Chieti, si è dotata nel tempo di strutture logistiche in grado di soddisfare tutte le esigenze dei clienti, assumendo dimensioni coerenti con i processi da gestire. Attraverso la puntuale analisi dell'andamento dei flussi del commercio internazionale, la loro composizione merceologica e i nodi in cui tali flussi hanno origine e destino ha inoltre sviluppato un network a livello internazionale prevalentemente dedicato alle merci leggere e voluminose.

KERAX

Pneumatici da 24" per Xtrem

Un veicolo che può essere spostato da cantiere a cantiere senza alcuna limitazione alla percorribilità su strade normali. È quanto propone il Kerax 8x4 Xtrem per il mercato europeo, di cui Renault Trucks amplia la gamma offrendo una nuova versione equipaggiata con pneumatici da 24". Particolarmente indicato per le condizioni di utilizzo più severe, con una capacità di carico che arriva fino a 50 t, questo Kerax è il primo veicolo europeo con ruote da 24" a essere omologato per utilizzo stradale. "Con l'altezza dal suolo migliorata, angoli d'attacco e di uscita aumentati, il Kerax 8x4 Xtrem, con pneumatici da 24", aumenta ulteriormente la sua capacità di superamento degli ostacoli - sottolinea Patrice Roeser, Direttore della gamma Construction di Renault Trucks - Inoltro, la maggiore capacità di assorbimento dei suoi pneumatici e dei cerchi gli permette di sopportare meglio le sollecitazioni e le tensioni imprevedibili, incontrate quando si opera in condizioni di lavoro difficili.



Con questo veicolo, i clienti non faranno affidamento solamente su un robusto veicolo, con capacità di carico fino a 50 t, ma potranno facilmente spostarlo da un cantiere all'altro in quanto è l'unico veicolo sul mercato europeo autorizzato a viaggiare su strada".

Kerax 8x4 Xtrem con pneumatici da 24" si è già affermato sul mercato internazionale dove è già commercializzato da Renault Trucks per l'utilizzo sui terreni più difficili e accidentati, in particolare in Africa Occidentale dove viene impiegato nelle operazioni di costruzione di oleodotti e strade, nonché nelle Ande cilene a una quota di 4.500 metri sul livello del mare. Ora il modello è ora disponibile in Europa (Germania esclusa) con passi di 4.350 e 4.500 mm. Di serie è equipaggiato con pneumatici Michelin X Works.

Kerax Xtrem 8x4 è già disponibile con ruote da 22,5" e tutto l'equipaggiamento essenziale per svolgere i compiti più impegnativi: un telaio a longheroni rinforzato che parte dal motore fino ad arrivare al termine dello sbalzo posteriore, robuste sospensioni a quattro lame paraboliche e un ponte rinforzato per gestire una capacità di carico verticale di 36 tonnellate.

GUGEL FURNITURE LOGISTICS

Actros guerriero
senza pari!MAX CAMPANELLA
PIEVE DI SOLIGO

Di buon mattino Fabio Gugel, titolare dell'azienda, scende in strada in prima persona. Vuole essere lui stesso ad assistere alla partenza della carovana, ad ammirare i nuovi Mercedes-Benz Actros pronti a macinare chilometri in giro per l'Europa. Siamo a Pieve di Soligo, un comune di poco più di 12mila anime in provincia di Treviso, nel Veneto, uno dei territori a tradizionale e innata vocazione produttiva del Belpaese. È qui che ha sede la Gugel Furniture Logistics, azienda sinonimo in tutta Europa di logistica e trasporto dei mobili. È qui che attraverso la concessionaria Carraro è stato consegnato il secondo lotto di cinque autocarri Actros 2542 L61.

Nata nel 1996, Gugel Logistica opera attualmente con un

parco di 80 automezzi in movimento costante: una flotta di veicoli tutti al cento per cento cassonati prevalentemente Mercedes-Benz (di cui 49 Actros) dediti a trasporto, groupage e logistica nel settore dell'arredamento. Storica cliente Carraro, l'azienda è notevolmente cresciuta negli ultimi anni, potenziando al meglio il servizio del groupage, vera punta di diamante nell'elenco dei diversi servizi offerti. "Abbiamo scelto - ci ha spiegato Fabio Gugel, titolare col figlio Fabrizio che è responsabile del parco automezzi - di specializzarci nel trasporto mobili, che come ogni genere merceologico abbisogna del rispetto di regole di comportamento ben precise e definite. Il nostro personale risulta esperto nella gestione di colli di ogni genere di arredo, e addestrato nella gestione di carico e scarico degli stessi oltre che nella consultazione delle distinte basi spesso necessarie per la corretta consegna del prodotto al cliente finale".

La produzione del mobile è una vocazione dell'area in cui Gugel Logistica è nata e si è evoluta. "La nostra scelta - ha proseguito l'imprenditore veneto - è stata la specializzazione in un settore che rappresenta ormai da molto tempo una risorsa indiscutibile per il nostro territorio. Una specializzazione che vuol dire approfondita conoscenza dei prodotti dell'arredo, delle problematiche relative a stoccaggio, imballaggio e trasporto delle diverse tipologie di mobile. Lavoriamo con diverse aziende del mobile nell'area del Nord Italia, svolgendo per loro trasporti in ogni zona dell'Italia o dell'Europa Occidentale. Nati nel 1996, operiamo oggi con 80 automezzi in costante movimento dalla Sici-

Cavalleria

La consegna del secondo lotto di cinque autocarri Actros alla ditta Gugel Furniture Logistics.

A sinistra Giovanni Carraro, Amministratore delegato veicoli industriali della Carraro spa; a destra il titolare Fabio Gugel.

lia all'Irlanda. Siamo partner di aziende del mobile di tutta Italia e anche estere, svolgendo per loro carichi in ogni zona dell'Italia o dell'Europa Occidentale. Trasportiamo mobili (e non solo) a partire da 1 mc di volume con consegne dirette settimanali".

L'attenzione al cliente, ai prodotti e in particolare alle diverse tipologie di arredo hanno reso Gugel Logistica un partner affidabile per il trasporto mobili su strada in un territorio che spazia ormai in gran parte dell'Europa Unita. "Del nostro lavoro - ha precisato Fabio Gugel - non dimentichiamo le origini: qualità di servizio, puntualità e serietà che ci hanno permesso di crescere e maturare nella nostra professione. Ora, ancor più consapevoli, cerchiamo di far crescere la qualità dei nostri servizi, con impegno e costanza. La



al contrario, noi lo riteniamo un punto di forza, che spesso aiuta a essere protagonisti in

nostri clienti funzionalità di controllo e tracking delle spedizioni".

Con la Concessionaria Carraro Gugel Furniture Logistics ha stipulato un contratto di dieci unità del nuovo Actros 2542 L61, cinque delle quali già consegnate a metà 2012. "Insieme a molti altri clienti di tutta Europa - ci ha spiegato Giovanni Carraro, Amministratore delegato veicoli industriali della Concessionaria veneta - Gugel è una delle aziende alla quale Daimler tiene monitorati i consumi tramite il sistema

Fleet Board: la riga con i consumi dichiarati dal cliente per il nuovo Actros e gli altri veicoli del parco, insieme al suo commento, spiega più di ogni altra cosa il motivo della sua scelta: nessun altro veicolo è pari al nuovo Actros. È la frase contenuta nella scheda di Gugel fornita ufficialmente da Daimler, nella quale Gugel riporta i dati dei consumi relativi ai mezzi utilizzati per trasporto di linea internazionale: col Nuovo Actros siamo a 21 l/100 km, rispetto agli oltre 25 l/100 km dei principali competitor".

IN PROVINCIA DI TREVISO HA SEDE LA GUGEL FURNITURE LOGISTICS, AZIENDA SINONIMO IN TUTTA EUROPA DI LOGISTICA E TRASPORTO DEI MOBILI. È QUI CHE ATTRAVERSO LA CONCESSIONARIA CARRARO SONO STATI CONSEGNATI CINQUE AUTOCARRI ACTROS 2542 L61.

specializzazione verso un unico settore merceologico può apparire come limite ma,

una realtà economica sempre più esigente. Questo ci consente di rendere disponibili per i

NEL MONDO

M. CAMPANELLA
SÃO BERNARDO DO CAMPO

Le sfilate dei carri allegorici anche quest'anno hanno colorato le vie dei quartieri brasiliani per l'intera settimana di Carnevale: uno spettacolo che più che una tradizione oggi fa parte della cultura del Paese sudamericano. Come motrici per i carri, perfettamente in regola con la normativa del codice, massimamente sicure e altrettanto facilmente manovrabili, per la sfilata di Carnevale di quest'anno a San Paolo Mercedes-Benz do Brasil, affiliata Daimler, ha messo a disposizione cinque truck. Ed è toccato alla prestigiosa scuola di samba "Escola de Samba Sociedade Rosas de Ouro" salire sui cinque veicoli Mercedes-Benz: nello specifico Atego, Axor e Actros.

"Il Carnevale - sottolinea Jürgen Ziegler, Presidente di Mercedes-Benz do Brasil e CEO per l'America Latina - è un evento molto sentito in Brasile,

I TRUCK MERCEDES-BENZ
ACCLAMATE STAR DEL CARNEVALE

perché riunisce popoli di origini anche molto diverse. La varietà culturale è importante per un Gruppo come Daimler, anche per noi rappresenta una realtà all'ordine del giorno. Mettendo a disposizione truck Mercedes-Benz al Carnevale brasiliano testimoniamo la nostra responsabilità sociale e promuoviamo la cultura". Circa 200 lavoratori Mercedes-Benz e le loro famiglie hanno preso parte alla parata del Carnevale 2013 di San Paolo insieme alla scuola di samba. Inoltre, Mercedes-Benz do Brasil ha sponsorizzato i costumi dei membri della "Escola de Samba Sociedade Rosas de Ouro Rosas de Ouro".

Nello stabilimento di São Bernardo do Campo, Daimler produce truck, telai di autobus e gruppi come motori, cambi e assi, oltre alle cabine dei propri autocarri. Un altro stabilimento si trova a Juiz de Fora e fa anch'esso parte della rete di produzione di veicoli industriali Mercedes-Benz a livello mondiale. Dal 2012, qui vengono prodotti Mercedes-Benz Actros e l'autocarro leggero Accelo per il mercato dell'America Latina.

PICOTRANS

L'importante non è cadere ma rialzarsi

Anno in attivo per l'azienda di trasporti emiliana.

MAURO ZOLA
SAN FELICE SUL PANARO

L'importante non è cadere, ma rialzarsi. La frase può apparire banale, scontata. Ma non per chi è riuscito a metterla in pratica. I fratelli Baraldini, imprenditori del trasporto, sono caduti sul finire di maggio dell'anno scorso, quando il terremoto ha fatto crollare uno dei due capannoni utilizzati per la logistica collegata all'attività della PicoTrans, la loro azienda di trasporti, e ha gravemente danneggiato l'altro.

Una brutta botta, che visto anche il periodo poteva significare la chiusura. Invece le cose sono andate in maniera molto diversa e alla fine del 2012 come spiega con un

certo legittimo orgoglio Giorgio Baraldini "abbiamo chiuso l'anno in attivo, con un aumento del fatturato". Oltre che, aggiungiamo noi, con un bel rinnovo di parte della

muri perimetrali, ce l'ha data la consegna di cinque nuovi trattori Magnum. Davvero un bel segnale, non soltanto per i due Baraldini, ma per tutto l'universo che ruota attorno

IL TERREMOTO È STATO UNA BRUTTA BOTTA CHE, CONSIDERATI I TEMPI DIFFICILI, POTEVA SIGNIFICARE LA CHIUSURA. INVECE LE COSE SONO ANDATE IN MANIERA MOLTO DIVERSA E ALLA FINE DEL 2012 COME SPIEGA CON UN CERTO LEGITTIMO ORGOGLIO

GIORGIO BARALDINI "ABBIAMO CHIUSO L'ANNO IN ATTIVO, CON UN AUMENTO DEL FATTURATO".

flotta, dato che l'occasione per scendere a San Felice, in un cortile dove ancora sono evidenti i segni lasciati dal sisma, le macerie e le strutture di cui restano soltanto i

al trasporto su gomma e che mai come in questo periodo ha bisogno di esempi virtuosi da seguire.

La vita dei due fratelli Baraldini cambia quell'ormai



RENAULT TRUCKS

Nuovi Magnum nella flotta

C'è molto pragmatismo alla base dell'acquisto dei nuovi Magnum da parte di PicoTrans. "Abbiamo comprato i primi camion Renault Trucks due anni fa e ora con questi cinque siamo arrivati a nove - commenta Giorgio Baraldini - L'abbiamo fatto badando soprattutto al prezzo, che è inferiore a quelli di marchi concorrenti pur presentando lo stesso livello di qualità. I camion sono essenzialmente uno strumento di lavoro e devono essere efficienti, funzionali, questo è ciò che davvero ci interessa". Insieme al comfort per l'autista, a cui i due proprietari dell'azienda fanno attenzione. "Per chi sta via più giorni avere una cabina ampia serve - conferma Angelo Baraldini - in più abbiamo verificato che i consumi non ne risentano. Gli autisti sono molto soddisfatti". Dal punto di vista dei motori è stata scelta l'opzione più performante, con 520 cv di potenza, oltre che la più ecologica, dato che si tratta di un propulsore in regola con la normativa EEV".

continuato a lavorare, mentre stiamo ancora aspettando il risarcimento dovuto dallo Stato".

Il passo cruciale è quello che abbiamo continuato a lavorare, che in casi come questo fa la differenza. Pur in condizioni quasi impossibili, in mezzo a mille difficoltà, alla PicoTrans hanno preso in mano la situazione e non si sono fermati. Gli uffici hanno trovato posto in una piccola palazzina di servizio, dal fornitore dei semirimorchi, la Cantoni, sono arrivati mezzi che hanno sostituito nell'immediato il magazzino ("E senza che ci sia stato fatto pagare il noleggio" precisa Angelo Baraldini), i dealer che vendono i camion all'azienda hanno congelato i pagamenti. In sintesi il mondo del trasporto, crisi o non crisi, ha risposto all'appello.

Il resto ce l'hanno messo i Baraldini, rimboccandosi subito le maniche e riprendendo le fila della propria vita, senza stare troppo a pensare all'esperienza devastante appena vissuta.

Chi non ha, ancora, fatto la sua parte è lo Stato, dato che il risarcimento deliberato dal Governo è ancora impastoiato nella burocrazia. Quando quei soldi arriveranno, i due fratelli l'hanno già deciso, verranno utilizzati per rimettere in piedi il capannone crollato, anzi, per costruirne uno più moderno e funzionale, uno in grado di resistere anche al terremoto.

famoso 20 maggio, all'arrivo della prima scossa di terremoto. "Dopo aver sistemato la famiglia mi sono trovato sul piazzale alle quattro di mattina - ricorda Angelo - Ho controllato come stava il nostro addetto che ha l'appartamento sopra gli uffici, ho fatto un giro nei capannoni e mi sembrava che avessero retto bene. Poi è arrivata la seconda scossa ed è stato un disastro. Le strutture più vecchie sono andate giù, e anche il capannone più nuovo dava segni di cedimento".

