

Logistica / OCM: Quarant'anni di esperienza nella movimentazione del food

Mobilità / Setra: L'identità premium della ComfortClass 500



VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXVI - N. 247 / MARZO 2016 - EURO 5,00

IL MONDO DEI TRASPORTI

ALLEGATO IL GIORNALE
DEI VEICOLI COMMERCIALI



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

Impegnativo ritorno in Italia di Marco Lazzoni L'UOMO DELLA NUOVA OFFENSIVA MAN



**INTERVISTA
A MARCO LAZZONI,
AMMINISTRATORE
DELEGATO
MAN TRUCK &
BUS ITALIA**



“Scommettiamo sull’Italia vincente”

“MAN IN EUROPA - AFFERMA IL NUOVO NUMERO UNO DELLA FILIALE ITALIANA DEL COSTRUTTORE DI MONACO DI BAVIERA - È IL SECONDO BRAND DEI PESANTI. LA SFIDA CHE DOBBIAMO VINCERE È QUESTA. CHI MI HA PRECEDUTO HA FATTO UN GRAN LAVORO, UN PEZZO DI STRADA IMPORTANTE. ORA TOCCA A ME SBLOCCARE CON SUCCESSO QUESTA SITUAZIONE E FARE DI MAN UN PROTAGONISTA DI PRIMO PIANO ANCHE SUL MERCATO ITALIANO”.

**PAOLO ALTIERI
DOSSOBUONO**

C'è un grande fermento in MAN Truck & Bus Italia. Si è appena aperto, infatti, un nuovo corso con l'arrivo lo scorso luglio al suo timone di Marco Lazzoni, manager di grande e provata esperienza nel settore dei veicoli industriali, che ha accettato con passione e determinazione la sfida di fare di MAN un marchio protagonista anche sul mercato italiano, al pari di quello che succede nel resto d'Europa, dove quello bavarese è il secondo produttore per quote di mercato. Lazzoni fa leva su un'organizzazione in corso di ristrutturazione all'insegna di un rapporto di fiducia ancora più stretto con la rete e la clientela, su prodotti che il settore giudica di assoluta avanguardia e su una proposta di servizi variegata e completa, in grado di rispondere alle necessità dei trasportatori. Dopo la direzione di Giancarlo Codazzi, con la scelta di Marco Lazzoni MAN Truck & Bus conferma la sua fiducia nelle capacità manageriali di un professionista italiano e ancora una volta possiamo dire che la scelta è sicuramente azzeccata. Sotto il profilo personale, Marco Lazzoni ha tutte le qualità per fare un ottimo lavoro; la sua competenza nel prodotto camion e nelle reali e complesse esigenze delle aziende di trasporto si sposa con un carattere forte e deciso plasmato però da una altrettanto profonda umanità che gli consente di relazionarsi con i vari interlocutori (soprattutto collaboratori interni all'azienda, dealer e clienti) ispirando imme-

diata fiducia e grande rispetto.

Marco Lazzoni vanta esperienze in diversi contesti aziendali del settore, da Iveco a Mercedes-Benz, da Volvo Trucks Italia a Volvo Trucks International. Quattro esperienze di lavoro straordinarie. Che impongono subito una domanda: come si fa ogni volta a cambiare pelle? “Per chi fa questo mestiere - spiega Lazzoni, che incontriamo per la prima volta nel suo nuovo ufficio a Dossobuono - cambiare azienda è normale, così come avere davanti situazioni diverse, sfide diverse, persone diverse. Per me questo significa arricchimento. Nel mio caso, poi, le opportunità professionali che si sono create sono tutte all'interno dello stesso settore. Parliamo di aziende molto simili che affrontano lo stesso tipo di mercato, ma di fatto sono mondi diversi. Sono molti i punti di continuità ma sono tante anche le differenze. Non ho avuto ripetizioni da questo punto di vista. Il mondo tedesco l'ho conosciuto e l'ho ritrovato. Credo che Mercedes-Benz e MAN siano due realtà ben distinte, una fortemente influenzata dal business dell'auto, l'altra invece da sempre focalizzata sul veicolo industriale. Facciamo camion entrambi ma abbiamo anime differenti”.

Ma è difficile conservare il Dna se si opera all'interno di un grande gruppo, come nel caso di MAN con Volkswagen che controlla anche Scania? “La creazione di grandi gruppi - risponde Marco Lazzoni - è un fenomeno diffuso che tende in qualche modo a complicare o influenzare il Dna di ciascuno dei membri. Nel nostro caso però, al di

”

SOTTO IL PROFILO PROFESSIONALE, MARCO LAZZONI HA TUTTE LE QUALITÀ PER FARE UN OTTIMO LAVORO ANCHE IN MAN DOPO LE ESPERIENZE IN IVECO, MERCEDES E VOLVO.

la del fatto che siamo dentro un Gruppo, ognuno fa la sua strada. C'è una forte cultura di brand in MAN, Scania e Volkswagen. Che deve essere protetta e sviluppata a prescindere dall'appartenenza a una grande famiglia. Noi di MAN abbiamo in più il grande vantaggio di una distanza fisica molto limitata con la casa madre, tra l'altro sempre molto disponibile e aperta. Il dialogo è piuttosto facile. È mia convinzione che, nel panorama MAN europeo, l'Italia debba recuperare posizioni, dal momento che fino a oggi non ha raggiunto i livelli che MAN ha mediamente nel vecchio continente: c'è quindi grande attenzione per il nostro paese da parte di Monaco. MAN in Europa è il secondo brand dei pesanti. La sfida è questa. Negli ultimi dieci anni la quota di mercato fissa in Italia è stata dell'8-9 per cento, ben al di sotto di quella europea. Chi

mi ha preceduto ha fatto un gran lavoro, un pezzo di strada importante. Ora tocca a me sbloccare una situazione che non ha giustificazione nella performance del prodotto che va molto bene in tutta Europa e anche in zone d'Italia dove siamo meglio organizzati. Complessivamente, in Italia i numeri sono modesti. Credo che dobbiamo intervenire sull'organizzazione interna che è da migliorare, così come dobbiamo concentrarci meglio sulla rete e sul cliente”.

Sulla lunga crisi che ha fiaccato pesantemente il settore e l'economia nel suo complesso, Marco Lazzoni ha una visione più allargata considerati anche gli anni di lavoro all'estero. “Oggi - dice - si cominciano a vedere le macerie lasciate dagli anni di crisi. Che ha toccato il nostro marchio al pari di tutti gli altri. Sono stato fuori dall'Italia per due/tre anni e oggi rivedo il mercato con occhio più distaccato, mi accorgo delle voragini sulle reti italiane, del disastro che la crisi ha creato sul nostro settore. È successo in Italia e in altri luoghi in Europa. Ma noi eravamo già relativamente deboli e la crisi ha reso ancora più critica quella debolezza. C'è tanto da fare”.

“I costruttori - continua l'Ad di MAN Truck & Bus Italia - hanno dovuto fronteggiare la crisi, intervenendo sui costi, sulla maggiore efficienza, sull'attenzione dal punto di vista produttivo onde evitare di accumulare stock che all'inizio della crisi sono stati un disastro. I costruttori hanno lavorato mediamente bene, sono riusciti a ritrovare una sincronia con i mercati. Tutto questo è stato supportato da uno scenario

mondiale e europeo migliore di quello italiano. L'Italia è ormai diventata un paese con un ruolo ridimensionato a livello internazionale: un mercato da 11-12mila pezzi, che nel 2015 sono per fortuna saliti a 15mila lasciando intravedere una ripresa, non sono certo i 30mila del periodo precedente la crisi. Vista dall'Italia la questione è molto più estrema di quello che in realtà è stata. Gli altri paesi si sono mossi e alcuni sono ritornati ai livelli che avevano prima, noi siamo caduti in un buco nero e ci siamo rimasti. Il 2015 è stato un buon anno, vediamo se anche il 2016 andrà bene. La parola chiave è e rimane efficienza. I momenti di difficoltà sono del resto anche una preziosa occasione per rimettere in sesto le cose”. Efficienza che coinvolge anche la rete, oggi più che mai impegnata in un processo di rinnovamento. “I margini - aggiunge Marco Lazzoni - sono oggi quelli che sono, stiamo tutti combattendo per la sopravvivenza e le reti di vendita e assistenza sono veramente ai limiti del possibile. Naturalmente i margini ridotti mettono in discussione la possibilità di ripartire. Oggi il problema è trovare imprenditori che siano disposti a investire. L'attrattiva del settore è infatti molto bassa. I dealer MAN che abbiamo appena nominato - Quadri Industrial a Cavenago Brianza, prima attivo con altri brand, le officine Nord Diesel a Tavagnacco di Udine e Impromart di Napoli - sono tutti operatori del settore. In generale, nei diversi paesi, è abbastanza comune la struttura mista della rete: i brand si affidano sia a reti di privati sia a concessionari di

proprietà. Credo che il concessionario privato, quando è bravo e ha le risorse, sia la migliore soluzione, il miglior partner possibile. È chiaro che se alcuni dei vecchi dealer rinunciano a proseguire nell'attività e non si trovano nuovi operatori disposti a investire nel settore, diventa obbligatorio per il costruttore scendere direttamente in campo per coprire adeguatamente soprattutto le zone di territorio scoperte. Una presenza minima del costruttore è comunque un must, utile per conoscere a fondo il mercato. Di questo MAN è sprovvisoria in Italia. Una situazione che stiamo ovviamente monitorando. La nostra attuale situazione è un quadro a macchia di leopardo: abbiamo un nucleo storico di concessionarie nel Nord Est che va molto bene, poi abbiamo situazioni sparpagliate e variegate con grandi buchi che bisogna coprire".

Le reti sono state costrette a ristrutturarsi. Viene da chiedersi se con i numeri attuali riescono a essere competitive dal punto di vista di una sana gestione... "È una battaglia molto impegnativa - ribadisce Lazzoni - Le reti hanno ridotto le strutture, il personale, i costi non direttamente collegati allo svolgimento del business. I tempi delle grandi cattedrali, dell'estetica, sono tramontati. Vendere e assistere camion rimane un mestiere difficile perché i margini, come ho già accennato, si sono ridotti sensibilmente. Per fortuna anche in Italia finalmente tutti hanno capito che il compito principale di un dealer è servire il cliente soprattutto quando ha un problema nel post-vendita. Il mercato italiano ante-crisi faticava a entrare in questa idea, l'orientamento molto commerciale privilegiava la vendita. Mentre il tema del post-vendita era forte già venti anni fa all'estero, sulle reti italiane è arrivato dieci anni dopo. Tra l'altro, quella della post-vendita è l'area più importante del business, quella che ti fa guadagnare la fiducia del cliente e grazie alla quale è possibile tenere in piedi le aziende. Con la sola vendita oggi si va poco lontano".

Intanto in questi ultimi anni, nonostante la crisi, i costruttori hanno continuato a investire sul prodotto e sui servizi: era la strada obbligata? "Sicuramente - risponde il numero uno di MAN in Italia - È una strada obbligata. L'evoluzione del prodotto è guidata da elementi chiave, in primis quello relativo alle emissioni.

Penso sia stata una scelta positiva perché ha spinto i costruttori a produrre il meglio del producibile. Oggi il camion sta raggiungendo livelli di competitività straordinari. L'elemento di negatività è che i legislatori hanno spinto per gli investimenti tecnologici ma non hanno fatto granché per favorire il rinnovo dei parchi circolanti, che sono quelli che sono. Oggi circolano su strada moltissimi veicoli Euro 0, 1, 2, 3 insieme ai pochi Euro 6. Il bilancio in termini di costi di manutenzione e riparazione e quindi di sicurezza oltre che sotto il profilo dei consumi e delle emissioni è ancora fortemente negativo. Si deve fare molto di più ma questo spetta sostanzialmente ai legislatori".

I partner di un costruttore sono dealer e clienti. Chiediamo a Lazzoni di spiegarci come intende andare loro incontro un costruttore come MAN. "Con i dealer stiamo lavorando in modo molto integrato - spiega il manager - Ho iniziato a potenziare il rapporto con i dealer, per individuare al meglio per ciascuno quali sono gli elementi che apportano dei vantaggi concreti alla loro attività. Entrambi abbiamo un preciso compito: servire il mercato. I clienti sono invece il motivo per cui esistiamo. Da una parte devi essere competitivo, adeguato a quello che il cliente si aspetta, dall'altra devi essere propositivo e consistente, devi erogare quello che lui si aspetta, devi far corrispondere alle promesse cose concrete, che si tratti di precisione, puntualità e velocità della risposta o affidabilità nella relazione. Stiamo parlando molto di organizzazione, qualità delle persone, delle logiche con le quali vuoi lavorare e questo è il lavoro che facciamo quotidianamente, giorno dopo giorno, con una messa a punto continua".