Poco si è potuto fare per gli uffici e l'area di 2mila mq in cui venivano immagazzinati i prodotti alimentari da trasportare, di cui ora restano in piedi soltanto parte dei muri perimetrali, mentre l'uso di macchine edili per sostenere i muri esterni del capannone principale da 4mila mq ha permesso di salvare la struttura che ha potuto in seguito essere riparata. In tempi brevi, dato che la PicoTrans era assicurata anche per i danni da terremoto. "Devo ammettere che si è trattata di fortuna - è ancora Giorgio a parlare - Quando abbiamo stipulato la polizza non pensavamo ai terremoti invece li abbiamo inclusi non so nemmeno io perché e questo ci ha salvati. Quando il mattino dopo le scosse ha telefonato all'assicuratore e mi ha confermato che sì, eravamo coperti, è stato un bel sollievo. Con l'anticipo versato dall'assicurazione abbiamo reso agibile il capannone e



UNA STORIA CHE COMINCIA NEL 1978

SFIDA VINCENTE DEI FRATELLI BARALDINI

Come spesso succede, anche la PicoTrans nasce dall'esperienza di un padroncino, Giorgio Baraldini, che nel 1978 acquista il suo primo camion e comincia a cercare clienti. "Sono anche entrato in una cooperativa - spiega - ma non faceva per me. Grazie alle prime commesse ho invece capito che prima di tutto dovevamo avere più mezzi e poi riuscire a staccarci dal trasporto di linea standard, da quella che chiamo la logica del gasolio, che fa ruotare tutto intorno al camion, ai chilometri percorsi e che rende difficile avere margini di profitto".

Nel frattempo entra in azienda anche il fratello Angelo e si definisce quello che sarà l'attività dell'azienda: cioè trasporto internazionale frazionato, quindi con carichi composti direttamente nelle aree logistiche di proprietà della PicoTrans e con una grande attenzione a settori particolari come quello dei trasporti in regime di ADR.

"Dove la concorrenza è minore e dove conta molto il livello di professionalità".

Su queste basi l'impresa arriva alle dimensioni attuali, che vedono un fatturato di cinque milioni di euro e il possesso di una flotta di ventiquattro trattori, oltre ai due magazzini di 2mila (quello crollato con il terremoto) e 4mila metri quadri, parte del quale è dato in affitto a uno dei clienti storici, che opera in campo biomedicale. Detta così sembra anche semplice, in realtà dietro ci sono tanto impegno e lavoro, con i due fratelli Baraldini che non soltanto si occupano della parte imprenditoriale, con Giorgio più vocato al commerciale e Angelo all'organizzazione logistica, ma anche della gestione pratica del magazzino e il sabato e la domenica mattina dell'officina interna, ora sistemata alla meglio in una struttura precaria dato che quella principale è crollata, per l'ordinaria manutenzione dei camion.



Il terribile terremoto che l'anno scorso ha colpito l'Emilia-Romagna ha fatto crollare uno dei due capannoni utilizzati per la logistica da PicoTrans e ha gravemente danneggiato l'altro.

FRUIT LOGISTICA

Centro nevralgico del Mediterraneo

**Fiera**

Anche quest'anno l'Italia con i suoi 465 espositori su di un totale di 2.490, si è confermata la Nazione più rappresentata.

nellate di merce.

Presente anche il Trieste Marine Terminal, specializzato nel trattare container e la società Sanmer & Co. Shipping attiva nell'import/export e che può contare in Italia su di una settantina di magazzini di distribuzione e due strutture logistiche, l'Agrimercato che può contare su di un'ottima posizione, ideale per trasferire direttamente le merci arrivate via mare al trasporto su gomma, Trimar, società logistica con collaborazioni in Egitto, Israele, Marocco, Sud Africa e Argentina, e Frigomar, che a Trieste dispone di 4.500 mq di magazzini frigoriferi. Può contare invece su 11mila mq di magazzini a temperatura controllata il Livorno Reefer Terminal, che collabora con marchi importanti come Dole e Del Monte, anche grazie alla possibilità di trattare merci biologiche.

MAURO ZOLA
BERLINO

Porti italiani protagonisti a Fruit Logistica, fiera interamente dedicata alla movimentazione dei prodotti agroalimentari. Del resto anche quest'anno l'Italia con i suoi 465 espositori su di un totale di 2.490, si è confermata la nazione più rappresentata, il centro nevralgico del Mediterraneo per la movimentazione di frutta e verdura. Un buon esempio è dato dal Porto di Savona, che ha presenziato insieme al terminal di Vado Ligure; scopo della partecipazione evidenziare il ruolo della filiera Reefer di GF Group, che ha fatto diventare lo scalo ligure uno dei più importanti per l'ortofrutta. Uno dei pochi segmenti di mercato che pare reagire positivamente al perdurare della crisi, tanto che nel gennaio di quest'anno ha fatto segnare un più 25 per cento nei traffici.

E a Fruit Logistica era presente anche l'Autorità Portuale di Genova, in collaborazione con la società per la gestione del Mercato Ortofrutticolo di Bolzaneto. La presenza del porto di Genova - ha spiegato l'Autorità in un comunicato - vuole sottolineare l'attenzione che lo scalo ligure rivolge agli operatori del settore, per i quali è in grado d'offrire specifici servizi dedicati a questo particolare tipo di merce".

Ancora più strutturata la rappresentanza arrivata da Trieste, che si è perfino dotata di una slogan: "Trieste, the green way to Europe". La delegazione comprendeva un nutrito gruppo di imprese, guidato da Camera di Commercio e Autorità Portuale. Tra queste non poteva naturalmente mancare il Terminal Frutta Trieste, controllato dal Gruppo Gavio, e specializzato nell'importazione dai Paesi del Mediterraneo, come Israele,

Egitto e Cipro e nell'esportazione verso il centro Europa, con particolare attenzione per Germania, Austria, Olanda, Ungheria e Repubblica Ceca. In occa-

sione del rinnovo contrattuale Gavio, nonostante il calo del 20 per cento fatto segnare l'anno scorso, soprattutto a causa dell'instabilità politica dei Paesi

nordafricani, ha annunciato un ampliamento dei magazzini frigoriferi da 18mila a 30mila metri cubi e una revisione completa del terminal, con un inve-

stimento totale di 17 milioni di euro spalmato nell'arco di sei o sette anni. Il tutto con l'obiettivo di movimentare nel prossimo futuro fino a 240mila ton-

INTERPORTO RIVALTA SCRIVIA**SI PUNTA SULLE MERCI A TEMPERATURA CONTROLLATA**

RIVALTA SCRIVIA - Che la logistica del settore agroalimentare sia destinata a crescere in volumi e importanza, lo confermano le mosse di un interporto chiave come quello di Rivalta Scrivia, che sta puntando molto sulle merci a temperatura e umidità controllata (cioè compresa tra gli 0 e i 2°). L'ultima mossa riguarda la riconversione di tre magazzini, per una superficie complessiva di 4.000 mq, che verranno destinati allo stoccaggio di nocciole. Già utilizzate in passato per immagazzinare prodotti alimentari, le tre strutture sono ora in grado di stoccare 6.000 tonnellate di nocciole, uno dei prodotti tipici del territorio molto utilizzato per la produzione di alimenti confezionati.

Anche in questo caso si tratta di strutture utilizzate dalle cooperative del Consorzio Nord Ovest, che già nel settembre scorso erano approdate a Rivalta Scrivia occupando un magazzino di 45mila mq, suddiviso in quattro sezioni per ortofrutta, salumi e latticini, carne e pesce fresco, a cui si aggiunge un'area per le lavorazioni. Il tutto alimentato da un impianto fotovoltaico da 1MW posizionato sul tetto. Il nuovo magazzino centralizzato è utilizzato da Novara Coop Piemonte, Coop Liguria e Coop Lombardia. Con l'ultima aggiunta dei magazzini per le nocciole l'area dell'interporto destinata ai magazzini a temperatura controllata ha raggiunto i 400mila metri cubi.

**PALLETWAYS****I NUMERI CONFERMANO LE PREVISIONI**

Bologna - L'obiettivo era dichiarato: raggiungere il milione di pallet movimentati nel 2012, con una crescita del 20 per cento rispetto all'anno precedente. Una sfida importante per Palletways, società specializzata nel trasporto di merce su pallet, che l'ha puntualmente vinta.

Merito anche dei nuovi servizi, come il Premium Plus, che garantisce consegne nell'arco delle 48 ore sul 95 per cento del territorio tedesco per pallet quarter, half e full e che nei prossimi mesi verrà esteso anche a Benelux, Spagna e Gran Bretagna. L'offerta Palletways si basa infatti su proposte differenziate, dalla Economy alla Premium, che prevedono consegne entro le 24, 48 o 72 ore. Ampia anche la tipologia di pallet trasportabili: si va dal full al mini quarter, anche in versione light ed extra light, che anzi sono proprio le categorie per cui si sta registrando la maggior crescita.

Una grande attenzione è riservata anche alle nicchie, come ad esempio i trasporti in regime

di ADR, per cui è stato messo a listino anche un mini pallet da 100 kg, ed è stato attrezzato un secondo hub: oltre a quello principale di Bologna, anche quello di Avellino è ora infatti certificato per la gestione delle merci pericolose. Alle due sedi operative si è aggiunta negli ultimi mesi quella di San Giuliano Milanese, che ha permesso di sviluppare i trasporti nel Nord Italia per la piena soddisfazione degli 86 concessionari del brand. Per cui è stato anche stretto un accordo quadro con Italscania, che comprende la fornitura di camion a un prezzo concordato, comprensivo di contratto di manutenzione ed estensione della garanzia sulla catena cinematica.

Anche fuori dall'Italia Palletways sta riorganizzando il proprio servizio internazionale, adottando nuove tariffe e velocizzando le consegne, ma soprattutto privilegiando i piccoli pallet e le destinazioni multiple, particolarmente care ai clienti italiani.

TOYOTA MATERIAL HANDLING

Lavoro ottimale in magazzino

LINO SINARI
CASALECCHIO DI RENO

Toyota Material Handling rinnova la sua gamma di carrelli per il picking, proposti sia con il marchio Toyota (in quel caso la serie si chiama 8 Lop) che con quello BT (la cui serie è denominata Optio L), partendo da un concetto piuttosto chiaro: per il commissionamento degli ordini il fattore umano è ancora fondamentale. E allora i nuovi commissionatori orizzontali elettrici sono pensati e realizzati proprio intorno alla figura dell'operatore, seguendo il concetto Smooth Operator, sviluppato da Toyota, che parte proprio dal fornire le migliori condizioni di

Evoluzione

La rinnovata gamma di carrelli per il picking di Toyota Material Handling prevede un'offerta sia a marchio Toyota che BT.

dello il costruttore raggiunge standard decisamente elevati, inserendo anche nuovi ammortizzatori ad assorbimento.

Anche lo sterzo E-man ha nella versatilità il suo punto di forza: i comandi elettronici possono infatti essere posizionati a

I NUOVI COMMISSIONATORI ORIZZONTALI ELETTRICI SONO PENSATI E REALIZZATI PROPRIO INTORNO ALLA FIGURA DELL'OPERATORE.

lavoro possibili per chi lavora in magazzino.

Un risultato ottenuto rivedendo tutta una serie di elementi, come la pedana che ospita il manovratore e che presenta ora uno scalino d'accesso molto basso. In più è possibile scegliere come optional un modello a basse vibrazioni, con queste che possono essere regolate sulla base delle diverse condizioni di lavoro. Con questo mo-

seconda delle diverse condizioni di lavoro, consentendo in ogni condizione una guida facile e poco faticosa. I comandi possono inoltre essere sollevati insieme alla pedana per raggiungere il secondo livello, in modo che l'operatore possa spostarsi agevolmente da un punto di prelievo all'altro, senza che debba scendere a terra; una pedana panoramica opzionale dà infatti all'operatore un accesso



diretto alle zone di carico. Completano le dotazioni tutta una serie di vani portaoggetti e la E-bar, un altro optional che consiste in una barra che facilita il montaggio di attrezzature ausiliarie come terminali video, personal computer, leggii o

scanner. Sotto il profilo ergonomico a fare la differenza nel caso del carrello per picking di Toyota e BT sono le forche elevabili, grazie a cui si può lavorare più comodamente, senza piegare continuamente la schiena. Le

forche della nuova serie possono essere alzate fino a 800 mm. Ultimo punto di forza dei commissionatori orizzontali delle serie 8 Lop e Optio è l'ampiezza della gamma, studiata per soddisfare le esigenze di gran parte della clientela.

CONTINENTAL

Questione di pulizia

Se la pulizia in azienda è fondamentale, occorre preoccuparsi di ogni minimo dettaglio, comprese le coperture dei carrelli elevatori impegnati nelle operazioni di magazzino. Continental propone gli pneumatici SC20 Clean che di recente sono stati scelti dalla tedesca Milch-Union Hocheifel, una delle maggiori aziende casearie del Nord Europa.

Le coperture SC20, nella versione Clean, sono particolarmente apprezzate nelle aziende in cui la pulizia è una priorità, ad esempio nel settore chimico, farmaceutico e appunto nell'industria alimentare. Inoltre, le coperture SC20 offrono significativi benefici in termini di riduzione dei costi operativi, vita utile, stabilità e bassa resistenza al rotolamento.



Uno dei settori industriali più importanti per la Business Unit Commercial Specialty Tires di Continental è proprio l'industria alimentare, dove, per ovvie ragioni, la pulizia è requisito essenziale: in Milch-Union Hocheifel, i pavimenti e tutte le superfici vengono puliti in maniera costante. In ogni caso, però, carichi pesanti devono essere movimentati da carrelli elevatori: ad esempio, sono richiesti spesso pallet di materiale da imballaggio e i prodotti finiti devono essere trasportati ai magazzini. Se quindi per questioni di igiene negli stabilimenti di produzione di Milch-Union Hocheifel occorre evitare di rilasciare residui neri di pneumatici sul suolo, la scelta di utilizzare solo coperture in versione Clean è quantomai opportuna.

Ma non è solo una questione d'igiene. Le coperture SC20 garantiscono un concreto vantaggio nel loro intero ciclo di vita. Continental produce un'intera gamma di coperture super elastiche e la versione Clean rappresenta il benchmark per ciò che riguarda i costi di gestione e i benefici ambientali. SC 20 Clean è una copertura per carrelli elevatori che abbina una spiccata durata di esercizio a un'ottimale stabilità di manovra. È inoltre caratterizzata da una bassa resistenza al rotolamento e, allo stesso tempo, da un'alta resistenza agli urti occasionali.