Parliamo di aziende di trasporto. Cosa chiedono al costruttore di veicoli? "Oggi - dice ancora Marco Lazzoni - i temi sono quelli giusti, ovvero costi operativi, consumi ridotti, affidabilità del prodotto. Credo sia stata fatta tanta strada. Direi che chi sta ragionando in modo moderno trova prodotti pronti a soddisfare le esigenze". Come allora si è modificata l'identità dell'azienda di trasporto negli ultimi vent'anni? "Prima di tutto parlerei di dimensione media cresciuta. Per il resto, si continua a dover fare i conti con alcuni problemi di sempre, come la mappatura oggettiva, statistica, del

”

ANCHE IN MAN TRUCK L'EVOLUZIONE DEI PRODOTTI È UNA STRADA OBBLIGATA ED È GUIDATA DA ELEMENTI CHIAVE, IN PRIMIS QUELLO RELATIVO A CONSUMI ED EMISSIONI QUANTO MAI CONTENUTI. CHE È ANCHE LA RICHIESTA PIÙ IMPORTANTE CHE ARRIVA DAI CLIENTI.

trasporto italiano che rimane utopia. Non sappiamo ancora come sia fatto il trasporto italiano in tutte le sue sfaccettature. La tendenza alla concentrazione è ben visibile anche in Italia anche se più lenta, anche perché la parte più grande del mercato è ormai migrata altrove. A questo proposito, sulla delocalizzazione non si è visto alcun recupero da parte del sistema paese. Non saprei dire con certezza se il fenomeno delocalizzazione continua, la risposta più ovvia sarebbe sì, ma non ne sono molto sicuro; mentre nel passato delocalizzare era scontato, c'era l'idea di un mondo globale senza confini e chi andava all'estero vedeva subito i vantaggi in termini di costi, oggi ciascun paese riflette su quanto il fenomeno sia portatore o no di reali vantaggi. Ciò che prima era scontato potrebbe esserlo meno in futuro. Qualche paese si sta anche chiedendo se sia giusto rimanere nel sistema europeo. L'orizzonte potrebbe essere diverso e le decisioni delle imprese dovranno tenerne conto".

Per almeno un elemento l'Italia è perfettamente in linea con il resto d'Europa: i titolari delle aziende di trasporto sono ben consapevoli di doversi occupare del business, che è quello del trasporto e della logistica e di lasciare ai costruttori la gestione dei loro mezzi. Lazzoni conferma: "Direi che è assodato anche da noi, in questo l'Italia è entrata in Europa al 100 per cento. Anni fa,

invece, vedevamo i servizi svilupparsi in altri paesi mentre qui si incominciava appena. Oggi siamo nella media europea. Noi offriamo una gamma di servizi molto vasta, dal minimo al massimo, con estrema modularità; una gran parte della nostra clientela ormai compra almeno un servizio".

Ci sono in altri paesi innovazioni interessanti che mancano in Italia? "No - dice categorico Lazzoni - Da questo punto di vista la globalizzazione è avvenuta. Lo scambio tecnologico e il trasferimento di esperienze di successo da un territorio a un altro è un fatto assodato. È molto difficile trovare delle cose che non hai già visto altrove. Questo è stato un elemento di sviluppo del mondo intero. Operiamo in un mercato molto competitivo, ognuno fa la sua parte e c'è sicuramente una convergenza tra costruttori nello sviluppo dei prodotti, anche indotta dall'adeguamento richiesto dalla legge. Abbiamo da una parte prodotti sempre più simili, dall'altra una varietà di offerta con parecchi brand sulla piazza. Questo crea un mercato competitivo dove devi combattere una bella battaglia, in cui vince chi riesce ad avere un mix corretto. È un business dove la relazione ha un peso molto importante: mezzi molto sollecitati necessitano di pronti interventi nel caso si verifichi un problema. Dall'altra parte ci deve essere un fornitore che capisca che il tempo è molto importante per un'azienda di trasporto e logistica. Tutto questo porta a valorizzare molto il rapporto di fiducia con i clienti, non solo dal punto di vista commerciale. Chi riesce, all'interno della rete, a creare questo con il cliente è efficiente".

Anche se manca una radiografia di quello che è il trasporto in Italia, ci sono segmenti potenzialmente in crescita, come per esempio quello ecologico, ma in generale qual è l'evoluzione del mercato? "Se guardiamo i numeri - aggiunge Marco Lazzoni - negli ultimi dieci anni la percentuale del trattore è cresciuta; oggi è al 70 per cento circa nell'ambito del pesante mentre prima era al 50. I numeri ci dicono che il mondo è andato verso la tipica utilizzazione di trattore e semirimorchio, però credo che, come nel caso esemplare dell'ecologia, ci siano spazi per nuove nicchie. Penso soprattutto alla distribuzione in città, che è la grande sfida che abbiamo davanti. Al di là

delle possibili astrazioni, il camion rimane sempre fondamentale per il sistema economico. Per la distribuzione delle merci point to point non ci sono alternative al camion, con il livello di capillarità che la strada riesce a garantire. Il nostro impegno è costruire mezzi sempre più innovativi dal punto di vista tecnologico, più puliti, più efficienti".

Le forti ambizioni di MAN poggiano su prodotti e servizi all'avanguardia e su previsioni ottimistiche sull'andamento del mercato. "Nel 2015 la nostra quota sul mercato italiano sopra le 16 t si è attestata all'8,62 per cento - prosegue Lazzoni - Prevedere come sarà il 2016 è difficile. Faccio però parte del partito degli ottimisti, spero che il mercato cresca del 10-15 per cento e faccia un altro pezzo di strada per il recupero. Noi di MAN non possiamo che crescere. Le ambizioni non ci mancano. Abbiamo tanta strada da fare. Credo che l'Italia tutta possa crescere. Dal punto di vista del sistema macroeconomico, dovrebbe esserci più crescita; non dimentichiamoci che siamo un paese esportatore e l'Euro un po' meno forte del dollaro dovrebbe aiutarci. Inoltre, il minor costo dell'energia dovrebbe avvantaggiare i trasporti. Per quanto riguarda il nostro settore, abbiamo un parco obsoleto che si deve rinnovare, la disponibilità di denaro e di finanziamenti sta crescendo. Dovremmo perciò vedere muoversi il mercato anche nel 2016. Certo, quelle 30mila unità del passato non le raggiungeremo più".

"Le carte vincenti di MAN - continua Marco Lazzoni - sono quelle di un prodotto che va estremamente bene, con consumi molto ridotti e grande affidabilità, e di un'organizzazione in costante miglioramento". Alla fine, qual è l'ambizione di Marco Lazzoni per l'immediato futuro? "Il mio obiettivo - conclude il manager - è la felicità, perché la felicità genera motivazione e la motivazione è ciò che ci serve per dare la risposta giusta al mercato. Sono le persone quelle che contano. Per fornire servizi eccellenti hai bisogno di persone motivate. La felicità è quella del dealer che riesce a far quadrare i conti, quella del venditore che ottiene soddisfazione e riconoscimento, quella dell'intera organizzazione nel sentirsi vincente e non a rimorchio". Sì, davvero un "grande" al timone del marchio di Monaco di Baviera in Italia.

Chi è

Marco Lazzoni, 59 anni, originario di Massa Carrara, si è laureato in Ingegneria chimica all'Università di Pisa. Due figli, ha alle spalle una lunga esperienza nel mondo dei veicoli industriali. Dopo il primo periodo lavorativo come National Sales Director presso NCR Corporation, dove comincia nel 1985, entra nel 1993 come Regional Director in Iveco dove rimane fino al 1996, quando passa in Mercedes-Benz Italia diventando quasi subito General Manager Commercial Vehicles. Vi rimane per otto anni per affrontare una nuova sfida nel 2004 come Managing Director di Volvo Trucks in Italia. Anche qui una lunga esperienza di otto anni prima di essere nominato nel febbraio 2013 Vice President Head Sales and Marketing in Sales Area Russia, Turkey and other countries Central Asia, con sede a Göteborg. Quindi il ritorno in Italia, questa volta sotto la bandiera del marchio di Monaco di Baviera. Lazzoni ha assunto la carica di Amministratore delegato di MAN Truck & Bus Italia nel luglio 2015.



L'offensiva MAN Truck & Bus Italia si basa su un prodotto apprezzato ed efficiente nonché su un'organizzazione in costante miglioramento.

IVECO

L'amore per le sfide



È CIÒ CHE CONTRADDISTINGUE IL COSTRUTTORE TORINESE CHE, NELLA PIÙ AMPIA FAMIGLIA CNH INDUSTRIAL, È UNO DEI BRAND CHE TRAINA LA CRESCITA DEL GRUPPO. FORTE DEI RISULTATI DEL 2015, CON I VOLUMI RECORD DEL DAILY, IL LANCIO DEL NUOVO EURO CARGO E UNA VALANGA DI RICONOSCIMENTI PER LE SUE GAMME VAN, TRUCK E BUS, IVECO PUNTA A VIAGGIARE SULLA CRESTA DELL'ONDA E, NEL 2016, TORNARE AI LIVELLI PRE-CRISI. "LA RIPRESA IN ATTO NEI MERCATI DOMESTICI CI PERMETTE L'AGGRESSIONE A NUOVI MERCATI DAL FORTE POTENZIALE", DICHIARA IL BRAND PRESIDENT PIERRE LAHUTTE.

PAOLO ALTIERI
MILANO

"Non siamo ancora ai livelli pre-crisi ma li guardiamo molto da vicino: per la prima volta archiviamo il 2015 con una crescita nella quota di mercato in tutti i segmenti. La ripresa in atto nei mercati domestici come Italia, Francia e Spagna e la ritrovata stabilità delle economie di questi Paesi ci

consentiranno una forte aggressione ai mercati del Nord Europa dove, grazie ai nuovi prodotti, torneremo ad essere presenti da protagonisti".

Pierre Lahutte è uno che le parole preferisce calibrarle, basarle sui numeri: ed è proprio davanti ai numeri che il Brand President IVECO non può che mostrare il massimo dell'ottimismo. Nuovo Daily, lanciato nel

2014 e vincitore del titolo "International Van of the Year 2015", ha vissuto un primo anno pieno eccezionale, coronato dalla vincita di numerosi premi in tutto il mondo e da un grande successo riscosso sui mercati.

Nel segmento dei medi - quello che più stenta a crescere - IVECO si pone in una posizione di forza con il Nuovo Eurocargo, lanciato

l'anno scorso e al suo anno pieno nel 2016. In quello dei pesanti Stralis in Italia potrà godere di una vera ripresa quando arriverà, intanto IVECO lo sta proponendo su mercati dai volumi decisamente più importanti come quelli di Germania, Inghilterra e Nord Europa. Poi c'è il comparto autobus, dove il brand IVECO Bus si affaccia per la prima volta sul segmento

dei coach da big player, grazie al "Coach of the Year 2016" assegnato al Magelys, in attesa che il TPL tiri la volata al mercato e quindi alle vendite delle gamme city e intercity, ovvero di Crossway e Urbanway.

Ciliegina sulla torta, il trionfo alla Dakar 2016, con il pilota olandese Gerard de Rooy che, sul suo IVECO Powerstar, ha stra-

vinto in una delle edizioni più difficili nella storia della Dakar, chiusa con quattro camion IVECO nei primi dieci delle classifiche generali, tre dei quali nei primi cinque.

Insomma gli ingredienti per essere ottimisti ci sono tutti e lui, Pierre Lahutte, francese della Francia del Nord, nato e cresciuto in una famiglia di contadini (come ama ricordare), pas-

QUATTRO BATTUTE CON L'OLANDESE GERARD DE ROOY

"PRIMA DEL PILOTA, ALLA DAKAR È IL TRUCK A ESSERE ECCEZIONALE"

L'incontro con Pierre Lahutte, IVECO Brand President, ha rappresentato l'occasione per uno scambio di battute con il pilota olandese Gerard De Rooy, leader del Team Petronas De Rooy IVECO che ha vinto l'edizione 2016 della Dakar, il rally più difficile e competitivo al mondo. Quest'edizione ha visto i camion competere attraverso 9mila km di strade sudamericane in Argentina e Bolivia: su 55 truck in gara, sei brand diversi sono emersi tra i primi 12 nella categoria camion. IVECO ha dominato questa lista con quattro camion nella top ten, tre dei quali sono stati



Gerard De Rooy, leader del Team Petronas De Rooy IVECO. A destra, il Powerstar impegnato nella Dakar 2016.



tra i primi cinque, tra cui il primo posto.

È la seconda volta che De Rooy sale sul gradino più alto del podio alla Dakar nella categoria camion: la sua prestazione nel corso delle 13 tappe ha dimostrato, ancora una volta, le eccezionali abilità di guida e di navigazione del pilota e ha confermato le qualità di IVECO Powerstar. "Nelle particolari condizioni di estrema criticità, ad esempio nel caso di temperature troppo calde o troppo fredde quali quelle della Dakar - ha spiegato Gerard De Rooy - un veicolo affidabile e ad alte prestazioni è il primo elemento da valu-

tare. Le condizioni della Dakar sono senza dubbio dure e difficili e comprendono il "peggio che ci si possa aspettare": sabbia, rocce e fango. Quindi prima del pilota è il camion che deve essere eccezionale per il raggiungimento della vittoria. Quest'anno il percorso Dakar è stato terreno di difficile prova: i camion hanno dovuto prestare il massimo in termini di versatilità e forza e di prestazioni dei motori".

Nel caso dei mezzi IVECO, i propulsori utilizzati sono stati i Cursor 13 prodotti nello stabilimento di CNH Industrial a Bourbon

Lancy, in Francia, motori specificamente preparati per la gara da FPT Industrial nel centro di Ricerca e Sviluppo ad Arbon, in Svizzera, e noti per prestazioni e affidabilità. "Il trionfo dei veicoli IVECO nell'edizione 2016 della Dakar - ha commentato Pierre Lahutte - ci permette di dare continuità agli importanti riconoscimenti conseguiti con l'Eurocargo e con il Magelys di IVECO Bus. IVECO ha schierato l'eccellente affidabilità dei suoi veicoli sulle piste del rally Dakar, permettendo ai piloti delle sue squadre di dare il meglio durante la gara".

sato in Iveco per volontà di Alfredo Altavilla quando l'attuale capo del Gruppo Fiat Chrysler per Europa e Medio Oriente era President and Chief Executive Officer di Iveco, ragiona nel concreto e agli interlocutori lascia immaginare

Sud America, dove il calo del Brasile viene compensato da una tenuta dell'Argentina, e dell'effetto del cambio del dollaro che non ci favorisce. La crescita è dovuta soprattutto all'Europa e ai nuovi prodotti: c'è ancora tanto da fare per

rispetto al 10,9 del 2014. Non siamo ancora ai livelli pre-crisi ma per la prima volta dal 2008 il market share è in aumento rispetto all'anno precedente. Un segnale che indica la ripresa in atto nei mercati domestici, come Italia, Francia e

Iveco concorre con Nuovo Daily, International Van of the Year 2015 e oltre 2,7 milioni di unità vendute in 110 Paesi del mondo. "In un mercato europeo di quasi 463mila unità consuntivate nel 2015 - prosegue l'Iveco Brand Presi-

Rafforziamo la nostra posizione in Spagna e Portogallo e cresciamo fortemente in Polonia, mercato che sta crescendo in maniera esponenziale. Sono certo che quest'anno arriveremo alle performance del 2008 grazie al successo del Daily e

cui l'anno scorso è sceso il Nuovo Eurocargo, Truck of the Year 2016.

"Iveco - illustra Pierre Lahutte - ha consegnato 14.629 unità crescendo il doppio del mercato con +10,3 per cento e una quota che ha superato il 30 per



Pierre Lahutte, Brand President Iveco

con incredibile concretezza lo scenario che ipotizza da qui ai prossimi anni, partendo dal consuntivo degli ultimi dati relativi al 2015.

"Il quarto trimestre - illustra Pierre Lahutte - si è chiuso in forte crescita: all'andamento positivo nei mercati domestici come Italia e Francia corrisponde una forte crescita nei mercati nuovi. Ma mi preme sottolineare il trend di profittabilità che ha toccato i livelli del 2012: dopo il difficile periodo 2013-2014, negli ultimi anni trimestre dopo trimestre la redditività è tornata a crescere. Altro aspetto importante è che l'incremento nelle consegne viene registrato in tutti i settori e in tutte le game. A livello globale non manca qualche elemento di sofferenza: è il caso del

Iveco che, oggi, guarda ai suoi competitor da protagonista, mettendo in campo il frutto dell'innovazione e degli investimenti attuati in questi anni".

A seguire l'Iveco Brand President analizza l'andamento del 2015 segmento per segmento, con un focus sull'Europa. "Considerando l'intero range di prodotti - ha precisato Pierre Lahutte - l'anno scorso in Europa il mercato complessivo ha consuntivato 775mila unità, rispetto alle 669mila del 2014: si tratta del dato più elevato dal 2008 quando erano state 893mila. La crescita di Iveco è significativa osservando l'andamento della quota di mercato che, nel segmento dei veicoli al di sopra delle 3,5 t, in Europa ci vede posizionati all'11,3 per cento



Stralis è il portabandiera Iveco nel segmento dei pesanti. Sui mercati, l'ammiraglia torinese sta dando prova di grande vitalità.

Spagna: il nostro obiettivo è godere della stabilità di questi mercati e passare all'aggressione dei mercati del Nord Europa dove, grazie ai nuovi prodotti, vogliamo tornare ad essere presenti da protagonisti".

Tornare ai livelli pre crisi è il traguardo di Pierre Lahutte anche in relazione ai veicoli commerciali leggeri (da 3,5 a 6 t), dove

dent - in crescita del 15,6 per cento rispetto al 2014 Iveco si posiziona con uno share dell'11,3 per cento rispetto al 10,7 dell'anno prima. In questo scenario resta stabile la quota del Mercato Italia, ma con un aumento dei volumi: 9.355 unità consegnate, in aumento di quasi il 25 per cento, su un mercato di 33.161 unità, cresciuto del 26 per cento.

alle versioni che gradualmente vengono messe in produzione per rispondere alle esigenze di un segmento molto dinamico quale quello dei veicoli leggeri".

Piccola ma significativa la crescita del mercato dei medi (da 6 a 16 t), che nel 2015 in Europa ha consuntivato 47.867 unità in aumento del 5,2 per cento rispetto al 2014: un'arena in

segue cento, in aumento dell'1,4 per cento. Anche in questo caso veniamo premiati dalle performance dei Paesi dell'est come Repubblica Ceca e Romania, ma è molto significativo l'aumento nel Benelux, in Gran Bretagna e in Germania e Svizzera, dove il business è al momento decisamente

segue

Bilancio 2015: per Nuovo Daily un anno record VOLUMI ELEVATI, AUMENTO DELLA QUOTA DI MERCATO E SEI PREMI INTERNAZIONALI VINTI



Nuovo Daily "International Van of the Year 2015", a un anno dal suo lancio, ha ottenuto un grande successo con un aumento del 20 per cento delle vendite complessive rispetto all'anno precedente. La crescita delle vendite dei clienti retail conferma un notevole apprezzamento di questo veicolo da parte del mercato, aumentando ulteriormente la sua diffusione nel segmento dei padroncini. In Europa, Nuovo Daily ha re-

gistrato una crescita maggiore rispetto a quella del mercato, aumentando la quota dello 0,6 per cento rispetto al 2014: crescita ottenuta soprattutto grazie a grandi clienti e padroncini che hanno scelto questo veicolo. In America Latina, nonostante le difficili condizioni di mercato, Daily ha ottenuto risultati ancora migliori, con un aumento di 1,5 punti della quota di mercato. "Siamo orgogliosi - ha affermato Pierre Lahutte,

Iveco Brand President - del successo del Daily in tutto il mondo, in particolare nella sua versione furgone. Il veicolo conquista nuovi premi, sicuramente meriti, facendosi apprezzare nei mercati dov'è stato presentato. Questo dimostra quanto gli esperti del settore e i professionisti del trasporto abbiano apprezzato il miglioramento del veicolo in termini di Total Cost of Ownership, comfort, manovrabilità, produttività e sostenibilità".

Nuovo Daily, fin dalla sua presentazione, ha iniziato a collezionare premi importanti, conquistando esperti del settore in tutto il mondo. Il primo è stato il titolo International Van of the Year 2015, conseguito al Salone Internazionale dei Veicoli Industriali IAA 2014 di Hannover. Il veicolo ha inoltre ricevuto riconoscimenti in molteplici settori di business a conferma dell'innata versatilità: Best KEP Transporter 2015 e Innovation Award for KEP Transporter 2015 attribuiti in Germania al Daily Hi-Matic da parte del settore di corrieri espressi; European Innovation Award 2016, sempre per Daily Hi-Matic, conferito dal comparto europeo di camper e caravan; Best Commercial Vehicle 2016 in Cile e Best Commercial Vehicle up to 3.5 t in Germania.

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA,
CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

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

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

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA
Reggiani spa, Brezzone di Bedero (VA)

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

IL PARTNER PROFESSIONALE PER L'INDUSTRIA DEI TRASPORTI EVOLVE AL PASSO DEI CLIENTI

NUOVO DAILY HI-MATIC: IL SEGRETO PER UN PIACERE DI GUIDA ASSOLUTO

Nato per essere il miglior partner professionale nelle attività di trasporto, nel corso degli anni Iveco Daily si è evoluto costantemente, anticipando i fabbisogni dei professionisti e fornendo loro la soluzione ideale, rimanendo fedele alla sua vocazione per il trasporto e alle sue caratteristiche di eccellenza. Con più di 2,7 milioni di veicoli venduti fino ad oggi in oltre 110 Paesi in tutto il mondo, Daily è un vero veicolo globale. Nuovo Daily Hi-Matic, dotato dell'esclusivo cambio automatico Iveco a 8 rapporti, sta conquistando il mercato grazie ai suoi standard di versatilità, contenimento dei costi e comfort di guida.

“A un anno dalla sua presentazione ai mercati europei - ci ha spiegato Mihai Daderlat, da ottobre 2014 General Manager Iveco Mercato Italia - Daily Hi-Matic ha totalizzato oltre 10mila unità di vendita, prevalentemente concentrate in Germania, Gran Bretagna, mercati nordici e Benelux, seguendo un trend di crescita costante che non mostra alcun segno di rallentamento. La nuova generazione Hi-Matic, con leva del cambio multifunzioni ergonomica, è stata concepita per fornire un piacere di guida assoluto e consentire al conducente di guidare in condizioni di assoluta sicurezza, essendo in grado di concentrarsi esclusivamente su traffico e condizioni di guida”.

Il 2016 sarà l'anno pieno per il Nuovo Daily Hi-Matic: quali sono i primi riscontri sul mercato italiano? “Riceviamo - afferma Mihai Daderlat - feedback molto



Mihai Daderlat, General Manager Iveco Mercato Italia

positivi dai professionisti che lo stanno adoperando con grande entusiasmo: abbiamo sviluppato un prodotto in grado di acquisire nuovi clienti, in particolare quelli che sono alla ricerca di un veicolo con qualità e caratteristiche premium”.

La capacità di conquistare nuovi clienti, in particolare quelli che cercano qualità e caratteristiche di eccellenza, è uno dei punti forti di questo veicolo. “Daily Hi-



Matic - aggiunge Mihai Daderlat - non solo ha ottenuto un grande successo nel segmento dei veicoli commerciali, ma sta conquistando rapidamente anche il settore del trasporto passeggeri con la versione Daily Minibus e quello dei camper: l'allestimento su telaio Daily è da sempre campione di vendita nel segmento premium e Daily Hi-Matic, grazie al cambio automatico, ha rafforzato ulteriormente la sua

quota di mercato, conquistando un punto percentuale”.

L'apprezzamento nei confronti del Nuovo Daily nel settore plein air è confermato dal premio European Innovation Award assegnato al Daily da una giuria formata dai rappresentanti delle riviste del settore di tutta Europa. In un mercato importante come quello dei camper, Daily è pronto a fare sempre di più e meglio.

seguito

IVECO L'AMORE PER LE SFIDE

più rilevante. Dati incoraggianti perché il mercato è ancora la metà di quello del 2008 e Iveco lo domina: si tratta di un segmento chiave per noi, connesso alla logistica urbana”.

Quanto al mercato dei pesanti stradali (oltre le 16 tonnellate) Iveco fa la parte del leone con lo Stralis, che

sta dando risultati entusiasmanti. “In un mercato europeo cresciuto del 18,7 per cento rispetto al 2014 con 264.450 unità consuntivate - afferma con orgoglio Pierre Lahutte - Iveco cresce del 24,2 per cento con 20.910 unità e una quota che sfiora l'8 per cento, la più alta dal 2010. Siamo molto soddisfatti delle per-

formance registrate in Italia, Spagna e Portogallo, Francia, Gran Bretagna ed Est Europa: non c'è Paese europeo che non presenti il segno più. Dato ancora più importante se pensiamo che storicamente si tratta del segmento più debole per Iveco e che il mercato deve ancora ripartire, considerando che ad esempio il

settore delle costruzioni è tuttora fermo”.

Infine, un cenno al settore del bus, dove Iveco concorre con la sua gamma di autobus urbani e turistici come Magelys, Coach of the Year 2016. “Anche in questo caso - aggiunge Pierre Lahutte - nel 2015 Iveco cresce più del mercato europeo: 41.255 le unità consuntivate dal mercato con un aumento del 18,3 per cento, mentre Iveco ha consegnato 6.600

unità con una crescita del 20,7 per cento e una quota che ha raggiunto il 16 per cento. Cresciamo su tutte le gamme, siamo i secondi in Europa e leader nella trazione ibrida”.