Continental offre una gamma completa di coperture in versione Clean. Fra di esse, le coperture in gomma piena SH12 Clean e gli anelli in gomma piena MH20 Clean e MC20 Clean.

JUNGHEINRICH

QUANDO I CARRELLI VANNO A NOZZE CON L'EFFICIENZA

ROSATE - Jungheinrich ha lanciato l'anno scorso una serie di carrelli elettrici a timone, la Ejc, che comprende i modelli 110, 112 e 212. Si tratta di elevatori particolarmente compatti e maneggevoli, studiati per facilitare la guida da terra e in grado di sollevare fino a 1.200 kg a un'altezza massima di quattro metri e 70 cm. La caratteristica principale della serie Ejc è però l'economia d'esercizio, ottenuta lavorando di fino sulla regolazione dei motori elettrici trifase e grazie al sistema di controllo sviluppato dal costruttore. Se questa è la solida base di partenza, molti particolari contribuiscono a ridurre i costi, come ad esempio il caricabatterie incorporato, che può essere dotato, come optional, della funzione di carica rapida, che garantisce una flessibilità unica d'esercizio. Dal punto di vista funzionale, i modelli Ejc 112 e 212 sono stati equipaggiati con un dispositivo che attiva la riduzione automatica della velocità di abbassamento del pallet quando si arriva agli ultimi 300 mm di corsa, in modo che il carico venga depositato con delicatezza e che vengano ridotti al minimo i rischi di danneggiare la merce trasportata.



ES-KO INTERNATIONAL



SOFTWARE PER GESTIRE I FLUSSI DEI DEPOSITI

MONACO - Nuovo connubio tra Replica Sistemi e Es-Ko International, fornitore di servizi logistici scelto dalle organizzazioni internazionali impegnate in missioni di peacekeeping e di approvvigionamento di derrate alimentari, dalle organizzazioni specializzate in aiuti e emergenze umanitarie, dalle forze multinazionali impegnate in operazioni militari in tutto il mondo, da aziende e multinazionali che operano nel settore delle infrastrutture civili, nella ricerca del petrolio e del gas. Es-Ko ha scelto il software StockSystemEvolution di Replica Sistemi, società di Curtatone, in provincia di Mantova, specializzata nella progettazione di applicazioni per la gestione della logistica di magazzino e la programmazione dei trasporti, per una precisa missione: Stock-

SystemEvolution consentirà a Es-Ko di gestire i flussi logistici dei depositi situati nelle aree del mondo più difficili e logisticamente più ostili: Afghanistan, Uzbekistan, Pakistan, Congo, Burkina Faso, Sudan, Etiopia, ecc. Il WMS (warehouse management system), installato localmente in ogni magazzino, gestirà e tratterà il flusso logistico e informativo di tutte le merci movimentate: fresco e surgelato, prodotti a peso variabile e secco. "Per noi - ha commentato Ivan Novellini, Responsabile Linea Logistica di Replica Sistemi - è una vera nuova sfida, perché andiamo a installare StockSystemEvolution in territori remoti e ne dovremo garantire il perfetto funzionamento. Es-Ko è presente in tutto il mondo e noi lo saremo con loro!"

ALPE ADRIA

Direzione
Est Europa

Il porto del capoluogo giuliano si apre verso l'Est Europeo. È infatti in fase avanzata il progetto del collegamento ferroviario tra Trieste e Rostock, nel nord della Germania. La tratta fa parte del Corridoio Baltico-Adriatico. A gestire i due treni a settimana che costituiranno probabilmente la prima fase del servizio sarà la società logistica Alpe Adria.

E sempre l'Alpe Adria ha già preso in gestione, in tandem con lo specialista austriaco Okombi, l'autostrada viaggiante tra Trieste e Salisburgo. La linea per Rostock non verrà destinata al trasporto accompagnato ma sarà focalizzata sulla movimentazione di container, con una particolare attenzione al settore merceologico dell'ortofrutta.



SIEMENS

Maxi fornitura
a DB Schenker

Maxi fornitura di Siemens alla DB Schenker Rail Polska, filiale polacca dell'European DB Schenker Rail, una delle maggiori società europee per il trasporto ferroviario di merci, a cui verranno consegnate 23 locomotive elettriche. La versione per DB Schenker Rail Polska della nuova locomotiva Vectron è stata progettata per un utilizzo sulla rete polacca DC ed è quindi dotata dell'apposito apparecchio di protezione del treno.

Siemens produrrà le locomotive nello stabilimento di Monaco di Baviera, utilizzando una tecnologia produttiva all'avanguardia. DB Schenker Rail Polska ha scelto inoltre di utilizzare il servizio Vectron Central Stock, che garantisce la fornitura in 24 ore dei pezzi di ricambio.

La famiglia Vectron si compone di locomotive mono-sistema e multi-sistema per le reti ferroviarie europee AC e DC, per il servizio passeggeri oltre che di locomotive per il servizio di trasporto merci transfrontaliero.



HUPAC

La crisi morde l'intermodale

LINO SINARI
BUSTO ARSIZIO

La crisi ha colpito duro anche nel settore del trasporto intermodale. Lo confermano le statistiche diramate dall'operatore svizzero Hupac, che nel 2012 ha visto diminuire il volume dei trasporti del 10,7 per cento. Questo a causa della concorrenza agguerrita (e spesso del ribasso dei prezzi) messa in atto dalle imprese di autotrasporto ma anche del calo della domanda. In totale verso la Svizzera sono state quindi trasportate su rotaia 646.214 spedizioni stradali.

Ai già citati motivi vanno

NEL 2012 L'OPERATORE SVIZZERO HA VISTO DIMINUIRE IL VOLUME DEI TRASPORTI DEL 10,7 PER CENTO.

QUESTO A CAUSA DELLA CONCORRENZA AGGUERRITA MESSA IN ATTO DALLE IMPRESE DI AUTOTRASPORTO MA ANCHE DEL CALO DELLA DOMANDA.

però aggiunti quelli strutturali, con le frane cadute nelle vicinanze di Gurtellen che hanno bloccato la linea ferroviaria per un totale di quaranta giorni, e le deviazioni sulla linea Lotschberg - Sempione, che da sole hanno procurato un tracollo del 6 per cento dei volumi complessivi, a cui si sono aggiunti i lavori di costruzione sull'asse del Sempione. In totale verso la Confederazione El-

Movimentazione
In totale, nel corso del 2012 verso la Svizzera sono state trasportate su rotaia 646.214 spedizioni stradali.

vetica il traffico è calato quindi del 12,4 per cento. Un risultato negativo in parte bilanciato dall'aumento dei passaggi attraverso l'Austria, cresciuti del 7 per cento, grazie all'apertura di un corridoio che permette di

trasportare su vagoni semirimorchi con altezza laterale di 4 metri.

Recessione ferma al 9,9 per cento sulle tratte Hupac che non prevedono l'attraversamento delle Alpi e che collegano i porti del Nord Europa con la Svizzera e con l'Est del Continente. L'operatore intermodale si era comunque già preparato ad affrontare il calo della domanda, da un lato mettendo in



atto una riduzione del numero dei convogli su alcune tratte, sospendendo addirittura il servizio sulle linee che non risultano remunerative. Allo stesso modo è stata ridotta la flotta di carri ferroviari e adeguata la capacità dei terminal a partire da quello di Busto Arsizio.

"I mercati cosiddetti volatili sono da considerarsi oggi la normalità - ha spiegato Bernhard Kunz, direttore di Hupac - Anche il sistema ferroviario deve tenerne conto se non vuole restare indietro rispetto al più flessibile sistema di trasporto su strada. Dobbiamo sfruttare ogni opportunità per aumentare la produttività e abbattere i costi. Imprese ferroviarie, operatori, terminal: ognuno deve dare il suo contributo".

Così come anche i governi dei vari Paesi attraversati. "Che hanno importanti compiti da assolvere, ad esempio in materia di interoperabilità e di vigilanza sul mercato. Rialzi dei prezzi come quelli a cui si sta assistendo a livello di infrastruttura ferroviaria, di energia e manutenzione carri possono rallentare lo sviluppo del trasporto combinato. Il mercato dei trasporti continua a trovarsi sotto forte pressione e per il 2013 le nostre previsioni sono prudenti".

Questo non ha però impedito a Hupac di allargare il proprio raggio d'azione, avviando negli ultimi mesi dello scorso anno, in collaborazione con Cemac, un collegamento diretto tra Busto Arsizio e Barcellona Morot con due treni settimanali per andata e ritorno.

Per i carichi che devono attraversare la Svizzera invece le speranze sono concentrate sulla dichiarazione d'intenti sottoscritta con l'Italia negli scorsi mesi, che prevede l'adeguamento transnazionale delle tratte d'accesso sugli assi sia di

INRAIL

LOCOMOTORI DIESEL SULLA
TRATTA GORIZIA-NOVA GORICA

UDINE - Il trasporto delle materie prime come legname, prodotti siderurgici o rottami ferrosi verso la Slovenia è ormai diventato un flusso costante. Non ha voluto perdere l'occasione InRail, vettore ferroviario privato con sede a Udine, che ha dal mese scorso avviato un proprio collegamento attraverso il valico di Nova Gorica. Questo in virtù del recente accordo sottoscritto con le Ferrovie Slovene e dell'autorizzazione, la InRail è il primo operatore privato italiano a riceverla, rilasciata dall'Agenzia slovena per il trasporto AZP, che permette all'azienda italiana di ritirare i treni in Slovenia, coprendo il tratto tra Gorizia e Nova Gorica con i propri locomotori diesel. I primi treni, ognuno con diciassette vagoni carichi, sono partiti da metà gennaio, tutti per conto delle Acciaierie Bertoli Dafau, che fanno parte del Gruppo Danieli. A febbraio il traffico è diventato regolare e si appresta ad arrivare, a regime, a sei treni settimanali. Per rafforzare la propria presenza in Slovenia InRail ha aperto un ufficio operativo a Nova Gorica che va ad affiancarsi alle sedi di Udine e di Genova.

Chiasso che di Luino. Il collegamento tra Chiasso e Milano viene infatti considerato uno dei cardini futuri, ma soltanto a patto che le limitazioni di capacità vengano risolte con la linea di circonvallazione Seregno - Bergamo. Se questa è la tratta più importante su cui muoversi, i lavori urgenti vanno secondo Hupac concentrati sulla Luino - Gallarate - Novara, da cui transita oggi il 75 per cento del

traffico combinato non accompagnato che attraversa il Gottardo, in cui tunnel di base deve essere adeguato il più in fretta possibile.

Per garantire la produttività del trasporto merci su rotaia servirebbero linee in grado di far passare convogli lunghi 750 metri, con un profilo di 4 metri e trainati da una locomotiva in grado di affrontare un peso di 2mila tonnellate.

ALLISON TRANSMISSION

Trasportare tronchi non è mai stato così facile

L'automatica Allison 4500 per uno Scania G44 8x8.

FABIO BASILICO
WHANGEREI

Le trasmissioni automatiche Allison Transmission facilitano l'utilizzo dei veicoli impiegati in situazioni estreme dalle imprese di trasporto legname della Nuova Zelanda. A 150 km a nord di Auckland, antiche foreste, verdi vallate, salite pronunciate e piste sterrate e strette sono parte di un paesaggio selvaggio e fantastico.

Questa topografia mozzafiato è anche una sfida formidabile per un'impresa neozelandese specializzata nel trasporto di tronchi di pino dal suolo forestale a una zona di carico situata sulla cima di una dorsale. In una foresta battuta dalla pioggia, uno Scania G44 8x8, allestito con una trasmissione completamente automatica Allison 4500 a sei velocità, lavora in condizioni limite.

Da cinque anni la Douglas Logging utilizza lo Scania per spostare i tronchi su colline che il fango rende parecchio scivo-

lose. Su sentieri che raggiungono pendenze fino al 40 per cento, l'autocarro svedese equipaggiato con l'automatico Allison si è dimostrato il mezzo più sicuro ed efficiente per trasportare legname. Imprenditore nel settore forestale e proprietario di un autocarro, Peter Douglas

che di come la semplicità di utilizzo della trasmissione Allison in condizioni così complesse sia stato un fattore decisivo per la scelta dell'allestimento automatico: "È molto più semplice da guidare - afferma deciso - Noi non cambiamo molto spesso gli autisti, ma quando

UNA TOPOGRAFIA MOZZAFIATO È UNA SFIDA FORMIDABILE PER UN'IMPRESA NEOZELANDESE SPECIALIZZATA NEL TRASPORTO DI TRONCHI DI PINO DAL SUOLO FORESTALE A UNA ZONA DI CARICO SITUATA SULLA CIMA DI UNA DORSALE..

ritiene che le trasmissioni Allison siano un fattore di successo determinante: "Lo Scania si muove su piste in cui nessun camion per il trasporto legname oserebbe mai andare, consentendoci di rimuovere velocemente i tronchi dalle zone inaccessibili e portarli in un'area di carico dove possono essere caricati su un camion per il trasporto su strada".

Peter Douglas racconta an-

capita sappiamo che un operatore meno esperto può gestire molto più semplicemente un cambio automatico rispetto a uno manuale. Non è solo un'opinione, l'abbiamo potuto constatare con un camion Man utilizzato in circostanze simili. Quella volta, in condizioni di lavoro del tutto abituali, e difficili, il sincronizzatore venne danneggiato gravemente perché l'autista fu costretto a inserire



velocemente una marcia per mantenere trazione. Questo ha comportato un fermo macchina e la sostituzione del sincronizzatore, un problema che con l'Allison non avremo mai. Un altro problema che non avremo più è quello dell'usura della frizione, molto comune considerati il carico così ingente, le salite pronunciate e i terreni fangosi".

Durante la stagione invernale, nella foresta di Pouto le forti piogge rendono l'aderenza sul terreno e la trazione particolarmente difficili. Ma, stando al resoconto della Douglas Logging, lo Scania con trasmissione automatica Allison non si è mai impantanato ed è sempre riuscito a portare i suoi pesanti

tronchi in cima alla zona di carico sulla dorsale, senza alcun problema. In quel punto, dove i tornanti sono particolarmente stretti, la manovrabilità del veicolo diventa di fondamentale importanza, anche per evitare rischi all'operatore. L'autista che guida solitamente lo Scania, Karl Thompson, afferma che lo spunto dolce del cambio automatico rende il lavoro non solo più semplice, ma anche molto più sicuro. Nell'area di carico, Karl Thompson deve girare il camion sul ciglio di un'alta dorsale e parti della sua cabina sporgono letteralmente su un precipizio a strapiombo, senza niente a separare il veicolo dalla vallata sottostante, centinaia di metri più in basso.