Sulla base di questi numeri la strategia-Lahutte è chiara: “Nel 2015 - afferma l'Iveco Brand President in conclusione - abbiamo compiuto un deciso passo avanti per uscire dalla crisi, riprenderci nei mercati domestici e aggredire altri

mercati: passeremo alla conquista di mercati di grossi volumi quali quelli del Nord Europa. Questo ci darà la spinta ulteriore per rafforzare i margini anche in quei mercati dove siamo già presenti da leader”.

Anche nel settore autobus, il costruttore torinese punta su prodotti e servizi di qualità, in grado di soddisfare le richieste di mobilità di una clientela professionale sempre più attenta ed esigente.

IL 2016 ANNO PIENO PER LE VERSIONI FULL ELECTRIC E A TRAZIONE INTEGRALE

NUOVO DAILY PRONTO A STUPIRE I MERCATI DI TUTTO IL MONDO

Nel 2015 Iveco ha presentato in esclusiva mondiale Nuovo Daily Electric, veicolo 100 per cento elettrico a zero emissioni che garantisce la massima sostenibilità, offre un alto livello di affidabilità e si adatta perfettamente ad applicazioni in ambito urbano, quali la distribuzione door-to-door e il trasporto passeggeri. Iveco ha anche lanciato Nuovo Daily 4x4 per le applicazioni off-road. Si tratta di un veicolo in perfetta sintonia coi valori fondamentali del Daily: forza e flessibilità sono caratteristiche che lo rendono unico nel suo genere. Il veicolo è disponibile in due varianti di peso - 3,5 t e 5,5 t - e nelle versioni con cabina singola, cabina doppia e scudata ridotta per allestimenti specifici come camper, minibus o altri design personalizzati. Iveco, con queste nuove versioni, ha ulteriormente arricchito la propria gamma, già la più ampia del mercato dei veicoli industriali leggeri, e l'unica ad arrivare fino alle 7,2 t.

La strategia commerciale del Nuovo Daily ha previsto il suo lancio in Europa nel 2014, seguito dalla presentazione ad altri mercati nel corso del 2015: Africa, Medio Oriente, Asia Pacifica, a cominciare dall'Australia - dove ha ottenuto uno straordinario successo - Russia e Cina, e America Latina, con il primo lancio in Cile, dove si è già aggiudicato il titolo di Best Commercial Vehicle 2016. Daily è prodotto negli stabilimenti Iveco di Suzzara, in Italia, e di Valladolid, in Spagna, nei quali le linee di produzione sono state rinnovate per sostenere il lancio di produzione della nuova gamma. Sono in programma ulteriori investimenti a Suzzara, dove Iveco concentrerà la produzione europea del Nuovo Daily. Entrambi gli stabilimenti hanno lavorato a pieno ritmo tutto l'anno, iniziando il 2016 con un numero di ordini superiore rispetto allo scorso anno, a conferma del continuo incremento nelle vendite del

Daily. Daily riscuote pieno apprezzamento da parte di grandi clienti che operano nei settori del noleggio, dei corrieri espressi, i quali restano fedeli a questo eccellente marchio: fin dalla sua presentazione, Nuovo Daily ha rapidamente conquistato la fiducia di grandi flotte europee.

Nuovo Daily - con particolare attenzione al modello Hi-Matic - è la soluzione ideale per i servizi di consegne giornaliere, questo il motivo del suo successo nell'ambito dei servizi postali. PostNord Sverige, le poste svedesi, hanno firmato un contratto per l'acquisto di 60 Nuovi Daily Hi-Matic da 3,5 t, 130 cv, con un volume di carico di 16 m3. I veicoli saranno utilizzati per la distribuzione di colli ai clienti in tutta la Svezia e personalizzati con scaffali

completamente pieghevoli forniti da Sortimo e montati nel vano di carico. Österreichische Post, le poste austriache, si sono dotati di 150 Daily furgone, 142 dei quali saranno utilizzati per la consegna dei colli e i restanti otto per la corrispondenza. Le due varianti del Daily furgone dispongono di un volume del vano di carico rispettivamente pari a 10,8 e 16 m3. La maggior parte dei veicoli è dotata di trazione posteriore, mentre quattro sono in versione 4x4 a trazione integrale. L'area di carico e i passaruota sono stati rivestiti internamente secondo le specifiche di Österreichische Post. Nuovo Daily è stato scelto anche da BT Fleet, società britannica specialista nella gestione della flotta di BT Group, colosso inglese nel settore delle telecomunicazioni, cui sono stati

consegnati 145 veicoli da 7 t. L'International Van of the Year 2015 è stato selezionato da BT Fleet per la sua eccezionale capacità di carico utile, che consente alla società anglosassone di passare da camion di grandi dimensioni a veicoli più piccoli e leggeri, consentendo così un maggiore risparmio economico e un miglioramento in termini di flessibilità.

Ogni veicolo Daily 70C17 è conforme allo standard Euro VI sulle emissioni ed è stato allestito con scalfature modulari Bri-Stor e sistemi di alimentazione integrati idraulici e pneumatici Gardner Denver, che operano tramite una presa di potenza installata da Iveco in fase di produzione. La dotazione idraulica e pneumatica permette a ogni veicolo di funzionare come un'officina mobile autosufficiente per garantire l'installazione e la manutenzione della rete infrastrutturale di telecomunicazioni di tutto il Paese. Anche Abel & Cole, pioniere britannico della consegna di alimenti biologici, ha scelto Nuovo Daily. La società ha acquistato 42 Nuovi Daily 35S13 cabinati, tra cui 17 veicoli dotati dell'esclusivo cambio automatico Iveco Hi-Matic a otto rapporti.

I veicoli sono così entrati a far parte della flotta Abel & Cole, già 100 per cento Iveco, che conta oggi un totale di 169 veicoli commerciali leggeri. La carrozzeria refrigerata su misura Paneltex è stata recuperata dai veicoli aziendali più datati e, grazie alla versatilità del telaio del Nuovo Daily, trasferita sui nuovi, permettendo così all'azienda di raggiungere l'obiettivo di riduzione dell'impatto ambientale delle proprie attività. Già i primi riscontri da parte degli autisti della società sulla manovrabilità del Daily Hi-Matic sono molto positivi e lo stesso responsabile della logistica è stato favorevolmente colpito dalla maggiore efficienza della flotta ottenuta grazie a questo veicolo.



AEOLUS TYRES

Technology Meets Performance

progettormagna.com



ATR 33

- Tecnologia 4-layer strip
- Eccellente resa chilometrica e bassi costi di esercizio
- Ottima affidabilità
- Massima stabilità
- Garanzia 4 anni

DISTRIBUTORE ESCLUSIVO PER L'ITALIA

 **intergomma** S.p.A.
pneumatici

T. +39 0587 283111

www.intergomma.it

E. office@intergomma.it

 seguici su facebook

UNRAE

“Più valore al settore del trainato”

PRIMA INTERVISTA ESCLUSIVA A SANDRO MANTELLA NELLE SUE NUOVE VESTI DI COORDINATORE DEL GRUPPO RIMORCHI & SEMIRIMORCHI, NOVITÀ FORTEMENTE VOLUTA DAL PRESIDENTE FRANCO FENOGLIO, CHE HA AFFIDATO AL GENERAL MANAGER DI LAMBERET ITALIA IL COMPITO DI COORDINARE I PRODUTTORI ESTERI PER PROMUOVERE “GLI INTERVENTI NECESSARI A FAR SVILUPPARE ED EVOLVERE IL SETTORE”.

ENTUSIASTA COM'È NEL SUO STILE, SANDRO MANTELLA PUNTA INNANZITUTTO AD AUMENTARE IL NUMERO DI ASSOCIATI “PER PORTARE ALL'ATTENZIONE DEL GOVERNO PROPOSTE CHE MERITINO ATTENZIONE E DARE IL GIUSTO PESO AL NOSTRO SEGMENTO: L'OBIETTIVO È ADEGUARE IL PARCO CIRCOLANTE CON RIMORCHI E SEMIRIMORCHI SEMPRE PIÙ MODERNI ED EFFICIENTI CHE PERMETTANO AI VEICOLI INDUSTRIALI DI CONSUMARE MENO E GARANTIRE MAGGIORE SICUREZZA SULLE STRADE”.

MAX CAMPANELLA LAINATE

Nel 2015 il settore dei rimorchi e semirimorchi ha chiuso in Italia con 10mila unità, con un trend in crescita che supera di molto quello dei Veicoli Industriali, tanto che oggi in termini di volumi i due settori sono molto vicini. Del resto stiamo emergendo da un lungo periodo di crisi che ha praticamente visto in secondo piano il rimorchio, con la conseguenza che il parco è oggi tra i più vecchi in Europa. Né le normative hanno aiutato: focalizzate sulla motrice per legittime istanze di rispetto ambientale, hanno trascurato il fatto che un camion è costituito necessariamente anche da un veicolo trainato. E se quest'ultimo inquina e non presenta doti di sicurezza ed efficienza, ogni sforzo per rendere l'autocarro sicuro e pulito ottiene come minimo la metà del risultato possibile.

Un'analisi che non sfugge a un uomo di esperienza e comprovata competenza quale Franco Fenoglio che, eletto all'unanimità Presidente della Sezione Veicoli Industriali dell'UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri),

tra i primi provvedimenti ha deliberato di avviare un piano di rilancio e rafforzamento del Gruppo Rimorchi & Semirimorchi. A coordinare il Gruppo viene chiamato Sandro Mantella, attualmente General Manager di Lamberet Italia, figlio di Antonio Mantella, titolare, in passato di una Concessionaria Iveco quando Fenoglio, oggi Amministratore delegato di Italscania, era manager di punta del costruttore torinese. Sandro Mantella cresce nell'officina del padre, matura esperienza in Komatsu fino a diventare riferimento nel nostro Paese del produttore francese di semirimorchi e allestimenti frigoriferi. “Questa decisione - ha detto Franco Fenoglio - conferma la centralità del comparto del trasporto merci per le attività associative ed è stata presa per la sempre più significativa presenza sul mercato italiano di aziende distributrici di rimorchi e semirimorchi di Case estere e per coordinare tra i produttori gli interventi necessari a far sviluppare ed evolvere il settore. In tal senso, l'UNRAE sarà sempre più impegnata a sostenere e promuovere le azioni necessarie per un'efficace e concreta crescita del mercato, con



Chi è

Classe 1976, Sandro Mantella vanta più di 20 anni di esperienza nel settore automotive sviluppata soprattutto nell'ambito dei veicoli commerciali e industriali. Inizia la sua carriera in Iveco, nella più grande concessionaria del sud Italia. Segue l'intero percorso formativo all'interno della concessionaria occupandosi di customer service, post vendita e vendita di veicoli leggeri e industriali. Successivamente passa ad occuparsi dello sviluppo del mercato delle macchine movimento terra nel centro e sud Italia per Komatsu. In particolare segue la vendita dei mezzi meccanici e dei macchinari industriali (escavatori, pale, autocarri per cave, miniere, cantieri). Dal 2011 è in Lamberet per sviluppare la Rete commerciale e la Rete post vendita.

particolare riferimento agli aspetti relativi alla sicurezza e alla sostenibilità ambientale, mettendo le proprie competenze complessive al servizio delle istanze politiche e amministrative”.

Oggi il mercato dei rimorchi e semirimorchi vede in primo piano la presenza dei produttori stranieri, che hanno colmato la lacuna regi-

strata negli ultimi anni dalle aziende italiane. Risultato: circa una trentina di costruttori si accaparrano il 90 per cento dell'immatricolato dei costruttori esteri. Una realtà che porta Sandro Mantella a prefiggersi, nel suo nuovo ruolo di coordinatore, un primo, importante obiettivo. “Al momento - spiega il manager, nato a Calgary, in Ca-

nada e attualmente residente a Solbiate Olona con moglie e un figlio - aderiscono all'UNRAE già Goldhofer e Lamberet, che porta anche il marchio Kassbohrer. È evidente che insieme possiamo rappresentare un valido e forte interlocutore per le istanze alla componente governativa. L'obiettivo è fare in modo che si associno il

solo di Lamberet. Confido nel buon senso dei colleghi: mi auguro venga compresa l'imparzialità con cui si muove da sempre l'UNRAE”.

Nel pensare a una possibile istanza per il settore da rivolgere al Governo qual è la prima che le viene in mente? “Una proposta - prosegue Sandro Mantella - tesa a facilitare, sotto il profilo burocratico, l'accesso al Mercato Italia per la commercializzazione dei veicoli. Occorre con urgenza svecchiare il parco circolante, nell'interesse dei produttori ma non solo: un rimorchio obsoleto è poco sicuro in termini di spazi di frenata e rischio ribaltamento. È assurdo avere motrici all'avanguardia sul piano tecnologico che trainano veicoli privi di efficaci e moderni sistemi di sicurezza. Adeguare il settore del trainato a quello più generale dei veicoli industriali è obiettivo nell'interesse di tutti. Per farlo, il nostro primo passo è quello di assegnare finalmente il giusto peso al settore del trainato”.