Inoltre, numerose altre manovre sono indispensabili per posizionare il camion accanto alle pale gommate. "Per fare questo serve avere molta fiducia nelle trasmissioni Allison, perché qualsiasi strattone o sobbalzo durante il carico accanto al precipizio potrebbe portare a un disastro - racconta - E con la trasmissione Allison, niente brutte sorprese".

Lo Scania di Douglas Logging viene utilizzato con continuità: 15-18 viaggi al giorno su un percorso di 300-500 metri, una media di 450 tonnellate di carico trasportato. È forse questo il motivo per cui l'impresa neozelandese ha recentemente acquistato un secondo Scania allestito anch'esso con una trasmissione automatica Allison e identico al primo.

Gli assali frontali dello Scania con riduzione al mozzo hanno carichi massimi ammessi fino a 9 tonnellate e quelli posteriori hanno un rapporto 5.14:1 e una capacità di carico di 32 tonnellate. Il motore da 440 cavalli è uno Scania DC13 Euro 5 EGR, accoppiato all'automatica Allison. "Con il differenziale bloccato e l'Allison in prima, tutto il resto è davvero semplice - conclude Karl Thompson - Inizi in prima e resti in prima e mantieni circa 1.700 giri/min. È l'unico modo per lavorare in maniera davvero sicura".

RENAULT TRUCKS

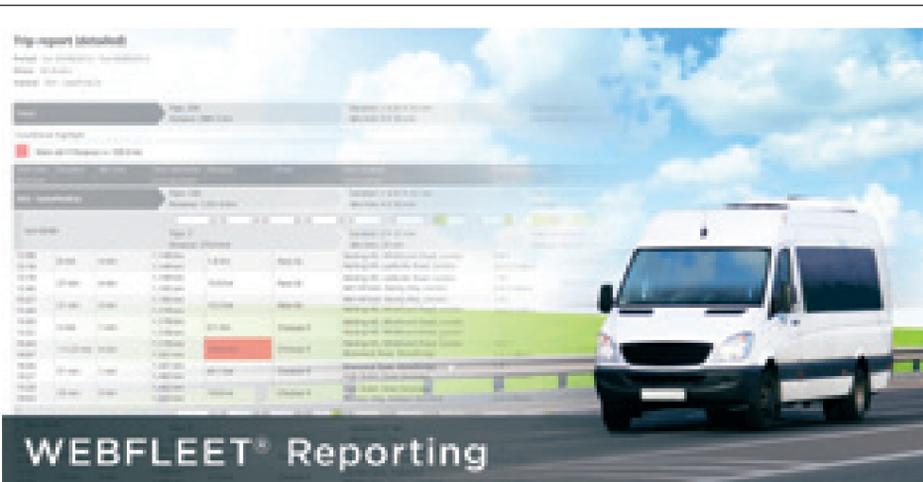
EMISSIONI SOTTO CONTROLLO CON ECOCALCULATOR

Dal 1° ottobre i fornitori di servizi di trasporto saranno obbligati a comunicare ai clienti informazioni inerenti i livelli di anidride carbonica (CO2) e di ossidi di azoto (NOX) generati dalla loro attività. Per venire incontro a questa esigenza, Renault Trucks offre un'applicazione gratuita chiamata EcoCalculator. Il sistema permette, una volta inserite le informazioni tecniche del veicolo, di visualizzare il livello di emissioni di CO2 e di NOX in grammi per tonnellata e per chilometro sia per i mezzi pesanti che per i veicoli commerciali. EcoCalculator è un'applicazione scaricabile gratuitamente dall'App Store e da Google Play. Il funzionamento è facilmente intuitivo: una volta installata l'applicazione, l'utente dovrà inserire i dati inerenti la tipologia del motore (da Euro 1 a Euro 5 EEV), la tipologia di carburante utilizzata (diesel o metano), il peso della merce trasportata, la distanza del percorso e i consumi per 100 chilometri. EcoCalculator sarà così in grado di fornire immediatamente le emissioni di anidride carbonica e di ossidi di azoto in grammi per tonnellata e per chilometro.



ERRATA CORRIGE

A pag. 28 del numero 214 de "Il Mondo dei Trasporti" a corredo dell'articolo "Sempre e ovunque in missione" riferito a Carrier Transicold è apparsa la foto, inviata da Carrier Transicold, di un mezzo di trasporto indicato erroneamente nella didascalia come veicolo "frutto della collaborazione tra Carrier Transicold, Friscar e Campagnolo Trasporti". In realtà quel veicolo appartiene a un'altra azienda, come del resto evidenziava l'apposito logo. Ci scusiamo con le aziende per l'errore occorso, non del tutto dipendente dalla nostra volontà.



TOMTOM BUSINESS SOLUTIONS

PIÙ VICINI ALLE FLOTTE IN NORD AMERICA GRAZIE ALLA PARTNERSHIP CON LOJACK

Nuova offensiva di TomTom. Il maggior fornitore al mondo di prodotti e servizi per la navigazione allarga la sua sfera di influenza in Nord America. TomTom Business Solutions, leader nella fornitura di soluzioni per la gestione delle flotte e per i servizi telematici professionali, ha unito le forze con lo specialista di recupero veicoli rubati LoJack per ampliare la rete di distribuzione in Nord America della sua tecnologia leader di mercato per la gestione delle flotte.

LoJack commercializzerà, venderà e supporterà la gamma di soluzioni TomTom per la gestione della flotta attraverso la sua vasta rete di concessionari. L'obiettivo è aiutare le imprese a diventare più efficienti, ridurre i costi e

migliorare il servizio clienti.

TomTom offre sul mercato soluzioni di rilievo per le flotte come la piattaforma di gestione della flotta SaaS, la navigazione intelligente e gli strumenti per ottimizzare il consumo di carburante e la gestione del flusso di lavoro. Più di 19mila aziende in tutto il mondo fanno già affidamento sul sistema di gestione della flotta TomTom per monitorare e gestire le attività dei loro veicoli e delle attività mobili. Al centro dell'offerta TomTom Business Solutions si trova l'applicazione on line WebFleet per la gestione della flotta, una soluzione SaaS di recente certificazione Iso 27001 che garantisce i più elevati standard di affidabilità e di sicurezza dei dati.

FPT INDUSTRIAL

Centro di distribuzione a Shanghai

FPT Industrial ha inaugurato a Shanghai un nuovo centro di distribuzione per l'area Asia-Pacifico. Dal 2005 FPT Industrial ha investito sempre di più nella crescita della propria quota di mercato nella regione Asia-Pacifico, senza contare l'impegno per portare in Cina motori tecnologicamente all'avanguardia.

Allo scopo di soddisfare le crescenti esigenze commerciali, FPT Industrial ha operato una revisione del modello di gestione della catena di approvvigionamento e ha investito nell'installazione di un nuovo centro di distribuzione per l'area Asia-Pacifico. Il nuovo centro si trova nella Shanghai Yangshan Free Trade Port Area, nelle vicinanze dello Shanghai Yangshan Deep-water Port. Rispetto alla precedente sede, si prevede un risparmio nei costi logistici intorno a un milione di renminbi (poco meno di 125mila euro) l'anno, dovuto a minori spese di movimentazione e magazzino. La nuova sede fungerà da centro di distribuzione integrato per tutte le attività di import-export di FPT Industrial nell'intera regione.

Gamma off-road completa

FPT Industrial propone una completa gamma di motori per applicazioni off-road, costituita da propulsori tutti progettati per soddisfare le esigenze delle diverse applicazioni fuoristrada e che contiene le tecnologie più avanzate oggi sul mercato. L'azienda italiana ha presentato per la prima volta in Cina gli ultimi motori Tier 4 Final e l'esclusiva tecnologia "HIE SCR". Inoltre, FPT ha presentato i prodotti sviluppati appositamente per il mercato cinese: i motori Tier 3 a pompa meccanica. Oltre ai motori di importazione, SFH, la joint venture tra FPT Industrial e SAIC, propone i propri motori di produzione locale per applicazioni off-road.

L'offerta di FPT Industrial nel settore delle costruzioni si basa sulle famiglie di motori F5, NEF e Cursor, con una gamma da 40 a 500 kW (55 - 680 cv). L'eccellenza tecnologica e il design essenziale di questi prodotti consentono all'utilizzatore finale di ottenere prestazioni estremamente elevate, costi di esercizio ridotti ed elevata affidabilità.

Nel corso degli ultimi mesi, i motori di FPT Industrial si sono aggiudicati numerosi e importanti riconoscimenti internazionali.



VOLVO TRUCKS

Lavoro più semplice con Work Remote

GIANCARLO TOSCANO
GÖTEBORG

La ricerca di soluzioni per rendere la vita e il lavoro dei conducenti sempre più facile continua. In prima fila troviamo Volvo Trucks che adesso propone sul mercato, insieme alla nuova serie Volvo FH, il Work Remote, un dispositivo wireless di comando remoto in grado di semplificare il processo di gestione del carico. Un aiuto provvidenziale per i conducenti alle prese con operazioni di carico e scarico solitamente molto dispendiose in termini di tempo. I vantaggi del controllo remoto sono rappresentati dai costi inferiori per le aziende di trasporto e dagli ambienti di lavoro migliori per i conducenti.

Per un'azienda di trasporto, è importante avere una produttività elevata, ovvero riuscire a trasportare un carico dal punto

Al punto B nel modo più sicuro ed efficiente possibile. E nel calcolo dell'efficienza, il risparmio di tempo è di fondamentale importanza. Le operazioni di carico rappresentano un'area del settore trasporti in cui è

IL DISPOSITIVO È FORMATO DA UN'UNITÀ DI COMANDO REMOTO WIRELESS CHE PERMETTE DI ESEGUIRE TUTTE LE FUNZIONI NECESSARIE PER IL CARICO O LO SCARICO SENZA SALIRE DIVERSE VOLTE IN CABINA.

possibile migliorare l'efficienza. Attualmente, per verificare che il peso del carico sia distribuito correttamente, il conducente deve salire diverse volte in cabina durante il processo di carico per controllare l'indicatore di carico nella plancia strumenti. Anche altre funzioni correlate al carico, ad esempio sollevare o abbassare il veicolo, vengono solitamente eseguite

dall'interno della cabina. Tutte queste attività richiedono una grande quantità di tempo, sono molto faticose e mettono costantemente a rischio la sicurezza del conducente, che può anche inciampare o cadere.

Volvo Trucks ha quindi sviluppato il Work Remote nell'ottica di risparmiare tempo e ridurre il fattore rischio. Il dispositivo è formato da un'unità di comando remoto wireless che permette di eseguire tutte le funzioni necessarie per il carico

o lo scarico. Work Remote permette di controllare qualsiasi operazione: sollevare e abbassare il sistema di sospensioni pneumatiche per far abbassare il pianale del veicolo; attivare la presa di forza; regolare i giri del motore; spegnere il motore; bloccare il veicolo. All'unità di comando remoto è possibile collegare anche altri controlli integrati nella plancia strumenti (come quelli per gru o pompe) tramite un modulo accessori di Volvo Trucks.

"Nel dispositivo di comando remoto - spiega Christer Pehrsson, Business Manager della divisione Long Haul di Volvo Trucks - il conducente può vedere immediatamente il peso del carico indicato e la relativa distribuzione sugli assali di ca-

mion e rimorchio. In altre parole, il conducente ha direttamente a disposizione tutte le informazioni necessarie anziché dover correre di continuo su e giù dalla cabina. Le operazioni di carico diventano così più efficienti".

L'unità Work Remote fa risparmiare tempo ed energie ai conducenti. In questo modo, è possibile contribuire anche a una maggiore sicurezza dei trasporti: "Per molte persone, le attività di carico sono stressanti; e spesso lo stress è causa di incidenti - afferma Pehrsson - Con l'unità Work Remote siamo in grado di eliminare gran parte di questo stress, dal momento che il conducente non deve più correre su e giù di continuo".



Christer Pehrsson, Business Manager della divisione Long Haul di Volvo Trucks.

VDO

DOWNLOADPOINT PER SCARICARE I DATI DEL TACHIGRAFO DIGITALE

VDO, azienda del Gruppo Continental e maggior produttore mondiale di componenti destinati alle flotte tra cui tachigrafi e telematica, propone sul mercato Downloadpoint, il nuovo terminale self-service dalle dimensioni di un PC portatile con schermo touchscreen da 15" che offre un comodo servizio di download dei dati sia direttamente dalla Carta Conducente, grazie al lettore integrato, sia dalla chiave di scarico dati (VDO Downloadkey) tramite la porta USB.

VDO Downloadpoint è stato progettato in particolare per i Digital Partner, la rete di officine autorizzate di VDO che vogliono offrire un servizio completo di gestione dei dati del tachigrafo digitale ai fleet manager e ai padroncini. Con VDO Downloadpoint, i conducenti possono archiviare in sicurezza e autonomamente i dati tachigrafici su server VDO e, facendone richiesta al gestore del centro tecnico, visualizzare le proprie attività e stampare l'elenco delle infrazioni commesse relativamente, ad esempio, ai tempi di guida e di riposo. Con il nuovo piccolo dispositivo, molto meno ingombrante del suo predecessore,

viene ulteriormente facilitata la gestione dei dati registrati dal tachigrafo digitale. Il Gruppo Automotive di Continental AG è tra i più importanti fornitori mondiali dell'industria automobilistica. Con le sue tre Divisioni - Chassis & Safety (circa 6,5 miliardi di euro di fatturato nel 2011), Powertrain (circa 5,8 miliardi di euro di fatturato) e Interior (circa 6,1 miliardi di euro di fatturato) - ha totalizzato nel 2011 un fatturato globale di circa 18,5 miliardi di euro. Il Gruppo Automotive è presente in oltre 170 sedi in tutto il mondo. All'interno della Divisione Interior, la Business Unit CV & AM (Commercial Vehicles & Aftermarket) soddisfa i requisiti specifici di veicoli commerciali e speciali e del settore dei ricambi e accessori. Attraverso i marchi VDO, ATE e Barum, la Business Unit offre prodotti elettronici, sistemi e servizi per veicoli commerciali e speciali, una vasta selezione di prodotti per officine specializzate e parti di ricambio per il mercato indipendente degli accessori e per il primo equipaggiamento anche su modelli non più in produzione.

GOODYEAR DUNLOP

Con ProcurePro vantaggi garantiti



GUIDO PRINA
ASSAGO

I ricostruiti sono ormai parte importante dell'offerta di mercato nel settore degli pneumatici. Per ribadire questa tendenza Goodyear Dunlop lancia, anche in Italia, ProcurePro, il programma per i ricostruiti prevulcanizzati per veicoli commerciali che si concretizza in una gamma completa di soluzioni che riducono i costi d'esercizio dei veicoli a vantaggio dei partner della ricostruzione e delle flotte. ProcurePro completa la gamma di pneumatici nuovi e la gamma di ricostruiti a caldo Goodyear Dunlop offrendo una soluzione professionale che copre tutte le applicazioni per veicoli commerciali. In tal mo-

do, gli operatori possono massimizzare la vita degli pneumatici e ridurre i loro costi chilometrici, diminuendo così anche l'impatto ambientale.

La vasta gamma di battistrada prevulcanizzati ProcurePro

grante della filosofia "multi-vite" che si esplicita in quattro stadi: pneumatico nuovo, riscopitura, ricostruzione e riscopitura. Un processo che permette alle flotte di ottimizzare il proprio investimento iniziale.

losamente per assicurare che i battistrada e gli accessori di altissima qualità ProcurePro siano gestiti dai migliori professionisti sul mercato per offrire prodotti di elevato livello. ProcurePro avvantaggia i propri partner

PROCUREPRO COMPLETA LA GAMMA DI PNEUMATICI NUOVI E LA GAMMA DI RICOSTRUITI A CALDO GOODYEAR DUNLOP OFFRENDO UNA SOLUZIONE PROFESSIONALE CHE COPRE TUTTE LE APPLICAZIONI PER VEICOLI COMMERCIALI. IN TAL MODO, GLI OPERATORI POSSONO MASSIMIZZARE LA VITA DEGLI PNEUMATICI E RIDURRE I LORO COSTI CHILOMETRICI, DIMINUENDO COSÌ ANCHE L'IMPATTO AMBIENTALE.

aiuta le flotte a ridurre i propri costi chilometrici attraverso la ricostruzione degli pneumatici: aumenta infatti il potenziale dei pneumatici nuovi, ai quali si offre la possibilità di una seconda vita. ProcurePro è parte inte-

Goodyear Dunlop si avvale di una vasta rete di "ricostruttori autorizzati Goodyear" certificati e selezionati in tutta Europa, che assicurano la disponibilità locale dei prodotti. Questa rete è stata selezionata scrupolo-

grazie alle indicazioni, alle raccomandazioni e alle conoscenze specialistiche sui processi, le attrezzature, i criteri di qualità e le più avanzate tecnologie degli pneumatici per veicoli commerciali. Una vasta gamma di dise-

6
programmi
TRA RICOSTRUITI
A CALDO E
PREVULCANIZZATI

MICHELIN
Pneumatici
vittoriosi alla
Dakar 2013

SANTIAGO DEL CILE - L'edizione 2013 della Dakar si è svolta dal 5 al 20 gennaio lungo 8mila km di percorso attraverso Perù, Argentina e Cile, con partenza da Lima, capitale del Perù, e arrivo a Santiago del Cile. Grande protagonista dell'edizione 2013 del rally è stata Michelin. Il Latitude C nella classe auto, i Desert race nella categoria moto e lo XZL per i camion hanno concretamente aiutato i piloti ad affrontare efficacemente le condizioni proibitive del rally.

Nella categoria auto, il Latitude C ha dimostrato di poter fare la differenza in quanto a robustezza e versatilità. Con la sua vittoria, Stéphane Peterhansel, a bordo di una ALL4 Mini ha portato a casa il quinto successo con le quattro ruote e



l'undicesimo complessivo.

Nella categoria moto i riflettori sono stati puntati sul Michelin Desert Race equipaggiato con Michelin Bib Mousse, sviluppata proprio dal produttore francese. Bib Mousse, un anello di schiuma flessibile che viene inserito all'interno di un pneumatico prima che questo sia montato sul cerchio, è un componente di alcuni tipi di pneumatici run flat off road, progettati per consentire di mantenere la funzionalità nonostante una foratura. Tra i piloti che hanno beneficiato del Desert Race Michelin c'è sicuramente Cyril Despres, vincitore della categoria moto a bordo di KTM 450.

La forza intrinseca della carcassa: è questa l'essenza del Michelin XZL, per due decenni la scelta preferita per oltre il 70 per cento dei partecipanti alla Dakar nella categoria truck, vinta quest'anno dal russo Eduard Nikolaev. Si tratta di un pneumatico truck progettato per l'utilizzo su una vasta gamma di terreni, dalla sabbia al fango. Le qualità complessive dell'XZL 14.00R20 hanno dato il loro prezioso contributo nella conquista dei primi tre posti della classifica finale truck della Dakar che porta la firma della russa Kamaz, partner di lunga data di Michelin in molti dei cross-country rally più estremi del mondo.

CONTINENTAL

N. RICKY
MILANO

I trasportatori che quotidianamente per il proprio lavoro affrontano un chilometraggio elevato, ben sanno che uno pneumatico per asse sterzante deve per sua natura essere altamente affidabile: che svolga il suo servizio per trasporto su medio o lungo raggio, deve essere in grado di ridurre il consumo di carburante e fornire nel contempo prestazioni eccellenti.

Progettata con innovativa tecnologia e dedicata in particolare alle lunghe percorrenze - nelle quali assicura risparmio di carburante ed elevato chilometraggio - per tragitti su normali superfici stradali, Continental Truck ha ulteriormente sviluppato la sua Generazione 2. I nuovi pneumatici della Generazione 2+ offrono un chilometraggio complessivo migliorato e presentano qualità di manovrabilità ottimizzate grazie alle nuove microlamelle presenti nelle scanalature longitudinali. Il nuovo battistrada dei pneumatici per lunghe percorrenze HSL2+ e HDL2+ migliora la manovra-

LA GENERAZIONE 2 PER LUNGHE PERCORRENZE FA UN PASSO IN AVANTI

bilità del veicolo e aumenta la resa chilometrica complessiva. Come tutti i



Il pneumatico HSL2+ per asse sterzante è ora disponibile in svariate misure.

pneumatici Continental per autocarro della Generazione 2, i pneumatici HSL2+ dispongono di Airkeep, tecnologia innovativa brevettata che mantiene fino al 50 per cento più a lungo la pressione di gonfiaggio (in confronto alla tecnologia tradizionale) e diminuisce l'usura del materiale grazie a una minore ossidazione. Il pneumatico HSL2+ per asse sterzante è ora disponibile anche nella misura 385/65 R 22.5. Il pneumatico 385/65 R 22.5 HSL2+ in combinazione con l'HDL2+ nella misura 315/65 R 22.5 per asse trattivo offre un'ottima affidabilità, un comportamento di sterzo preciso e un elevato comfort di guida. La gamma di pneumatici HSL2+ comprende, inoltre, quattro misure in versione XL, per l'asse anteriore di autocarri con una capacità di carico fino a 8 tonnellate e quindi adatti anche per i futuri autocarri di Generazione Euro 6.

In base al nuovo regolamento europeo per l'etichettatura dei pneumatici,

l'HSL2+ nella nuova misura 385/65 R 22.5 appartiene alla categoria "B" per quanto riguarda l'aderenza sul bagnato, alla categoria "C" riguardo all'efficienza di consumo carburante e ha una sola onda sonora (essendo un pneumatico particolarmente silenzioso) per ciò che riguarda la rumorosità esterna di rotolamento. Il pneumatico HSL2+ per asse sterzante è ora disponibile nelle seguenti misure: 355/50 R 22.5 XL con indicatore VAI; 385/55 R 22.5; 295/60 R 22.5; 315/60 R 22.5; 315/60 R 22.5 XL; 385/65 R 22.5; 315/70 R 22.5 con indicatore VAI; 315/70 R 22.5 XL con indicatore VAI; 295/80 R 22.5; 295/80 R 22.5 XL; 315/80 R 22.5.

Con un fatturato di 30,5 miliardi di euro riferito al 2011, il Gruppo Continental è uno dei primi fornitori dell'industria dei trasporti nel mondo. Come produttore di pneumatici, sistemi frenanti, sistemi e componenti per motore e telaio, strumentazione, soluzioni per informazione ed elettronica di bordo ed elastomeri tecnici, Continental offre un cospicuo contributo alla sicurezza nella guida e alla protezione globale dell'ambiente. Il Gruppo Continental occupa attualmente circa 169mila dipendenti in 46 Paesi.

33
anniIL SUCCESSO
DI SERIE E COME
VAN PIÙ VENDUTO
IN AMERICA

tore e il sistema di connettività e comandi vocali avanzati Sync con MyFord Touch.

La manovrabilità del Ford Transit è stata ulteriormente migliorata rivedendo guidabilità, sterzo e sospensioni. Un servosterzo a cremagliera eccezionalmente reattivo e sensibile permette all'autista di controllare con fiducia il mezzo. Le sospensioni anteriori sono realizzate con schema MacPherson con barra di stabilizzazione e controtelaio, per un andamento regolare e morbido anche in curva. Le sospensioni posteriori a balestra con ammortizzatori a gas a elevata resistenza permettono un eccellente comfort alla guida anche a pieno carico. Il design globale del Transit ha

FORD

Nuovo Transit, rivoluzione al via

Un furgone che sarà completamente configurabile dai professionisti del trasporto.

MAX CAMPANELLA
DEARBORN

Il nuovo Transit, innovativo van del costruttore americano, è stato svelato in tutte le sue rivoluzionarie novità al North American International Auto Show 2013 di Detroit. L'ultimo arrivato della gamma di veicoli commerciali Ford non è solo l'evoluzione del Transit. Siamo di fronte all'avvio di una vera e propria rivoluzione. Nei prossimi anni, il mercato globale dei veicoli commerciali crescerà di 4,8 milioni di unità, fino a raggiungere i 21 milioni entro il 2017, e Transit rappresenta una grande opportunità".

Ford è il secondo costruttore al mondo nel settore dei veicoli commerciali e il primo in Nord America. Grazie alla filosofia One Ford, incentrata sulla realizzazione di prodotti globali, Transit raggiungerà i professionisti del trasporto di 116 mercati in tutto il mondo, diventando ambasciatore dell'affidabilità Ford e garantendo nuovi livelli di efficienza e versatilità. In

Nord America nuovo Transit si sostituisce alla leggendaria Serie E, nata nel 1961 con Ford Econoline, per 33 anni il van più venduto in America. Negli altri mercati globali si sostituirà agli attuali modelli di Transit, specifici per ogni mercato, compreso il modello europeo, nato nel 1965 e best-seller della sua categoria.

Transit sarà disponibile in tre lunghezze sia a passo lungo che corto, tre altezze, tre varianti di carrozzeria più una per le versioni speciali su misura, e due allestimenti: XL e XLT. L'offerta di motori della precedente Serie E, che prevedeva due V8 e un V10, sarà sostituita da un motore 3.7 V6, da un EcoBoost 3.5, lo stesso motore utilizzato a bordo del Ford F-150, e da un inedito diesel 3.2 Power Stroke. Il V6 da 3.7 litri sarà disponibile

anche con impianto a metano o Gpl, per offrire soluzioni alternative per il carburante. Il 3.7 V6 è progettato con tecnologia flexi-fuel e può utilizzare biocarburanti a miscela di etanolo E85. Il nuovo 3.2 Power Stroke a cinque cilindri è un turbodiesel common rail basato sull'affidabile architettura

globale Ford Duratorq, che rispetta i rigorosi standard americani sulle emissioni e offre grande equilibrio tra prestazioni e efficienza. Per la massima versatilità, l'EcoBoost 3.5 dimostrerà tutta la propria attitudine al lavoro garantendo brillantezza e reattività anche con trasporti a pieno carico e nel traino di rimorchi. Ogni motore è accoppiato a un cambio automatico a sei velocità, con trazione posteriore.

La possibilità di configura-

21
milioni
IL MERCATO GLOBALE
DEI VEICOLI
COMMERCIALI
ENTRO IL 2017



Transit sarà disponibile in ben 116 mercati in tutto il mondo.

zione del Transit, oltre ai motori, comprende diverse altezze e lunghezze. La versione a tetto alto dispone di uno spazio di carico alto due metri. Il tetto medio può ospitare carichi alti fino a 1,83 metri, mentre il modello a tetto basso, con un'altezza interna di 1,42 metri, è particolarmente adatto agli spazi ristretti. La capacità di carico parte da circa 7 metri cubi e raggiunge i 14 metri cubi in configurazione Jumbo, l'80 per cento in più del più grande ve-

colo della Serie E, e oltre il doppio rispetto a un Serie E di dimensioni standard. Le porte posteriori si aprono fino a 270 gradi, per facilitare le operazioni di carico e scarico. Gli interni del Transit sono stati progettati per ospitare con facilità separatori di carico, portapacchi e altre soluzioni di organizzazione dello spazio. La versione passeggeri può trasportare fino a 15 persone. Uno schermo touch da 6,5 pollici permette di utilizzare con facilità il naviga-

nel proprio Dna quei tratti comuni a ben 116 mercati in tutto il mondo, come l'efficienza, l'affidabilità, la versatilità e i bassi costi d'esercizio e manutenzione. Transit è stato sviluppato per essere economico nel mantenimento e nell'operatività nel breve, medio e lungo termine. I lunghi intervalli tra i tagliandi rendono il nuovo Transit anche del 30 per cento più economico nella manutenzione rispetto ai veicoli concorrenti, garantendo un più che ragguardevole rapporto tra costi d'esercizio e capacità di carico e incrementando la produttività.

Il nuovo Ford Transit è stato sviluppato per sopportare più di 10 anni e oltre 240mila chilometri di utilizzo nelle condizioni più estreme. Ed è dotato di un telaio monoscocca che si avvale di speciali acciai al boro a elevatissima resistenza, ed è stato messo a dura prova sia nel corso di rigorosi test di laboratorio e in strada, sia in condizioni di utilizzo reale. In totale, il nuovo Transit è stato guidato, nel corso dei test, per circa 7,5 milioni di chilometri. I Transit per il mercato americano saranno prodotti a Kansas City e saranno in vendita dopo l'estate.

Transit sarà affiancato da Transit Connect 2014, il nuovo modello del veicolo commerciale che tre anni fa ha dato vita negli Usa al mercato dei veicoli commerciali compatti e che si è rivelato estremamente popolare tra le piccole e medie imprese. Completamente rinnovato sotto tutti gli aspetti, Ford Transit Connect vanta l'agilità di un'auto pur offrendo una capacità di carico superiore ai veicoli commerciali concorrenti e garantendo un'efficienza senza confronti.

"Abbiamo interamente riprogettato il Transit Connect -

IN VERSIONE CONNECT PIACE ALLE PICCOLE IMPRESE

ha dichiarato Joe Hinrichs, Presidente Ford per le Americhe -avendo in mente le esigenze delle aziende nordamericane. Questo nuovo veicolo commerciale sarà una sintesi perfetta di efficienza, capacità di carico e manovrabilità".