Tra le prime decisioni in tal senso quale sarà la prima? “L'UNRAE darà agli associati un'informazione costante sui dati relativi alle immatricolazioni: oggi il nostro compito è fare chiarezza, a partire dalla quantificazione del mercato, suddiviso per settori e tipologie”.

D'accordo che lei rappresenterà l'intero settore, però rappresenta un'azienda che opera nel settore frigo, uno degli anelli più delicati per una distribuzione sicura. In questo segmento specifico pensa di poter avanzare proposte migliorative? “Il mondo della logistica - afferma Sandro Mantella - sta cambiando profondamente, complice l'incremento delle vendite on line e step tecnologici che compiono ogni giorno passi da gigante. Nel sistema distributivo a temperatura controllata quanto affermavo prima a proposito dei semirimorchi è ancor più evidente: un veicolo entra nei centri urbani con motore Euro VI ma non è raro che il gruppo frigo sia Euro II o al massimo Euro III: non ha alcun senso. Occorre adeguare subito le normative in materia, altrimenti si rischia di rincorrere le targhe alterne e ci si dimentica dei “fumi” dei rimorchi”.

Chi e come le ha annunciato la proposta dell'incarico? Ha accettato subito o con riserva? “È stato - risponde in conclusione Sandro Mantella - direttamente il dottor Fenoglio: mi ha chiamato per telefono dicendomi che dalla riunione in UNRAE era emersa questa decisione e mi ha chiesto la disponibilità: naturalmente ho accettato subito. Mi occupo dei rimorchi perché rappresentano la mia passione, lo faccio con orgoglio e il piacere di stare al fianco dei clienti: se con l'incarico in UNRAE riusciremo a realizzare qualche progetto che darà benefici al mio lavoro, mi impegno con piacere. Del resto la necessità di un Tavolo tra i costruttori si avvertiva: il mercato dei rimorchi e semirimorchi sta crescendo e il 60 per cento di quelli immatricolati in Italia sono prodotti all'estero. Nel 2015 i produttori stranieri di rimorchi e semirimorchi sono aumentati del 70 per cento. E la tendenza continuerà anche quest'anno”.



maggior numero di marchi esteri, per poter dare vita a un gruppo e portare al Ministero proposte che abbiano un valore importante. La complementarietà del mondo dei rimorchi e semirimorchi con quello dei veicoli industriali è evidente, così come lo è quello di altri produttori di allestimenti, dalle sponde alle gru, dagli accessori alle piattaforme: l'UNRAE intende aprirsi a tutti questi mondi”.

Da manager Lamberet non sarà facile confrontarsi con i competitor per convincerli a fare gruppo. “Rappresenterò il settore - risponde Sandro Mantella - e ogni risultato che porteremo sarà nell'interesse di tutti, non

STRALIS EURO 6 HI-SCR CON IL SUPERAMMORTAMENTO DEDUCI IL 140%



TUO A **1.199€** AL MESE
PER 3 ANNI

CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde

800-800288

WWW.IVECO.IT

3 ANNI
DI GARANZIA TOTALE E
MANUTENZIONE ORDINARIA

3 ANNI
DI POLIZZA INCENDIO & FURTO

DI SERIE
LDWS, ACC E AEBS

LEGGE DI STABILITÀ 2016: SUPERAMMORTAMENTO DEL 140%, ANZICHÉ 100%, SE INVESTI NELLA TUA AZIENDA!

Approfitta subito della manovra governativa destinata ad aziende, artigiani e professionisti, che prevede il riconoscimento di una maggiorazione del 40% delle quote di ammortamento e dei canoni di leasing per l'investimento in nuovi beni strumentali; valida fino al 31 dicembre 2016. E in più fino al 31/03/2016, **Stralis Euro 6 HI-SCR** può essere tuo a 1.199 euro al mese per 3 anni, con 3 anni di garanzia totale, 3 anni di manutenzione ordinaria e 3 anni di polizza incendio e furto, tutto compreso.

STRALIS. L'ITALIA CHE VINCE. 

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

Offerta valida sulla gamma Stralis trattori, fino al 31/03/2016. Modello di riferimento: AT440S42T/P con cambio ET2, rallentatore integrato, spoiler. Valore di fornitura 77.000 €, leasing a 36 mesi, anticipo 10%, valore residuo 37.500 €, rata 1.199 € al mese comprensivo di Polizza Furto e Incendio, contratto 2XL-Life 3 anni/120.000 km/anno, Tasso Leasing 2,45%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

VOLVO GROUP

Il peso dei truck

DAL 1° MARZO È ENTRATA IN VIGORE LA NUOVA ORGANIZZAZIONE TRUCK DEL COLOSSO SVEDESE. QUATTRO LE UNITÀ DI BUSINESS SEPARATE CHE SONO STATE CREATE: VOLVO TRUCKS, UD TRUCKS, RENAULT TRUCKS E MACK TRUCKS. SPIEGA MARTIN LUNDSTEDT, PRESIDENTE E CEO DI VOLVO: "L'OBBIETTIVO DEL NUOVO MODELLO DI GOVERNANCE È, PER TUTTE LE BUSINESS AREA DEL GRUPPO, DI ESSERE GUIDATE DA PRINCIPI DI BUSINESS DISTINTI, PER CUI OGNI AREA PUÒ SEGUIRE E OTTIMIZZARE LE PROPRIE PRESTAZIONI NEL BREVE E NEL LUNGO PERIODO".

Board del Gruppo con responsabilità condivise per ottimizzare il business dei veicoli industriali all'interno del Gruppo".

Dopo diversi anni di crescita attraverso le acquisizioni, seguiti da importanti programmi di ristrutturazione e riduzione dei costi, il Gruppo Volvo sta ora gradualmente entrando in una nuova fase che prevede un più intenso focus sul cliente, sulla crescita organica e sul miglioramento della redditività. "Gli sforzi che abbiamo fatto negli ultimi anni per realizzare sinergie tra i nostri diversi brand hanno prodotto risultati e creato la possibilità di fare



Martin Lundstedt, Presidente e Ceo di Volvo, è alla guida di un gruppo in piena riorganizzazione.



e dello sviluppo prodotto così come l'organizzazione della produzione in ambito truck rimarranno responsabili per lo sviluppo e la produzione comune. In aggiunta, specifiche risorse saranno assegnate a ciascun brand. Allo stesso tempo, il comparto acquisti

vo Penta, Governmental Sales e Volvo Financial Services. L'Executive Board comprende ora i seguenti membri: Martin Lundstedt, Presidente e Ceo; Jan Gurander, Deputy Ceo and Cfo; Claes Nilsson, Volvo Trucks; Joachim Rosensberg, UD Trucks; Bruno



FABIO BASILICO
GÖTEBORG

All'interno del Gruppo Volvo il peso dei truck sta progressivamente aumentando. Al punto che il management del colosso svedese ha deciso di implementare una serie di cambiamenti a livello di Executive Board e di organizzazione truck. L'obiettivo è definire più chiaramente la responsabilità commerciale per i diversi truck brand del

Gruppo. Dal 1° marzo è dunque pienamente operativa la nuova organizzazione truck che prevede quattro nuove unità di business separate: Volvo Trucks, UD Trucks, Renault Trucks e Mack Trucks; inoltre, l'Executive Board del Gruppo viene modificato per includere i rappresentanti di queste aree di business.

"Si tratta di un cambiamento importante nel modo in cui svolgiamo la nostra attività nel settore camion, con

un mandato ampliato per le nostre organizzazioni di vendita di controllare e sviluppare le loro attività con una responsabilità esplicita di redditività e crescita organica - ha precisato Martin Lundstedt, Presidente e Ceo di Volvo - Acquisiremo una struttura organizzativa più semplice in cui vengono prese le decisioni più velocemente e in stretta collaborazione con il cliente, mentre ogni truck brand sarà rappresentato nell'Executive

del Gruppo Volvo il fornitore di soluzioni di trasporto più desiderato al mondo - ha aggiunto Martin Lundstedt - L'obiettivo del nuovo modello di governance è, per tutte le business area del Gruppo, di essere guidate da principi di business distinti, per cui ogni area può seguire e ottimizzare le proprie prestazioni nel breve e nel lungo periodo".

Facenti capo al Gruppo, l'organizzazione tecnologica

necessari all'attività truck forma un'unità separata ed entra a far parte dell'Executive Board. Tutti questi cambiamenti organizzativi non avranno alcun effetto sul numero dei dipendenti del Gruppo.

Il Gruppo Volvo comprende ora dieci aree di business: Volvo Trucks, UD Trucks, Mack Trucks, Renault Trucks, Value Truck & JV; s, Volvo Construction Equipment, Volvo Buses, Vol-

Blin, Renault Trucks; Dennis Slagle, Mack Trucks; Martin Weissburg, Volvo CE; Torbjörn Holmström, Group Trucks Technology; Mikael Bratt, Group Trucks Operations; Sofia Frändberg, Group Legal & Compliance; Kerstin Renard, Group Human Resources; Henry Sténson, Group Communication & Sustainability Affairs. Resta per il momento in attesa di nomina il referente per Group Trucks Purchasing.

DAF TRUCKS

In crescita il business in Polonia

Ha sede a Varsavia il nuovo centro usati Daf che offre vasta scelta di veicoli recenti del brand.

Il mercato polacco dei truck usati è in crescita e Daf Trucks intelligentemente ne approfitta. Il costruttore olandese ha inaugurato a Varsavia un nuovo Centro Usati Daf che offre una scelta di veicoli usati recenti del brand di Eindhoven compresa tra le 100 e le 150 unità. L'apertura del Centro Usati Daf arriva in risposta all'entità del business veicoli usati Daf in Polonia. In realtà, è la domanda in generale di veicoli olandesi che continua ad aumentare in Europa orientale, sia nuovi che "quasi" nuovi. Tutti i veicoli che sono disponibili nel nuovo Centro Usati Daf provengono da Daf, Paccar Financial e le organizzazioni PacLease. Inoltre, quasi tutti i camion che vengono venduti dal Centro Usati Daf a Varsavia recano il marchio First Choice, che identifica i camion che hanno una vita inferiore ai cinque anni, non hanno più di 500mila chilometri all'attivo, sono sempre stati mantenuti correttamente e sono stati sottoposti a controlli tecnici che comprendono più di 200 fasi. I veicoli First Choice sono dunque in condizioni ottimali e sono forniti di base della garanzia di sei mesi alla catena cinematica. I veicoli usati First Choice possono essere finanziati da Paccar Financial e possono essere forniti con un Contratto di Manutenzione e Riparazione MultiSupport. Esistono Centro Usati Daf anche in altre città, tra cui Budapest, Praga e Lione, che si appoggiano alle

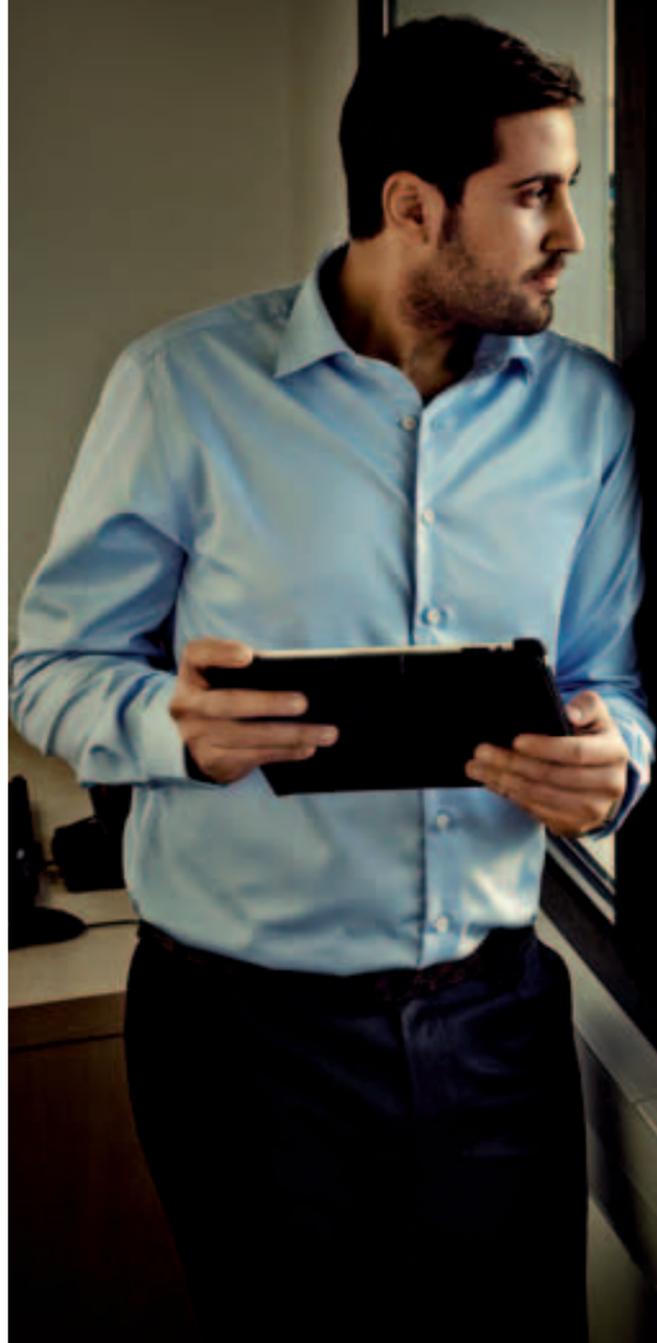


concessionarie Daf esistenti. Inoltre, circa 100 dealer Daf in Europa vendono veicoli Daf First Choice. "Il Centro Usati Daf di Varsavia è particolare perché è la prima organizzazione focalizzata e incentrata completamente sulla vendita di veicoli usati - spiega Richard Zink, Direttore Marketing & Sales e membro del Consiglio di Amministrazione di Daf Trucks - Riunire un gran numero di camion usati di elevata qualità ha dimostrato di essere una formula di successo. L'elevata affidabilità e i bassi costi di esercizio di un camion Daf svolgono un ruolo importante; ovviamente senza dimenticare gli alti livelli di comfort di guida. Non escludo la possibilità che vi saranno ulteriori aperture di Centri Usati Daf nei prossimi anni".