Transit Connect raggiungerà 66 mercati nel mondo e sarà disponibile in Nord America sia a passo lungo che corto,

nei modelli XL e XLT, con più di 700 kg di capacità di carico e oltre 3,7 metri cubi di spazio a disposizione. Questo versatile van compatto, opportunamente equipaggiato, potrà inoltre trainare rimorchi di oltre 900 kg. Senza compromessi il ventaglio dei motori a quattro cilindri, di cubatura 2.5 e 1.6, quest'ultimo dotato di tecnologia EcoBoost, che

porterà l'efficienza a livelli mai raggiunti da un veicolo commerciale di questa categoria. Il motore di cilindrata 2.5 potrà inoltre essere dotato di impianto a metano o a GPL. Entrambe le soluzioni saranno accoppiate a un cambio automatico a sei velocità, tarato per restituire reattività sulle strade cittadine e bassi consumi alle velocità di crociera.

Transit Connect è dotato inoltre di caratteristiche che gli garantiscono un elevato valore aggiunto, come i ridotti costi d'esercizio e manutenzione.



Ford sempre più protagonista: è il secondo costruttore al mondo nel settore dei veicoli commerciali e il primo in Nord America.

IL CAROBENZINA SI STA MANGIANDO IL TUO BUSINESS?



PASSA A FIORINO A METANO: IL RISPARMIO È A TUTTO GAS.

- **Risparmi ogni volta che fai il pieno:** un pieno di metano su Fiorino ti costa solo 13 €, e hai 960 km di autonomia complessiva
- **Risparmi fino a 800 € all'anno:** il metano è il carburante più economico e con il prezzo più stabile
- **Risparmi tempo e spazio:** circoli anche con i blocchi del traffico ambientali e non perdi volume con il vano di carico lineare

PARLIAMO CON I FATTI.



Esempio di risparmio calcolato su prezzo medio gasolio (1,769 €/l) e CNG (0,982 €/kg) con consumo 1.3 Mjet 75 CV (4,2 l/100 km) e 1.4 Natural Power (4,4 kg/100 km) con una percorrenza media di 30.000 km/anno. Autonomia complessiva: metano 300 km + benzina 660 km. Capacità bombole metano: 13,2 kg. Costo metano: 0,982 €/kg.



FABIO BASILICO
ROMA

Quando si è leader non si può certo stare con le mani in mano. Così, dall'inizio di quest'anno, Renault, costruttore leader nel segmento veicoli commerciali in Europa, rinnova la sua gamma di furgonette (assemblata esclusivamente nello stabilimento francese MCA di Mauberge), a loro volta in testa alle classifiche di gradimento con una quota del 17,4 per cento registrata a fine dicembre 2012. La nuova identità di marca Renault si fa notare con un inedito paraurti anteriore mentre nell'abitacolo la plancia è stata riprogettata per un ulteriore miglioramento della qualità. Punto di riferimento nel mondo

delle furgonette, Kangoo Express è ora declinato in versione "tre posti anteriori" su tutte le lunghezze (Kangoo Express, Compact e Maxi). Nuovo Kangoo Express è equipaggiato con un'ampia gamma di parsimoniosi propulsori diesel e benzina: Energy dCi 75 e 90 cv, E-

serie e sulle motorizzazioni di ultima generazione, dell'indicatore di cambio rapporto e del sistema "eco mode", che consente un guadagno che può arrivare fino al 10 per cento: il sistema agisce sulla coppia motrice, la visualizzazione dell'indicatore di cambio rapporto (anticipato)

per la vita delle flotte aziendali. Altro fattore importante per la riduzione dei costi è l'intervallo di manutenzione sulla motorizzazione cuore di gamma che passa a 2 anni/40mila km rispetto ai precedenti 2 anni/30mila km.

Alla gamma di propulsori

LA GAMMA VEICOLI COMMERCIALI KANGOO COMPRENDEVA GIÀ SETTE VEICOLI CON TRE LUNGHEZZE (KANGOO EXPRESS, COMPACT E MAXI), DUE ENERGIE (TERMICA ED ELETTRICA) E DUE VERSIONI, 2 O 5 POSTI. IL RINNOVAMENTO STILISTICO E CONTENUTISTICO DEL 2013 HA PERMESSO DI AGGIUNGERE UNA CONFIGURAZIONE SUPPLEMENTARE, CON 3 POSTI ANTERIORI.

nergy TCe 115 cv ed Energy dCi 110 cv, che adottano le tecnologie Stop & Start e recupero dell'energia in decelerazione. Per limitare ulteriormente i consumi, Kangoo dispone, di

e la mappatura del pedale dell'acceleratore. Questa riduzione dei consumi si riflette anche nella diminuzione dei costi d'esercizio e del Total Cost of Ownership, elemento fondamentale

diesel e benzina si aggiunge l'esclusiva motorizzazione 100 per cento elettrica del Kangoo Z.E. (in gamma insieme a Kangoo Maxi Z.E. e Kangoo Z.E. Combi Maxi), furgonetta eco-

RENAULT

Si rinnova la gamma Kangoo

friendly leader del segmento in Europa che si dota di uno specifico paraurti anteriore e che prevede ora che lo sportellino della presa di ricarica sia migrato dietro il logo blu del frontale anteriore. Il conducente può collegare alla presa il cavo fornito di serie con il veicolo, per ricaricarlo in un tempo compreso tra 6 e 9 ore su una Wall Box (infrastruttura di ricarica domestica), in ufficio o a casa, oppure su una colonnina di ricarica pubblica. Nuovo

di design tra la versione elettrica e quella termica della popolare furgonetta francese: l'appartenenza al mondo elettrico di Nuovo Kangoo Z.E. è sottolineata dall'aspetto azzurrato della Losanga, dalle modanature della calandra e dai prolungamenti dei gruppi ottici posteriori, nonché dall'aggiunta di mascherine dei proiettori nere.

Altra specificità elettrica, Nuovo Kangoo Z.E. si dota dell'alert sonoro esterno "Z.E. Voice", che avvisa i pedoni dell'arrivo del veicolo. Una soluzione intelligente che dà una risposta precisa alle perplessità sollevate da più parti sulla supposta "pericolosità" di un veicolo elettrico che muovendosi in silenzio non viene notato dai pedoni. Il sistema entra in funzione da 1 a 30 km/h. Inoltre, con il pack servizi "My Z.E. inter@ctive", il conducente può programmare a distanza, dal PC o dallo smartphone, la ricarica di Nuovo Kangoo Z.E., per beneficiare di

400
mila

GLI OPERATORI
PROFESSIONISTI
CONQUISTATI DA
KANGOO EXPRESS

SIGEP 2013

I VEICOLI DEL GRUPPO RENAULT FANNO FELICI I GELATAI

F. BASILICO
RIMINI

Renault protagonista al Sigep, la manifestazione più rilevante nel settore della gelateria artigianale, che quest'anno ha celebrato la sua 34esima edizione a Rimini dal 19 al 23 gennaio. Il Sigep 2013 si è ulteriormente arricchito abbinandosi all'A.B.Tech Expo, il Salone Internazionale delle Tecnologie e Prodotti per la Panificazione Pasticceria e Dolciario. Già nella scorsa edizione, oltre 122mila visitatori hanno affollato i 90mila



Renault protagonista al Sigep, la manifestazione più rilevante nel settore della gelateria artigianale. Tre i veicoli esposti: Kangoo Z.E. (a sinistra), Master (sopra) e Dacia Dokker Van (a destra).

metri quadrati espositivi della Fiera di Rimini, decretando una volta in più l'ampio consenso da parte del pubblico per il Sigep. La Losanga ha approfittato della kermesse riminese per ribadire la sua competenza in materia di veicoli allestiti. Per l'occasione sono stati esposti tre veicoli della sua gamma di veicoli commerciali leggeri: Renault Kangoo Z.E., Renault Master e Dacia Dokker Van. Renault Italia ha dunque scelto di essere presente alla manifestazione di livello internazionale dedicata alle ultime novità non solo in termini di materie prime e ingredienti ma anche di impianti e attrezzature per la gelateria, presentando interessanti novità di prodotto concepite proprio per

rispondere al meglio alle specifiche esigenze degli operatori di questo settore alimentare.

Confermando la sua capacità e il suo impegno nel realizzare allestimenti professionali, in collaborazione con le società Eutec e Carfiberglass, il costruttore francese ha mostrato al pubblico il Kangoo Z.E., la furgonetta a zero emissioni in versione veicolo isoterma, ovvero il primo veicolo 100 per cento elettrico a temperatura controllata tra 0° e 4°, coibentato con piastre eutettiche. Grande interesse anche per il nuovo Renault Master con cella refrigerata a -33°, allestito anch'esso con piastre eutettiche, e per il Dacia Dokker Van, allestito con Cover in HACCP, specifico allestimento che consente il trasporto di alimenti cotti quali prodotti da forno o alimenti sottovuoto.



KANGOO Z.E.

CON EP SERVIZI MENSA DI QUALITÀ ED ECOLOGICI

Anche Napoli abbraccia le soluzioni eco-friendly. Grazie a un accordo con Renault, EP, azienda leader nazionale nei servizi di ristorazione collettiva, è la prima azienda del settore in Italia a dotarsi di un'ampia flotta elettrica, completamente ecologica, utilizzata per la consegna quotidiana dei pasti nelle scuole partecopee (5.600 pasti al giorno trasportati in 72 sedi scolastiche con una media di 33mila km/anno percorsi). L'intesa, siglata con la filiale Renault di Napoli, prevede la consegna di 30 Kangoo Z.E. in 3 anni. I primi 18 veicoli entreranno in attività già da maggio 2013, riducendo a zero l'impatto ambientale della consegna dei pasti nella città di Napoli (con un risparmio di oltre 46 quintali di CO2).

"Abbiamo voluto rispondere alle indicazioni dell'Amministrazione comunale che chiedeva maggiore attenzione all'ambiente nella gara per il servizio di refezione, con un investimento cospicuo in grado però di ridurre a zero le emissioni - ha dichiarato Giuseppe Esposito, Direttore Commerciale di EP Spa - Un veicolo commerciale, tra i più efficienti, arriva oggi a produrre circa 140 g di CO2 per Km. I nuovi Kangoo Z.E. di cui ci siamo dotati riducono a zero questo dato, con un indubbio vantaggio in termini ambientali".

Soddisfatto anche Francesco Fontana Giusti, Direttore Comunicazione di Renault Italia: "L'accordo siglato con EP segna una nuova importante tappa nel programma di Renault per lo sviluppo della mobilità elettrica. EP è un'azienda leader nella ristorazione che, scegliendo di dotarsi di una flotta di Kangoo Z.E. per effettuare il proprio servizio di distribuzione dei pasti, condivide con Renault l'entusiasmo e l'impegno per



un trasporto più sostenibile, nel pieno rispetto dell'ambiente, con zero emissioni di CO2. E la città di Napoli si conferma ancora una volta un riferimento per iniziative a favore di una mobilità più moderna ed eco-compatibile".

Renault Kangoo Z.E. è pensata per un trasporto delle merci nei centri urbani rispettoso dell'ambiente. Si propone come supporto efficace alle attività professionali, conciliando funzionalità di carico (fino a 4,6 metri cubi il volume), economicità d'acquisto e di costi d'utilizzo e garantendo i più elevati standard di

qualità, affidabilità e sicurezza. È dotata di una batteria da 44 kW e ha un'autonomia media di 170 km. Kangoo Z.E. è uno dei quattro modelli che compongono la gamma Z.E. (zero emissioni) di Renault, l'unico costruttore automobilistico a proporre oggi sul mercato una serie completa di veicoli full electric tecnologicamente innovativi ed economicamente accessibili, adatti a tutte le esigenze di mobilità privata e professionale: il quadriciclo urbano Twizy, la berlina grande Fluence Z.E., la furgonetta commerciale Kangoo Z.E. e dai prossimi mesi la berlina compatta Zoe.

tariffe orarie preferenziali. Unanimemente apprezzato dalla stampa, premiato con numerosi riconoscimenti, tra cui l'"International Van of the Year 2011",

e-mail. Sempre in tema di equipaggiamento multimediale, la gamma radio evolve con 3 livelli possibili: i clienti che sceglieranno una radio disporranno

anche di connessione USB e Bluetooth, mentre il secondo livello propone un lettore CD supplementare e il terzo aggiunge il sistema R-Link.

Lanciata nel 2008, la seconda generazione di Kangoo Express ha già conquistato oltre 400mila operatori professionali. Il nuovo modello intende fare

ancora meglio imponendosi fin dal primo sguardo per l'inedito frontale, che integra i codici della nuova identità di marca Renault, tra cui il logo più grande e disposto in posizione verticale.

Tra gli elementi modificati, i retrovisori, che diventano più armoniosi, e i gruppi ottici posteriori. Nell'abitacolo, la nuova plancia conserva il vano portaoggetti centrale e si avvale di un nuovo volante, più qualitativo.

La gamma veicoli commerciali Kangoo comprendeva già sette veicoli con tre lunghezze

(Kangoo Express, Compact e Maxi), due energie (termica ed elettrica) e due versioni, 2 o 5 posti.

Il rinnovamento del 2013 ha permesso di aggiungere una configurazione supplementare, con 3 posti anteriori, disponibili in opzione su tutte le lunghezze a esclusione di Kangoo Z.E., Kangoo Maxi Z.E. e Kangoo Maxi 5 posti.

Nella nuova configurazione il comfort dei passeggeri è stato particolarmente curato, con numerose evoluzioni nella cabina, conservando sempre la possibilità di ripiegare gli schienali dei sedili passeggeri, in modo da beneficiare della massima lunghezza di carico.



Nuovo Kangoo Z.E. è dotato dell'allert sonoro esterno "Z.E. Voice" che avvisa i pedoni.

e valutato positivamente dai suoi primi clienti, che ne vantano il piacere di guida e le capacità di carico, Kangoo Z.E. detiene la leadership del mercato veicoli commerciali elettrici nel vecchio continente, con circa 7mila esemplari in circolazione.

Su Kangoo Express sono proposti anche nuovi equipaggiamenti, come l'ESP associato all'assistenza alle partenze in salita (Hill Start Assist), l'Extended Grip, per una migliore tenuta di strada, e ancora il sistema multimediale collegato e integrato Renault R-Link (in opzione) e la telecamera di retromarcia. Ovviamente, il nuovo veicolo ripropone le innovazioni Renault che hanno assicurato il successo del modello, come il giraffone scorrevole.

R-Link include il navigatore integrato TomTom Live, già disponibile sul modello precedente, completato da numerose funzionalità, quali gli alert per zone pericolose o gli applicativi scaricabili, come la lettura delle



Renault ha maggiormente evidenziato la differenziazione di design tra il Kangoo elettrico (sopra) e la versione termica.

FIAT PROFESSIONAL

Piccoli e grandi virtuosi

I veicoli commerciali Fiat Professional sono i più ecologici, almeno nelle categorie furgoni piccoli e furgoni grandi. Lo dichiara il Royal Dutch Touring Club ANWB, rappresentante olandese nell'ambito della Fédération Internationale de l'Automobile, che, in collaborazione con l'associazione non governativa Stichting Natuur & Milieu, ha stilato una classifica dei veicoli commerciali più virtuosi a livello ambientale.

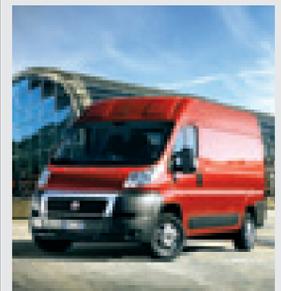
Ai vertici delle categorie riservate ai furgoni piccoli



e grandi si sono classificato il Fiorino con un risultato di 109 g/km di CO2 e il Ducato, con 179 g/km.

È il secondo anno consecutivo che il marchio Fiat Professional viene premiato per i risultati legati alla riduzione dell'impatto ambientale e in particolare per il contenimento delle emissioni di CO2.

Un riconoscimento importante anche dal punto di vista pratico, visto che la classifica stilata va a suggerire agli imprenditori



olandesi che veicolo commerciale comprare per lavorare nel modo più ecologico possibile. Un consiglio preso molto sul serio dai 3,9 milioni di associati del Royal Dutch Touring Club ANWB, che fornisce loro numerosi servizi legati all'assistenza stradale, ma anche al turismo e alla mobilità in generale.

Questi ultimi due premi vanno ad arricchire il palmares di Fiat Group Automobiles e a rafforzare la leadership europea in tema di mobilità ecocompatibile. Negli ultimi cinque anni Fiat è infatti il brand che ha registrato il livello più basso di emissioni di CO2 delle vetture vendute in Europa, con un valore medio di 118,2 g/km nel 2011 (4,9 g/km in meno rispetto alla media del 2010).

IVECO IRISBUS

Viaggiare insieme è intelligente



MAX CAMPANELLA
BRUXELLES

Il leader del mercato nel suo segmento sbarca nelle Fiandre: a partire dal 2014 avrà

inizio una fornitura record di 160 unità di Irisbus Crossway Low Entry Euro 6 a Vlaamse Vervoermaatschappij De Lijn, correntemente nota come De Lijn, l'azienda di trasporto

pubblico che opera nella regione delle Fiandre, in Belgio, dalla quale Iveco si è aggiudicata un'importante gara d'appalto. I veicoli forniti a De Lijn saranno equipaggiati con

motore Cursor 9 Euro 6, dotati di HI-eSCR (High Efficiency SCR), un sistema avanzato di riduzione catalitica, brevettato da FPT Industrial, che funziona senza l'uso di EGR

(ricircolo dei gas di scarico) e limita emissioni e costo totale di esercizio.

De Lijn possiede una flotta di oltre 2.300 autobus. Ogni anno trasporta circa 500 milioni di passeggeri, per oltre 225 milioni di chilometri. I nuovi 160 autobus Euro 6 saranno utilizzati su tutta la rete interurbana delle Fiandre. Nel 1991, all'epoca della regionalizzazione dei trasporti locali, la precedente "Société nationale des chemins de fer vicinaux" (SNCV) si divideva in due aziende, la TEC (regione della Vallonia) e De Lijn (regione delle Fiandre), che cresceva ulteriormente assorbendo le aziende di trasporto pubblico di Anversa (MIVA) e Gent (MIVG), fino a costituire l'attuale impresa. L'azienda gestisce prevalentemente autolinee, in alcune zone tranvie e solo a Gent anche filovie. Oltre alle reti cittadine, ha la responsabilità anche del Kustram, linea di 67 km che corre lungo la costa belga.

De Lijn dunque investe nel rinnovo del parco mezzi con il maxi ordine di Crossway LE e nelle infrastrutture. Nell'am-

con due spazi attrezzati per sedia a rotelle. Per quel che riguarda l'accessibilità, Crossway LE è davvero ineguagliabile: l'altezza di accesso è di soli 320 millimetri per la porta anteriore e 330 mm per quella centrale, che può essere ridotta ad appena 265 mm con il dispositivo di "kneeling".

Su richiesta è disponibile una rampa di accesso manuale o elettrica per disabili, dal momento che questo veicolo può essere dotato di una o due postazioni per sedie a rotelle. Nella parte centrale si trova una rampa retrattile per i passeggeri dotati di sedia a rotelle, che viene azionata per colmare il divario tra il marciapiede e l'autobus. La parte anteriore ribassata ha un'altezza interna di 2,565 metri e può essere configurata, a seconda delle esigenze degli operatori, per ottimizzare il numero di passeggeri seduti oppure per consentire un maggior numero di passeggeri in piedi.

La sensazione di "benvenuto a bordo" del Crossway LE continua all'interno del

FORNITURA RECORD DI 160 CROSSWAY LOW ENTRY EURO 6 ALL'AZIENDA FIAMMINGA DE LIJN. NEL 2014 ICONA DEL TRASPORTO PUBBLICO BELGA DIVENTERÀ L'AUTOBUS ITALIANO LEADER DEL MERCATO NEL SUO SEGMENTO.

bito del masterplan mobilità di Anversa 2020, De Lijn ha infatti realizzato un nuovo deposito per i tram, destinato a diventare uno snodo nei nuovi collegamenti tranviari tra il centro città e la periferia orientale. Il complesso com-

veicolo, grazie in particolare all'architettura interna, al pianale ribassato nella parte anteriore e in quella centrale, alla larghezza totale del veicolo (2,55 metri) e al design dei sedili. Questi elementi si combinano per consentire



Crossway LE fa dell'accessibilità a bordo il proprio punto di forza, grazie alla soluzione con due porte doppie che misurano 1.200 mm.

prende un grande deposito, un'officina e un edificio amministrativo.

Iveco Crossway Low Entry continua a riscuotere successo in Europa, dopo l'importante gara che l'azienda si è aggiudicata nell'estate 2012 per la fornitura di oltre 150 unità EEV alla DB Fuhrpark Service, la più grande società tedesca di trasporto su autobus in Germania.

Prodotto nello stabilimento Iveco di Vysoke Myto, nella Repubblica Ceca, Crossway Low Entry offre una soluzione di trasporto veloce e affidabile ed è in grado di soddisfare le richieste di molti operatori pubblici e privati in tutta Europa. È un veicolo che fa dell'accessibilità il proprio punto di forza, grazie alla soluzione con due porte doppie (1.200 mm) nella parte anteriore e centrale. Tra queste, il pavimento è completamente piano e ribassato,

spostamenti agevoli all'interno del veicolo.

La tecnologia di FPT Industrial HI-eSCR favorisce l'operatività a bassi costi di gestione, garantendo allo stesso tempo il massimo rispetto dell'ambiente. Il motore Cursor 9 si distingue per i bassi consumi e per la sua affidabilità, assicurando eccellenti prestazioni.

Disponibile in tre lunghezze - 10,6, 12 e 12,80 metri - Crossway Low Entry si presta sia a un utilizzo in ambiente suburbano sia al trasporto interurbano. Crossway LE propone configurazioni modulari e un ampio ventaglio di soluzioni, rispondendo così alle esigenze degli operatori attenti a ottimizzare i costi operativi. Inoltre, l'uso di tecnologie collaudate e di componenti standardizzati contribuiscono a fare di Crossway LE il veicolo ideale in termini di redditività.

EVOBUS

PIACE IL CITARO A DUE PORTE

M. ZOLA
SAN DONATO MILANESE

Vedere un Citaro percorrere le tratte pubbliche in Lombardia non è certo una notizia. Da tempo Autoguidovie utilizza infatti per un buon 80 per cento i modelli Evobus. Più raro, almeno per il momento, trovarsi a testare un modello C2 cioè un suburbano da 12 metri, dotato di un motore EEV, per la precisione di un OM906, da 6,4 litri di cilindrata, in grado di sviluppare una potenza di 286 cavalli e una coppia di 1.120 Nm.

Vista la lunghezza, il Citaro dispone di sole due porte, il che da modo alla società di trasporto di applicare uno dei suoi dettami, cioè di far salire tutti i passeggeri davanti e di farli scendere dalla porta centrale, un escamotage utile per convincere anche i riottosi a pagare il biglietto, come è giusto, anche perché oggi nel computo di guadagni e ricavi l'incasso delle corse ha un peso significativo nel bilancio delle aziende.

Questo è il primo esemplare da 12 metri del nuovo Citaro consegnato alla Autoguidovie, destinato a fare da apripista per più corpi inserimenti. Anche in forma "ridotta" l'autobus della Stella conferma tutte le buone qualità della gamma, a partire dalla linea, che magari per un mezzo destinato al trasporto pubblico non è così importante, ma in realtà fa piacere a tutti viaggiare su

di un bus che anche a una prima occhiata su rivela moderno, con quella mascherina importante a caratterizzare il frontale, le linee essenziali del profilo laterale e i finestrini con il caratteristico bordo inferiore arcuato.

Una piacevole modernità ripresa anche negli interni, che in questo caso sono progettati per 36 passeggeri seduti e fino a 61 in piedi, a cui si aggiunge un posto per disabili, che possono accedere a bordo tramite la pedana, manuale, montata in corrispondenza alla seconda porta. Il pianale ribassato permette di accedere facilmente a bordo e l'altezza media del tetto fa sì che anche a pieno carico l'atmosfera non diventi troppo soffocante.

Uno dei punti di forza degli autobus Mercedes Benz sono sempre stati i sedili e anche in questa occasione il Citaro non delude le attese; nei gusci capienti trova posto un'imbottitura ergonomica che anche nelle tratte suburbane, quando cioè si deve stare a bordo per periodi consistenti, permette di godersi il viaggio. Dal punto di vista dell'azienda si tratta poi di sedili robusti, con rivestimenti fatti per durare nel tempo, capaci di sopportare tutti, o quasi, gli strapaz-

zi a cui i passeggeri quotidianamente li sottopongono. Chi non trova posto e deve rassegnarsi a fare il viaggio in piedi trova comunque nel sistema di mancorrenti un valido alleato per mantenere l'equilibrio.

A completare il comfort pensa l'impianto di climatizzazione, di cui nel nostro caso abbiamo testato le capacità di riscaldamento, che punta su di una serie di riscaldatori con regolazione termostatica montati a parete, che diffondono in tutto l'abitacolo un piacevole tepore.

Quel che ci ha però più colpito è che nonostante le condizioni delle strade percorse all'interno la rumorosità sia ridotta al minimo e le sospensioni, a ruote indipendenti, riescano a smorzare il beccheggio tanto comune sui mezzi pubblici. Unica eccezione i tanti dossi artificiali piazzati in maniera indiscriminata, la cui altezza ha costretto l'autista a muoversi con estrema cautela onde evitare danni.

Più che sufficiente anche la potenza del motore a sei cilindri, con sistema di iniezione diretta PlD e turbocompressore con intercooler, che ha nell'economia d'esercizio e nella prontezza della risposta le sue doti migliori.



Audace, elegante, luminoso... Destinato al mondo del turismo e delle escursioni, Magelys Pro riunisce in sé molte virtù. La fluidità delle forme, l'interno spazioso, la luminosità eccezionale sedurranno immediatamente conducente e passeggeri. L'alta tecnologia dei suoi componenti nonché il motore Cursor 10 fanno di Magelys Pro l'autobus di riferimento della sua categoria in termini di prestazioni e sicurezza.

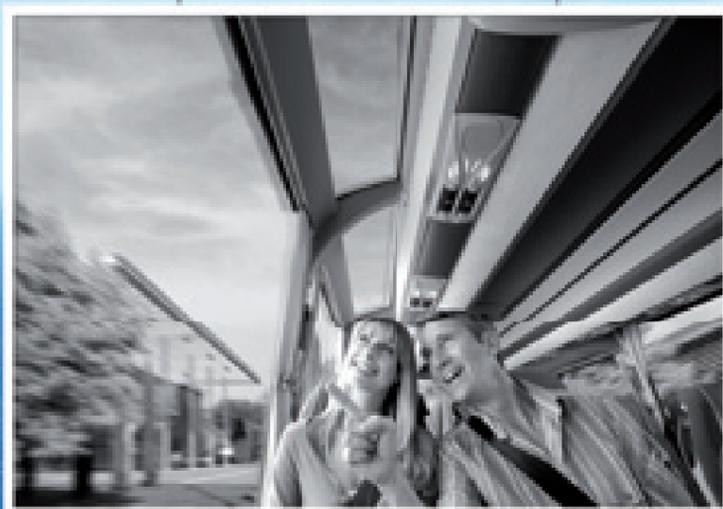
Magelys Pro, via verso una vita più libera!



**irisbus
IVECO**

www.irisbus.com

MAGELYS
PRO



Magelys Pro.
Quando l'emozione parla alla ragione.

AUTOGUIDOVIE

Citaro premia
la sostenibilitàLINO SINARI
SEREGNO

Mobilità pulita, efficiente e sicura è l'obiettivo di Autoguidovie, uno dei leader italiani privati del trasporto pubblico locale che gestisce direttamente i servizi urbani nei comuni di San

Donato Milanese, San Giuliano Milanese, Peschiera Borromeo e Melzo. L'azienda, storico operatore dell'area sud est della Provincia di Milano, nel progettare e attuare il rinnovo della flotta ha incrociato lungo il suo percorso un partner altamente affidabile quale Mercedes-Benz e,

in particolare, il suo storico guerriero del segmento urbano: Citaro. Cinque le unità in versione EEV inaugurate da Autoguidovie e Provincia di Milano e subito entrate in servizio sulla linea Paullese, nell'area sud est del bacino milanese. Qualche giorno dopo, a circa 20 chilo-



Le flotte di proprietà di **Autoguidovie** servono 30 milioni di passeggeri in tre diverse province.



metri di distanza, Provincia di Monza e Brianza e Autoguidovie, in collaborazione con il Comune di Seregno, hanno presentato ben dieci nuovi autobus a servizio della Brianza, che si aggiungono agli altri 11 inaugu-

assicurano ai viaggiatori un elevato comfort di viaggio. Cuore pulsante dei veicoli il motore Mercedes-Benz OM906 hLA da 286 cv dotato di tecnologia BlueTec. In occasione dell'inaugurazione dei veicoli Au-

viaggiatori che il viaggio si fa insieme, che insieme si può migliorare e che Autoguidovie condivide tale impegno al miglioramento continuo". Lo slogan è declinato in più lingue, in modo da coinvolgere anche il 28 per cento di clienti di origine non italiana che viaggiano con Autoguidovie: "Muovere avanti, insieme", "Io amo un bus pulito e non scrivo sui finestrini, non metto i piedi sui sedili e non butto i rifiuti per terra".