Nel 2015 Paccar ha registrato introiti per oltre 19 miliardi di dollari e un record profitti di 1,6 miliardi. "I risultati finanziari di Paccar - ha spiegato Ron Armstrong, Ceo - riflettono la qualità dei nostri prodotti e servizi così come l'aumento delle consegne registrato in Nord America ed Europa e il buon andamento del mercato dei ricambi e di Paccar Financial Services". Paccar, con i marchi Kenworth, Peterbilt e Daf, ha approfittato dei trend positivi manifestati dal mercato nordamericano ed europeo: negli Stati Uniti e in Canada le vendite di camion di Classe 8 sono salite a 278mila unità dalle 250mila del 2014, e la previsione per il 2016 indica valori tra 230mila e 260mila unità. In Europa le consegne sopra le 16 tonnellate sono salite a 269mila. La quota di mercato Paccar oltre oceano è pari al 27,4 per cento mentre nel vecchio continente è risultata del 14,6 per cento, in crescita rispetto al 13,8 per cento dell'anno precedente. Si stima che il mercato europeo sopra le 16 tonnellate crescerà anche nel 2016 arrivando a 260-290 veicoli complessivi.

Sapere è potere

Con Dynafleet
hai il tuo business sotto controllo



Solo controllando ogni dettaglio è possibile contenere i costi e incrementare la produttività. Esattamente quello che ti permette di fare Dynafleet, il nostro sistema di gestione delle flotte. Rende più semplice accedere alle informazioni necessarie e condividerle, per gestire l'attività in modo più intelligente. Scopri di più su [DYNAFLEET](#) e sulla Top Ten dei Servizi su [volvotrucks.it/toptenservizi](#)

VOLVO TRUCKS SERVICES

Volvo Trucks. Driving Progress



EFFICIENTCRUISE
 COMBINATO CON
 EFFICIENTROLL,
 CATENA CINEMATICA
 CON TIPMATICTX E
 MAGGIORE COMFORT DI
 GUIDA, NUOVI SISTEMI
 DI SICUREZZA, LUCI DI
 MARCIA DIURNA A LED
 E SENSORI
 LUCI/PIOGGIA. QUESTE
 LE NOVITÀ DEL TGX
 D38 2016 CHE
 APPORTANO
 SIGNIFICATIVI
 PROGRESSI IN
 COMFORT, SICUREZZA E
 SOPRATTUTTO
 EFFICIENZA. NOVITÀ
 CHE TROVIAMO ANCHE
 SUGLI ALTRI MODELLI
 DELLA GAMMA MAN.



MAN TGX D38

Ammiraglia in abito da sera

GUIDO PRINA
 MONACO

È ancora più interessante il TGX D38, ammiraglia MAN che nel model year 2016 si presenta sul mercato con una serie di novità dal forte appeal: EfficientCruise combinato con EfficientRoll, catena cinematica con TipMaticTX e maggiore comfort di guida, nuovi sistemi di sicurezza, luci di marcia diurna a Led e sensori luci/pioggia. Comfort, sicurezza, efficienza: le parole chiave del costruttore tedesco racchiuse in un'unica allettante proposta. In primis, il modello di punta della gamma MAN è pensato per uno stile di guida efficiente a un basso numero di giri. In primo piano ci sono i costi totali di possesso (TCO), da ridurre

e ottimizzare in nome di profittabilità e competitività dell'azienda di trasporto: ecco perché la catena cinematica del TGX D38 è stata ulteriormente sviluppata. Dall'estate 2015, con il MAN TipMaticTX si dispone di un cambio di nuova generazione con un maggior numero di funzioni; mentre l'EfficientCruise, nella nuova generazione di modelli, ha un numero ancora maggiore di funzioni per risparmiare carburante.

Le migliorie MAN per i modelli 2016 non riguardano solo la serie MAN TGX D38 Euro 6. Anche le altre gamme sono coinvolte: per TGX e TGS Euro 6 è disponibile l'EfficientCruise, per TGX e TGS le luci di marcia diurne a Led e per TGX, TGS, TGM Euro 6 e TGL Euro 6 i senso-

ri luce/pioggia.

Già dall'introduzione sul mercato, il sistema Tempomat EfficientCruise su base GPS ha subito convinto sia i clienti che la stampa specializzata per i diversi livelli impostabili dall'autista, il rilevamento del tracciato che il veicolo si appresta a percorrere e per il potenziale risparmio di carburante del 6 per cento. MAN ha già venduto circa 9 mila veicoli con EfficientCruise.

L'adeguamento "previdente" della velocità dell'EfficientCruise è stato ulteriormente ottimizzato da MAN e ora il sistema si abbina alla funzione EfficientRoll, sfruttando così i vantaggi di ambedue i sistemi. Il nuovo EfficientCruise attiva sempre la funzione di "avanzamento libero" in connessione con Ef-

ficientRoll quando si può effettivamente risparmiare carburante. A tale scopo, il sistema utilizza il materiale cartografico del percorso registrato in formato 3D. EfficientCruise interviene inoltre in modo previdente nella scelta della marcia e scala per tempo prima di una salita per poterla superare senza interrompere la spinta. In caso di salite brevi può addirittura evitare di passare alla marcia inferiore. Per un maggiore risparmio di carburante il veicolo passa tempestivamente alla marcia superiore al termine del tratto in pendenza. La base del sistema è rappresentata dal rilevamento del tracciato che il veicolo si appresta a percorrere sulla scorta dei dati cartografici memorizzati in formato 3D nel computer di bordo e

dalla localizzazione del veicolo tramite segnali satellitari (GPS). In questo modo, il veicolo marcia automaticamente in modo "previdente", sfruttando la spinta del motore per affrontare la salita e viaggiando in abbrivio a velocità costante dopo aver raggiunto la cima della salita. L'impiego della funzione EfficientCruise nel trasporto a lungo raggio, o nel servizio di distribuzione, può ridurre il consumo di carburante senza aumentare i tempi di percorrenza. Questo sistema di assistenza supporta l'autista nei tratti più lunghi, accelerando per suo conto in modo previdente al momento giusto.

Nell'ambito della velocità impostata dall'autista, nonché di una tolleranza di velocità selezionabile in quattro livel-

li, EfficientCruise calcola la velocità idonea per le salite e le discese per ottimizzare il consumo del carburante e adatta di conseguenza la velocità. Il margine di scostamento dalla velocità impostata può essere adeguato in qualsiasi momento dall'autista in base alla situazione di marcia: quattro livelli di selezione semplificano la scelta dell'impostazione più idonea. All'accensione viene selezionato sempre il livello 3, che corrisponde a un divario di +/- 7 km/h; il livello 4 consente, in presenza di traffico ridotto, un margine ancora maggiore in aumento e riduzione; mentre i livelli 2 e 1 rappresentano buone opzioni di marcia in presenza di molto traffico.

La funzione del cambio

LE NOVITÀ 2016 INCIDONO POSITIVAMENTE SUI COSTI TOTALI DI POSSESSO

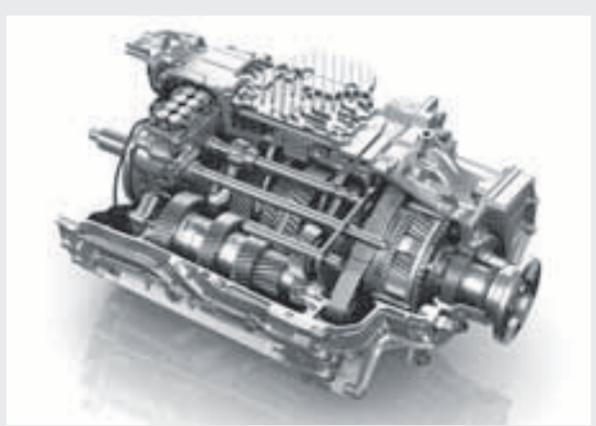
GLI EFFETTI POSITIVI SI VEDONO SUL TCO

Le novità previste per il modello TGX 2016 hanno una ricaduta positiva sui costi totali di possesso (TCO, Total Cost of Ownership). I singoli risparmi garantiti dal nuovo MAN EfficientCruise insieme all'EfficientRoll e dalle funzionalità del cambio TipMaticTX si sommano per una evidente riduzione dei costi operativi a carico dell'autotrasportatore. Anche la serie TGX D38 si presenta quindi come un ottimo veicolo di flotta per un parco veicolare che richieda un elevato livello di efficienza nei trasporti.

Nell'autunno 2015 MAN ha effettuato prove comparative, sia con autisti della Casa sia esterni, utilizzando il modello 2016 del MAN TGX D38 dotato delle innovazioni di maggiore efficienza e scegliendo un percorso con caratteristiche topografiche di media difficoltà nella Baviera Orientale e Settentriona-

le. L'ammiraglia della flotta MAN per il trasporto su lunghe distanze, il TGX 18.560 4x2 BLS, si è confrontata con il precedente modello di punta dell'era Euro 5, il TGX 18.680 4x2 BLS con motore V8 di 680 cv. La riduzione dei consumi di circa il 15 per cento non lascia dubbi a favore degli innovativi sistemi per il risparmio di carburante.

Un ulteriore riscontro positivo è stata la velocità media che il MAN TGX D38 ha raggiunto: quasi identica, con una differenza di 1-2 km/h. Alla fine del test drive l'autista si sentiva anche meno affaticato grazie al MAN EfficientCruise, in grado di rilevare le condizioni topografiche del percorso. L'autista del TGX V8, senza quel sistema di assistenza, non ha invece potuto ottimizzare l'uso dell'acceleratore dato che la sua visuale arrivava solo fino al dosso successivo.



TRE PACCHETTI TUNING PER ANDARE FIERI DEL PROPRIO MEZZO

IL TGX EURO 6 SI RIFÀ IL TRUCCO

L'occhio vuole la sua parte e MAN TGX non se lo fa ripetere. L'estetica di design è oggi un punto fondamentale nella progettazione di un truck che vuole essere non solo un mezzo per lavorare in modo sempre più efficiente ma anche un veicolo che rende orgoglioso il suo proprietario per come si presenta in pubblico.

MAN ha introdotto tre pacchetti tuning per

la serie TGX in versione Euro 6, valorizzando così lo stile del veicolo e rafforzando la motivazione dei conducenti che amano dare un tocco personale al proprio camion. Il montaggio in fabbrica rende superflua l'installazione successiva di prodotti terzi: il cliente riceve tutto da MAN che si fa carico anche delle necessarie registrazioni nei documenti del veicolo.

EfficientRoll è concepita per i tratti di autostrada o di strada extraurbana in leggera discesa. Anche nei tratti pressoché piani è possibile risparmiare quando il veicolo si porta automaticamente in posizione neutra e scorre liberamente senza che l'effetto del freno motore ne riduca la velocità.