Le flotte di proprietà di Autoguidovie servono 30 milioni di persone nelle province di Milano, Monza e Brianza e Bologna. L'anzianità media della flotta è di circa 6 anni.

CINQUE GREEN BUS A SAN DONATO E BEN DIECI A SEREGNO. OBIETTIVO: MANTENERE L'ECCELLENZA DELL'ETÀ MEDIA DELLA FLOTTA.

rati nel 2012, su un parco mezzi complessivo di 182 bus.

Dodici metri di lunghezza e una capienza totale di 91 passeggeri la portata dei quindici Mercedes-Benz 0530 N3/2P Citaro EEV. I nuovi Green Bus

toguidovie ha lanciato una nuova campagna di comunicazione a favore della pulizia a bordo bus. "L'obiettivo - ha spiegato Camillo Ranza, Presidente di Autoguidovie - è aumentare la consapevolezza dei

IRIZAR

F. BASILICO
RIMINI

Sono passati poco più che dieci anni da quel 3 dicembre 2002, quando, al Teatro Regina di Cattolica venne presentato ufficialmente in Italia il nuovo Irizar PB o PB 21, sigla di Produktu Berria 21, che in lingua basca, la stessa di Irizar, significa "prodotto nuovo per il 21° secolo". Il nuovo secolo, e con esso il nuovo Millennio, era da poco iniziato: Irizar concretizzava concetti stilistici rivoluzionari che avrebbero determinato l'identità dell'autobus del futuro. A distanza di

IL DECENNIO AL VERTICE DEL PB

due lustri, PB continua a essere un autobus all'avanguardia per design e contenuti, al punto che è diventato fonte ispiratrice del fratello minore, quell'i6 che Irizar ha presentato nel 2010.

I buoni auspici che accompagnarono la presentazione del PB furono sottolineati dall'esposizione pubblica che seguì la presentazione ufficiale: nella splendida cornice di Piazza 1° Maggio, nel centro di Cattolica, cinque PB, già acquistati da importanti clienti, sfilarono nella loro invidiabile livrea.

Da allora PB si è fatto apprezzare da diverse aziende italiane del settore trasporto passeggeri



Il PB consegnato alla **Eurobooking** di Salerno, azienda del Gruppo **Buonocore**.

na Nicolina De Stefano fondano la Buonotourist srl, società di trasporto persone con autobus di linea e noleggio da rimessa, le cui finalità erano il



Piazza 1° Maggio a Cattolica: qui nel dicembre 2002 hanno sfilato i primi PB arrivati in Italia.

che lo hanno scelto come portabandiera della loro flotta. L'utenza ha sempre manifestato piena soddisfazione sotto ogni punto di vista, estetico, contenutistico, tecnico e, ultimo ma non meno importanza, per l'elevato valore dell'usato.

Per celebrare degnamente il decennale di trionfi, Irizar Italia ha consegnato nei primi giorni dello scorso dicembre un nuovo PB. Acquirente del veicolo la Eurobooking di Salerno, azienda del Gruppo Buonocore, che vanta una proficua relazione commerciale con Irizar Italia da oltre 15 anni, avendo acquistato in questo lasso di tempo ben 15 autobus nuovi della Casa basca.

Le chiavi sono state consegnate a Gerardo Buonocore, nipote dell'omonimo fondatore che avviò l'attività di famiglia nel 1958 con l'esercizio di servizi locali. Al suo fianco Antonio Buonocore, padre di Gerardo e figlio del fondatore. Nel 1968 i coniugi Antonio Buonocore e Gerardi-

trasporto locale e scolastico nonché il trasporto dedicato alle gite turistiche. Poi, nel corso dei decenni, l'attività di famiglia si è notevolmente ampliata, tanto in dimensioni quanto in specializzazioni: il settore del trasporto interurbano si è ampiamente sviluppato accanto a quello delle linee interregionali che collegano la Campania con Roma e i più importanti centri urbani del Nord Italia e a quello delle linee internazionali che collegano l'Italia con diversi Paesi europei, in primis quelli dell'Est. Contemporaneamente, si è sviluppato il settore del noleggio che attualmente conta su 22 licenze appannaggio di Eurobooking Srl. È stata anche aperta un'agenzia viaggi, la Kudi, attiva dal 2003. Dal 2009, inoltre, il Gruppo salernitano opera nei servizi di trasporto urbano dell'area milanese, confermando una competenza professionale che ormai valica i confini della Campania.



IVECO IRISBUS

L'Emilia-Romagna accelera sul trasporto pubblico

MAX CAMPANELLA
BOLOGNA

L'Emilia-Romagna è interessata da diversi progetti di sistemi per il trasporto pubblico innovativi e al passo con i tempi che cambiano: la tecnologia fa passi da gigante, la crisi economica spinge a maggiori istanze nel trasporto passeggeri, centri urbani e periferie chiedono di ridurre l'intasamento del traffico per evidenti ragioni d'inquinamento atmosferico.

Tra le opere che a fine luglio 2012 erano previste nel bacino di Bologna una parte rilevante riguarda il TPGV (Trasporto Pubblico a Guida Vincolata), sistema di trasporto pubblico di tipo innovativo basato sull'utilizzo di un veicolo che non dispone di organi di guida ed è vincolato a muoversi lungo una traiettoria definita del piano di rotolamento. Il TPGV avrebbe dovuto collegare San Lazzaro di Savena al centro storico di Bologna (i lavori sono cominciati nel lontano 2007), con un percorso di 18,93 km e 105 fermate, alcune delle quali di interscambio con il Servizio Ferroviario Metropolitano (SFM), in fase di realizzazione, e 49 filobus. Costo complessivo dell'intervento: oltre 182 milioni di euro, con un contributo del Ministero dei Trasporti del 60 per cento. La Regione ha programmato un cofinanziamento di oltre 4,4 milioni di euro programmati nell'ambito degli investimenti degli accordi di programma per il trasporto pubblico e la mobilità sostenibile.

Una conflittuale situazione di stallo insorta nel corso dell'esecuzione del contratto ha impedito di portare a compimento la realizzazione di un innovativo e complesso sistema di trasporto pubblico rispondente all'interesse della collettività. Grazie a uno sforzo di Irisbus Italia e di Tper, che hanno raccolto la sollecitazione del Prefetto di Bologna, Angelo Tranfaglia, a comporre le divergenze, è stato possibile siglare un accordo di transazione per il progetto TPGV: Tper e Irisbus Italia, società appartenente al Gruppo Iveco e mandataria del raggruppamento di imprese

POTRANNO ESSERE TERMINATE LE OPERE CIVILI AL SERVIZIO DEL TRASPORTO PUBBLICO RIMASTE A LUNGO SOPPESE A CAUSA DI UNA CONFLITTUALE SITUAZIONE DI STALLO.

(ATI) costituito con Ccc (Consorzio Coop Costruttori), hanno sottoscritto un accordo per la ripresa del progetto nel rispetto della legittimità. L'intesa consentirà alla città di Bologna di ultimare il sistema di trasporto di tipo intermedio nei comuni di Bologna e di San Lazzaro di Savena. L'accordo prevede la sostituzione dei 49 veicoli a guida ottica Civis con 49 Crealis Neo, filobus a trazione elettrica e guida a sinistra anch'essi equipaggiati con sistema a guida ottica. Il sistema a guida vincolata verrà mantenuto nella fase di accostamento alle banchine. La transazione diverrà efficace a seguito di approvazione

del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti.

L'accordo conferma l'impegno delle due aziende a raggiungere una soluzione concordata nell'interesse dei cittadini, che soddisfa le indicazioni dell'Amministrazione di Bologna e rispetta l'elevata tecnologia del sistema a guida ottica sviluppato da Iveco. Grazie a questo accordo, potranno essere terminate le opere civili funzionali al servizio del trasporto pubblico, rimaste a lungo sospese, e il territorio servito potrà beneficiare di veicoli all'avanguardia nel campo della mobilità urbana.

Tper (Trasporto Passeggeri Emilia-Romagna) è la società nata il 1° febbraio 2012 dalla fusione dei rami trasportistici di ATC, società del trasporto pubblico su gomma di Bologna e Ferrara, e FER, società regionale emiliano-romagnola di trasporto su ferro di persone e merci. Le aree di attività di Tper coprono diversi segmenti del settore del trasporto, da quello automobilistico a quello filoviario a quello ferroviario. Si tratta quindi di un unico fornitore di servizi di TPL che viaggiano su gomma e ferro. La nuova realtà aziendale si posiziona come sesta in Italia per fatturato e come la più grande

azienda dell'Emilia-Romagna per numeri e volumi di servizio nel settore del trasporto pubblico di persone. Con i suoi 1.350 bus, l'azienda registra per ora una percorrenza annua di circa 50 milioni di chilometri; 5 milioni di chilometri, invece, quelli effettuati per il trasporto passeggeri in ambito ferroviario. I chilometri annui per il trasporto merci sono circa 1,5 milioni. Quanto al parco mezzi, Tper ha ereditato da ATC veicoli caratterizzati da soluzioni che permettono un deciso abbattimento delle emissioni inquinanti: prestano servizio urbano veicoli a gas naturale, veicoli ibridi e veicoli a trazione elettrica, mentre per i veicoli extraurbani i motori diesel rispettano le più recenti norme europee per la riduzione delle emissioni.

Nell'ultimo decennio ATC ha prestato inoltre la massima attenzione al comfort dei passeggeri, per questo tutti i veicoli acquistati negli ultimi anni sono dotati di pianale ribassato, aria condizionata integrale e dispositivi che permettono l'utilizzo del mezzo pubblico anche a persone a ridotta capacità motoria. Facendo confluire il suo ramo trasporti contestualmente ad ATC, la FER ha invece ceduto a Tper la gestione dell'infrastruttura ferroviaria di proprietà regionale: una rete di circa 350 km.

Con oltre 2.500 dipendenti, Tper trasporta ogni giorno oltre 340mila passeggeri su bus o filobus, mentre 30mila sono i viaggiatori giornalieri delle linee FER.

ANFIA

GIOVANNI PONTECORVO NUOVO PRESIDENTE GRUPPO AUTOBUS

Nuova Presidenza per il Gruppo Autobus di Anfia (Associazione nazionale fra industrie automobilistiche), con un passaggio di consegne al vertice le cui tracce conducono sempre sulla via Emilia anzi, per la precisione, in via San Donato a Bologna, dove ha sede BredaMenarinibus. In occasione dell'Assemblea tenutasi a Roma, la Presidenza del Gruppo è stata affidata a Giovanni Pontecorvo, Presidente Esecutivo di BredaMenarinibus, nel segno della continuità rispetto al positivo operato del predecessore Claudio Modelli, Responsabile commerciale della stessa società, eletto il 18 luglio 2012 con incarico a durata triennale. Resta confermato alla vicepresidenza Giuseppe Lepore, Consigliere d'amministrazione di Rampini, eletto anch'egli nell'estate dell'anno scorso. "Sono molto lieto - ha dichiarato il neo Presidente - di ricevere questo incarico in cui mi impegnerò puntando, prima di tutto, sulla strategia del gioco di squadra. Agendo in una logica associativa, dobbiamo insistere nella sensibilizzazione delle istituzioni sul valore della nostra industria, che vanta una gamma di prodotti tecnologicamente all'avanguardia e ai massimi livelli qualitativi in ambito internazionale. Un alto potenziale produttivo - ha proseguito Pontecorvo - che rimane inesperto in una situazione di mercato chiaramente allarmante, basti pensare che nel 2012 le immatricolazioni di autobus risultano in calo del 30,4 per cento rispetto al 2011 e del 52 per cento rispetto al 2007, con conseguenze estremamente negative in termini di impatto ambientale e anzianità del parco circolante: per gli autobus urbani la media è passata da 7,9 anni nel 2006 a 11 anni nel 2011. Auspichiamo che il nuovo Governo abbia come priorità un serio piano di rilancio dell'economia e di sostegno dei livelli occupazionali del Paese, intervenendo anche sull'adeguamento delle infrastrutture stradali agli standard europei".

Nato a Piedimonte Matese, in provincia di Caserta, Pontecorvo ha 64 anni ed è sposato con due figlie. La sua carriera comincia nel 1970 alla società Italcra nella pianificazione e produzione. Nel 1971 è in Finanziaria Breda nella Direzione Relazioni Internazionali, dove diventa responsabile delle relazioni istituzionali. Nel 1981 passa all'ente di gestione Efim con lo stesso incarico, dove rimane fino al 1993, anno dal quale esercita attività di consulente in diverse società tra le quali Breda Costruzioni



Ferrovie, Breda Energia e Nuova Breda Fucine. Nel 1996 è in AnsaldoBreda in veste di Senior Vice President fino al 2007, anno dal quale è in Finmeccanica con l'incarico di Senior Advisor della funzione Energia e trasporti. Attualmente è Presidente con poteri di capo azienda di BredaMenarinibus, componente del Board dei direttori di Ansaldo Energia e di AnsaldoBreda. Relatore in diversi convegni, in particolare riferiti alla problematica export e cooperazione internazionale, ha ricevuto l'onorificenza di Cavaliere al merito della Repubblica Italiana.

Il comparto dei produttori di autobus di Anfia - con 270 aziende associate una delle maggiori associazioni di categoria aderenti a Confindustria - è stato inserito, fin dal 1946, nel Gruppo Carrozzeri. Successivamente, con il crescere delle dimensioni e della specializzazione dei suoi associati, nel 1985 è divenuto Gruppo autonomo, comprendendo la maggioranza dei costruttori e carrozzieri operanti in Italia. Caratteristica distintiva di questo settore manifatturiero è l'impegno nella ricerca e nello sviluppo tecnologico dei mezzi, proseguito con continuità pur a fronte di uno sviluppo del mercato non privo di accentuate turbolenze e crisi pesanti, che hanno condizionato il settore sia sul piano occupazionale che dell'andamento del fatturato. La dimensione attuale del settore indica in circa 345 milioni di euro il fatturato delle aziende italiane del Gruppo e in oltre 1.600 addetti diretti l'occupazione. Il Gruppo Autobus oggi è costituito da aziende di costruttori, carrozzieri e componentisti che, pur nelle loro diversità dimensionali e strutturali, rappresentano realtà di eccellenza progettuale e produttiva, con la caratteristica comune di difendere su scala europea e mondiale il "modo italiano" di intendere il prodotto autobus

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

RENAULT PREMIUM OPTIFUEL 430 & 460

Un ulteriore passo avanti nella riduzione dei consumi

Con la nuova versione da 430 cavalli, Renault Trucks arricchisce la gamma lunghe distanze e consolida il primato nel risparmio di carburante.

Noi consigliamo Renault Trucks Oils e Renault Trucks Financial Services.

www.renault-trucks.it



ALL FOR FUEL ECO