Il modello di punta MAN riunisce senza compromessi comfort di guida ed efficienza nel consumo di carburante. Grazie alla turbocompressione a due stadi del motore, la piena coppia è disponibile già a 930 giri/minuto. I valori di coppia massima di 2.500 Nm (520 cv), 2.700 Nm (560 cv) e 3.000 Nm (640 cv, per trasporti eccezionali) sono disponibili in tutte le marce. Il TGX D38 è quindi concepito per un utilizzo efficiente nel trasporto a lungo raggio a un basso numero di giri. I clienti possono scegliere rapporti lunghi con bassi consumi senza dover rinunciare allo spunto in partenza e all'elasticità di marcia. A tale scopo MAN ha proseguito lo sviluppo della catena cinematica del TGX D38 e ha integrato nel veicolo la nuova generazione del cambio MAN TipMaticTX con nuove funzioni pratiche. La variante con presa diretta del cambio TipMaticTX è stata progettata per la coppia elevata da 2.500 a 2.700 Nm dei motori D38. MAN è così in grado di offrire configurazioni della catena cinematica dai consumi particolarmente bassi per tutte le classi di po-

tenza nei veicoli di massa totale a terra (Mtt) di 70 tonnellate per trasporti sulle lunghe distanze. Il cambio TipMaticTX presenta un'ampia spaziatura delle 12 marce (16,69

lungo sull'asse posteriore. Si riduce così l'usura della frizione.

Gli utilizzatori possono scegliere tra una serie di altre funzioni della catena cinematica-

Il pacchetto tuning "Exterieur" comprende non solo gradini di salita e un set di fari da tetto in versione acciaio inox, ma anche due trombe ad aria compressa sul tetto, aletta parasole e allungamento porta. Questo pacchetto può essere completato in via opzionale con telaio frontale e laterale di acciaio temprato, come pure con coperture e coprimozzi di acciaio inox per l'assale anteriore.

Il pacchetto tuning "Basic" comprende l'allungamento porta, l'aletta parasole, le trombe ad aria compressa e un inserto "Metal Eye"

nel cruscotto.

Con il pacchetto "Plus" vengono personalizzati sia gli interni sia gli esterni del MAN TGX. All'atmosfera particolare degli interni contribuiscono i rivestimenti e i sedili di pelle, il volante multifunzione e l'inserto "Metal Eye". Esternamente, si aggiungono allungamento porta, aletta parasole e trombe ad aria compressa.

Come di consueto, i pacchetti consentono al cliente risparmi economici rispetto all'ordine di singoli elementi dell'allestimento.



Il frontale è caratterizzato dal nuovo design delle luci diurne a Led con striscia luminosa orizzontale.

- 1). La marcia "più alta" con un rapporto di trasmissione lungo, unita a una trasmissione ottimizzata per il trasporto a lungo raggio, permette di viaggiare a regime molto basso, risparmiando carburante. Al tempo stesso, la marcia "più bassa" con un rapporto corto, consente di procedere lentamente ed effettuare manovre in tutta comodità con un rapporto di trasmissione

tica che contribuiscono ad aumentare l'efficienza del TGX D38 quando sono richieste elevate prestazioni.

Due di questi funzioni sono il sensore di inclinazione e l'Active Damping. Grazie a un sensore di inclinazione integrato, il TGX D38 stima la situazione topografica del momento nella scelta della marcia. Soprattutto alla partenza, la catena cinematica

trova sempre la marcia giusta, non importa se su tratti in pendenza, se a pieno carico o con il veicolo vuoto. La grande spaziatura del cambio e un nuovo sviluppo del funziona-

e partenza con veicolo bloccato. La posizione del pedale dell'acceleratore e il comando della frizione sono in grado di interagire in modo ancora più preciso, permettendo all'autista di eseguire manovre con maggiore precisione, per esempio sulla rampa di carico o nello scarrare una cassa mobile. Il TGX D38 offre inoltre una funzione per ripartire in situazioni difficili, per esempio facilita la partenza se il veicolo si è bloccato su fondo innevato o nel pietrisco di un cantiere. Se la funzione è attivata, la frizione viene aperta molto velocemente quando l'autista smette di accelerare. Quando poi il pedale dell'acceleratore viene azionato di nuovo, la frizione si innesta. In questo modo, il conducente può sbloccare il veicolo con grande precisione. Il sistema seleziona la marcia adeguata in modo tale da ridurre la coppia nelle ruote motrici e quindi evitare lo slittamento delle stesse. Grazie allo Speed Shifting il MAN TipMaticTX permette un passaggio più rapido tra i rapporti superiori, cioè 10ma, 11ma e 12ma marcia, grazie a una speciale interazione fra i comandi di motore, frizione e cambio. Così, il passaggio alla marcia inferiore, per esempio su un tratto in salita, è più veloce e il periodo di interruzione della trazione più breve. Si sviluppa per più tempo la spinta del motore e il veicolo risparmia carburante.

La funzione Idle Speed

condizioni di stop-and-go o quando ci si appresta a imboccare una rotatoria. In queste situazioni di marcia il veicolo prosegue a bassa andatura con il motore al minimo dei giri e la frizione innestata finché il conducente non frena.

Da quest'anno, il frontale dei modelli TGS e TGX è caratterizzato dal nuovo design delle luci diurne a Led nei fari principali: una striscia luminosa integrata orizzontale sempre attiva durante la marcia. Le luci di posizione e le luci diurne a Led hanno luminosità diverse: la luce di marcia diurna a Led aumenta notevolmente la visibilità con una netta riduzione del consumo di energia. Tutte le serie possono anche essere munite, su richiesta, di un sistema di sensori di luminosità: se l'autista sceglie la modalità "Auto" sul selettore, il veicolo accende e spegne automaticamente gli anabbaglianti in funzione della luminosità esterna. Gli anabbaglianti sono attivati anche in caso di pioggia, cioè quando il tergicristallo è in funzione, così il veicolo è più visibile dagli altri utenti della strada. Il sistema gestisce anche il funzionamento delle luci di ingombro e i catadiottri. Il sistema di sensori di luminosità può essere combinato su richiesta con un sensore di pioggia, che ha il compito di attivare e disattivare i tergicristalli del parabrezza, regolando la velocità da intermittente a continuo. La sensi-

Al centro dell'offerta la famiglia dei sistemi con Sensor Fusion SICUREZZA, ULTIMA FRONTIERA

Il capitolo sicurezza è uno dei must della proposta TGX D38. Al centro della proposta la nuova generazione di sistemi con Sensor Fusion. TGX D38 è equipaggiato di serie con sistema di assistenza alla frenata d'emergenza EBA che, integrato da MAN a partire da luglio 2015, soddisfa già pienamente i più severi requisiti di legge di livello 2, che si applicheranno dal novembre 2018 per i veicoli di nuova immatricolazione. La nuova generazione di sistemi di assistenza alla frenata di emergenza EBA combina le informazioni provenienti dal sensore radar nella parte anteriore del veicolo a quelle della telecamera sul parabrezza. Tramite questa "fusione dei sensori", il sistema può interpretare in modo affidabile scenari di traffico complessi: i veicoli che precedono e gli ostacoli fissi possono essere identificati più rapidamente e con maggiore sicurezza. Ciò consente al sistema di guadagnare tempo per attivare in anticipo la frenata di emergenza, ridurre maggiormente la velocità e arrestarsi prima, guadagnando metri preziosi. L'EBA risponde al rilevamento di un oggetto che richiede la frenata d'emergenza e a una mancata reazione da parte dell'autista (un cambio di corsia o una frenata) con passaggi sequenziali: innanzitutto avvisa il conducente mediante un segnale acustico penetrante e una segnalazione sul display; a questo punto i freni sono già precaricati per accorciare la risposta e al contempo vengono attivate le luci di stop per avvertire i veicoli retrostanti. Già nella fase di avviso, il sistema limita la coppia motrice. Questo intervento è un ulteriore segnale di avvertimento che anche l'autista distratto percepisce chiaramente e, se non reagisce, il veicolo

viene frenato automaticamente (frenata di avvertimento). Se viene ulteriormente rilevato il rischio di collisione e il conducente non reagisce, l'EBA attiva una frenata di emergenza che in condizioni ideali dovrebbe impedire un tamponamento anche alla velocità massima di 80 km/h. L'interazione di radar e telecamera riduce in larga misura il rischio di avvisi ingiustificati, in quanto vengono utilizzate due tecnologie per il rilevamento degli oggetti. In questo modo si cerca di irritare il meno possibile l'autista con segnalazioni inutili.

In caso di frenata d'emergenza, oltre alle luci di arresto, il segnale di arresto d'emergenza (ESS, Emergency Stopping Signal) attiva anche l'impianto di lampeggiatori d'emergenza a una frequenza più elevata (lampeggiamento d'emergenza), segnalando in questo modo al traffico retrostante la situazione di pericolo. Il nuovo sistema LGS (System Guard Lane) è dotato della più recente tecnologia per telecamere che consente una maggiore precisione nel rilevamento della corsia e una riduzione al minimo degli avvisi non giustificati. A partire da una velocità di 60 km/h, l'LGS monitora la posizione del veicolo rispetto alla corsia di marcia e avverte l'autista quando si sposta involontariamente sopra la marcatura della pavimentazione. Funzioni supplementari migliorano il comfort per il conducente: il nuovo sistema rileva automaticamente se cambiano le condizioni della corsia di marcia; l'emissione di un avviso affidabile è possibile solo se sono presenti marcature della carreggiata destra e sinistra e la corsia di marcia ha una larghezza minima. Il nuovo LGS, inoltre, tiene conto del fatto che molti autisti di veicoli industriali, per ra-

gioni di sicurezza, preferiscono guidare sul lato esterno della corsia e attiva la segnalazione su questo lato del veicolo più tardi. Il sistema di regolazione della velocità in funzione della distanza di sicurezza (ACC, Adaptive Cruise Control) regola automaticamente la velocità di marcia su autostrade e strade di grande comunicazione e mantiene la dovuta distanza di sicurezza. L'ACC rappresenta uno sviluppo intelligente della regolazione della velocità che controlla anche i sistemi frenanti del veicolo, fornendo un aiuto all'autista soprattutto sui lunghi tragitti autostradali. Il mantenimento automatico della giusta distanza di sicurezza aumenta notevolmente la sicurezza nella circolazione stradale. Il nuovo ACC impiega due sistemi di sensori indipendenti fra loro, cioè radar e telecamera: il sensore del radar rileva i veicoli che precedono e calcola la loro velocità, la loro distanza e la loro posizione rispetto al proprio veicolo; la telecamera nel parabrezza dispone di una funzione indipendente di riconoscimento degli oggetti e rileva inoltre la segnaletica orizzontale di delimitazione delle corsie. Tra la telecamera e il radar avviene un continuo scambio di informazioni e di confronto dei risultati. In tal modo è possibile riconoscere il veicolo che precede con la massima precisione e affidabilità, anche in caso di tratti stradali complessi. Il sistema di MAN con telecamera e radar funziona anche su strade secondarie con molte curve in modo più sicuro di sistemi che operano con un solo tipo di dispositivi. Fa parte della dotazione di serie anche il sistema di controllo elettronico della stabilità (ESP), che comanda anche i freni del semirimorchio e del rimorchio.



In modalità "Auto", il veicolo accende e spegne automaticamente gli anabbaglianti in base alla luminosità esterna.

Driving sfrutta la coppia elevata del motore da 15,2 litri ai regimi più bassi e rende ancora più confortevole ed efficiente in termini di consumo di carburante la marcia a bassa andatura. Questa funzione rivela tutta la sua praticità in

bilità del sensore di pioggia può essere regolata in modo ergonomico e intuitivo dal conducente tramite la rotella sulla leva sul piantone dello sterzo. La durata dell'intervallo può essere scelta tra quattro livelli diversi.

INCHIESTA

Rifiuti: business cruciale

IL SEGMENTO DEI VEICOLI DESTINATI ALLA RACCOLTA E AL TRASPORTO DEI RIFIUTI STA DIVENTANDO SEMPRE PIÙ DECISIVO PER LE CASE COSTRUTTRICI: COMPLICI LE STRINGENTI ISTANZE DI RISPETTO AMBIENTALE, LE AZIENDE RICHIEDONO MEZZI TECNOLOGICAMENTE ALL'AVANGUARDIA E SERVIZI SVILUPPATI AD-HOC. UNA SINTESI DI QUEST'OFFERTA ERA PRESENTE AL SALONE ECOMONDO 2015, ORMAI DIVENUTO APPUNTAMENTO IMMANCABILE PER I COSTRUTTORI. ABBIAMO FATTO IL PUNTO SU QUESTO SETTORE INTERVISTANDO CINQUE MANAGER DI ALTRETTANTE CASE COSTRUTTRICI.

FABIO BASILICO
MAX CAMPANELLA
MONZA

Tra le tante e diverse sfaccettature del settore del trasporto, quello della raccolta dei rifiuti è un mondo decisamente particolare, sul quale negli ultimi anni è andata sempre crescendo l'attenzione delle Case costruttrici. Complici le istanze di rispetto ambientale e le contestuali necessità di un trasporto sempre più pulito e silenzioso (del resto i camion per la raccolta dei rifiuti

viaggiano praticamente sotto le nostre case), i costruttori negli ultimi anni dedicano risorse e investimenti a questo che sta diventando un business sempre più importante. La riprova arriva dal Salone Ecomondo, fiera annuale del "mondo green", in cui almeno un padiglione (lo scorso anno due) è totalmente dedicato all'esposizione dei veicoli dedicati a raccolta e trasporto rifiuti, con spazi dedicati ai veicoli leggeri per l'ultimo chilometro, a quelli pesanti per le missioni più gravose e naturalmente a tutto quanto concerne allestimenti e equipaggiamenti: spazzatrici, lavacassonetti, sponde, gru ecc. All'ultima edizione del Sa-

lone - che si svolge nel mese di novembre alla Fiera di Rimini - erano presenti praticamente tutti i costruttori di veicoli industriali che, nel ventaglio dei prodotti, presentano un'offerta specificamente rivolta a questo mondo. Per fare il punto su un settore divenuto oggi cruciale per il mondo del trasporto, abbiamo intervistato i manager di cinque Case costruttrici, ai quali abbiamo chiesto di descrivere il panorama della propria offerta ma anche di darci un'idea di come stia cambiando l'approccio di coloro che - dall'altra parte della "barricata" - domandano alle Case i veicoli destinati al trasporto dei rifiuti.

MERCEDES-BENZ / Maurizio Pompei, Head of Truck Italy

Qual è attualmente l'offerta complessiva Mercedes-Benz e Fuso di veicoli destinati alla raccolta rifiuti? "Grazie alla sinergia tra Mercedes-Benz e Fuso la nostra offerta nel comparto della raccolta rifiuti è quanto mai completa e diversificata. Partendo dalle configurazioni con massa totale a terra da 3,5 t sino alle versioni più grandi da 26 t, siamo in grado di offrire il veicolo più idoneo con caratteristiche specifiche per le differenti tipologie di impiego. La raccolta rifiuti in piccole realtà urbane italiane trova nella compattezza del Fuso Canter il partner ideale; il city truck è disponibile in configurazione cabina stretta con larghezza pari a soli 1.700 mm sino alla versione 6 t di massa totale a terra e può vantare un raggio di sterzata di riferimento per la cate-



tata utile a telaio. Gli allestimenti per la raccolta rifiuti per veicoli con massa totale a terra fino a 26 t trovano nell'Eonic il Mercedes Benz la soluzione che più risponde alle esigenze specifiche di questo settore del mercato. Grazie ai vantaggi della configu-

tilizzo in questo segmento di mercato in particolare. La gamma Eonic è ricca di varianti per potersi adattare alle realtà più diverse: disponibile a due e tre assi, con passi da 3.450 a 4.800 mm, con motori alimentati a diesel da 299 o 354 cv e a NGT da 302 cv; il cambio è automatico Allison, a scelta dotabile di retarder; le sospensioni pneumatiche sia anteriori che posteriori e i freni a disco su tutte le ruote, con ABS. Anche il nuovo Antos costituisce una valida alternativa per accogliere sovrastrutture dedicate alla raccolta rifiuti. Il telaio è progettato specificamente ai requisiti delle sovrastrutture con caricamento posteriore. Ai lati dei longheroni del telaio, ad esempio, sono installate delle staffe di fissaggio della sovrastruttura. Inoltre lo sbalzo del telaio non viene accorciato e i

verse soluzioni tecniche in grado di semplificare l'attività degli operatori in questa importante categoria di mercato. Oltre alle già citate doti di robustezza e manovrabilità (la versione 3,5 è l'unica che può vantare una larghezza record di solo 1.700 mm sia anteriormente che posteriormente) ricordiamo Che Canter è l'unico light truck in grado di offrire a richiesta l'innovativa trasmissione automatizzata Duonic a doppia frizione. Tale soluzione tecnica coniuga confort e praticità di utilizzo (disponibile la funzione Eco e la modalità manovra che consente di muoversi a velocità estremamente contenute) all'estrema robustezza della doppia frizione, che essendo meno soggetta a usura ben si presta a frequenti "stop and go" tipici della tipologia i utilizzo. Fuso Can-

ter per un breve tratto sino a circa 15 km/h in modalità elettrica il veicolo per poi assistere il motore termico in tutte le fasi di accelerazione. Il risultato? Una riduzione dei consumi del 23 per cento e un abbattimento delle emissioni inquinanti; il tutto penalizzando la portata con un sovrappeso di soli 150 kg. Considerando le sue caratteristiche di silenziosità in fase di spunto Canter Eco Hybrid è una proposta estremamente convincente nella raccolta dei rifiuti. Come lo è anche Eonic, veicolo Mercedes-Benz espressamente concepito per le municipalità; diverse sono le sue caratteristiche distintive tra le quali la più evidente è la cabina. La facilità dell'accesso grazie a soli due gradini rende del tutto diverso Eonic dagli altri autocarri e il suo utilizzo in città, in ser-

per la sicurezza sulle strade: con tale visibilità il conducente dell'Eonic si trova allo stesso livello di pedoni e ciclisti e ha una visuale ottima di carreggiata e marciapiedi in qualsiasi direzione. E c'è dell'altro: il nuovo "Eonic City Brake" è un sistema frenante potente in grado di prevenire o ridurre al minimo i rischi di collisione: monitora la velocità e la distanza con gli altri veicoli che precedono e in caso di pericolo mette in atto tre misure di sicurezza progressive, che vanno dall'allarme acustico fino allo stop automatico del veicolo, controllabile dall'autista. E ancora, il "sistema anti sbandamento (LDWS)" che avverte il conducente in caso di allontanamento involontario dalla corsia di marcia e segnala segni di affaticamento o di una mancanza di concentrazione alla guida. Infine, il motore alimentato a gas metano rappresenta una valida alternativa per coniugare tutti i vantaggi di un motore efficiente con il risparmio e la ecosostenibilità del combustibile "verde" per eccellenza. Infine, per quanto riguarda Antos, ci preme sottolineare la disponibilità del cambio Mercedes Powershift 3, che, tramite la funzione di manovra integrata permette di agevolare la guida in città. Inoltre l'ampia offerta di collaudate prese di forza e i gruppi più diversi riducono i lavori di trasformazione a cura dell'allestitore".

Com'è costituita attualmente la clientela del settore raccolta rifiuti che si rivolge a Mercedes-Benz e Fuso? "Diversi Enti Pubblici hanno riconosciuto le indubbie qualità di Fuso Canter; tra le più importanti ricordiamo le commesse chiuse con le municipalità di Palermo, Messina, di Napoli, Torino e Lucca. Anche Eonic è stato scelto, sia da piccole che grandi città italiane per il loro lavoro quotidiano, portando così la qualità Mercedes-Benz sulle nostre strade. In partnership con i principali allestitori di compattatori, Eonic rientra nelle flotte di AMA a Roma, AMSA a Milano, ASIA a Napoli, le municipalizzate di Palermo e Foggia, solo per citarne alcune. Infine, la proverbiale robustezza di Antos è stata scelta, tra l'altro, dal comune di Bari". In questo specifico settore Mercedes-Benz e Fuso prevedono di crescere nel mercato Italia? "Certo, crediamo ci siano ancora buoni margini di crescita".



ria. L'offerta Canter si completa con le configurazioni da 7,5 e 8,55 t che pur offrendo le medesime caratteristiche in termini di manovrabilità rappresentano un riferimento per la categoria per quanto riguarda la robustezza e la por-

razione della cabina low entry, Eonic garantisce agli operatori confort e sicurezza; queste fondamentali caratteristiche, aggiungendosi all'eco-compatibilità, l'affidabilità e economicità dei consumi rendono il veicolo ideale per l'u-

lavori di allestimento sono agevolati dagli spazi liberi predefiniti sul telaio". Quali sono le caratteristiche dei modelli Mercedes-Benz e Fuso che li distinguono dai competitors? "La gamma Fuso Canter presenta di-

ter vanta inoltre un altro primato, essendo l'unico light truck disponibile in versione ibrida; Canter Eco Hybrid, offerto in classe di portata 7,5 t dispone di un potente gruppo propulsore elettrico parallelo da 40 Kw capace di mo-

vizi stop and go consente allo staff di operare in condizioni ottimali, riducendo l'incidenza di infortuni e di patologie osteoarticolari. La vetratura panoramica della cabina, inoltre, risponde alla grande attenzione della Casa Madre

DAF ITALIA / Paolo Starace, Amministratore delegato

Qual è attualmente l'offerta complessiva Daf di veicoli destinati alla raccolta rifiuti? "Daf dispone di un'ampia gamma di veicoli idonei a soddisfare le più disparate esigenze del settore. Nello specifico Daf LF e CF sono, a nostro avviso, le più adatte a soddisfare i bisogni di una clientela esperta ed esigente in quanto sono composte sia da autotelai cabinati che da trattori che si prestano ottimamente allo scopo. Più in dettaglio la gamma LF è composta da cabinati in configurazione 4x2, mentre la gamma CF è composta da autotelai cabinati 4x2, 6x2, 6x4, 8x2 e 8x4 oltre a trattori 4x2 e 6x4 - tutte queste versioni sono abbinabili svariate motorizzazioni/potenze, allestimenti o semirimorchi destinati alla raccolta rifiuti".

Quali sono le caratteristiche



mento con l'autotelaio cabinato. Non da ultimo, i veicoli Daf - unico esempio nel panorama dei veicoli industriali - possono essere ordinati nella configurazione "Silent" la quale permette di abbattere l'inquinamento acustico - al di sotto dei 72 decibel - limitando così al mini-



dei modelli Daf che li distinguono dai competitors? "Le caratteristiche che contraddistinguono la gamma Daf sono la manovrabilità, la semplicità di accesso in cabina, la visibilità, i bassi costi d'esercizio e l'affidabilità. I veicoli Daf dispongono inoltre di svariate tipologie di connettori idonei ad interfacciare al meglio l'allesti-

mento il disagio per gli abitanti e consentendo a detti mezzi di entrare in esercizio in orari notturni con sicure ricadute positive in termini di efficienza anche per gli operatori del settore. Evidenti quindi i vantaggi competitivi per tutti i nostri clienti che hanno potuto toccare con mano la qualità dei veicoli Daf ma anche l'im-

pegno di Daf nei confronti di tutti coloro che vorranno darci fiducia acquistando i nostri veicoli".

Com'è costituita attualmente la clientela del settore raccolta rifiuti che si rivolge a Daf? "La clientela che si rivolge a Daf è di molteplici tipologie: società di noleggio, società di raccolta rifiuti, municipalizzate, ma anche allestitori che operano in questo ambito i quali hanno individuato in Daf un partner affidabile e disponibile, dotato di una gamma prodotti che risponde appieno alle specifiche esigenze di questa tipologia di trasporto e si abbina perfettamente ai più svariati allestimenti".

In questo specifico settore Daf prevede di crescere nel mercato Italia? "Come noto Daf primeggia nel segmento dei trattori stradali sia in Italia che in Europa. Pertanto, in linea con i futuri piani di sviluppo del costruttore, un'area dove intravediamo le maggiori opportunità di crescita è il segmento dei carri nel quale la raccolta rifiuti è parte fondante. A testimonianza di ciò, Daf sta investendo in questo ambito - esempio ne è la partecipazione per la prima volta all'edizione 2015 di Ecomondo - così come la fornitura di veicoli (specie nella gamma LF) ad aziende leader del settore. Prevediamo nel corso di quest'anno, anche per il tramite della nostra rete distributiva, composta da imprenditori capaci e attenti alle esigenze della clientela, di stringere collaborazioni con diversi allestitori al fine di rispondere alle molteplici necessità che la clientela che opera in questo settore si aspetta da un partner serio ed affidabile come la DAF".

MAN ITALIA / Raffaele De Bonis, Key Account Manager

Qual è attualmente l'offerta complessiva MAN di veicoli destinati alla raccolta rifiuti? "MAN ha da sempre riservato una particolare attenzione al settore dell'ecologia progettando, sviluppando e costruendo una gamma completa di veicoli specifici per poter operare in tale ambito. L'esperienza accumulata nel corso degli anni consente oggi a MAN di essere in grado di proporre agli utilizzatori un vasto ventaglio di soluzioni che sono tecnicamente innovative e all'avanguardia. Attribuendo particolare importanza a diversi aspetti quali flessibilità, economicità e praticità d'impiego, efficienza e affidabilità, l'offerta di veicoli industriali MAN comprende telai a due, tre e quattro assi anche a trazione integrale, con massa totale a terra compresa



lità del telaio MAN che offre numerosi vantaggi per diverse tipologie di allestimento (compattatori, spazzatrici, ecc.) al fine di garantirne la piena operatività e sfruttarne tutte le potenzialità. L'allestitore inoltre può scegliere tra un'ampia gamma di prese di forza e per i modelli della gamma TGM con M.T.T compresa tra le 15 e le 26 t, equipaggiati con motore Euro 6 fino a 340 cv, è disponibile il cambio automatizzato MAN TipMatic con uno speciale software per il cambio particolarmente adatto per i veicoli allestiti con compactatore. Ultimo, ma non meno importante, è la possibilità di poter scegliere l'interasse adeguato ad assicurare la migliore manovrabilità e ingombro del mezzo, fattori fondamentali soprattutto in un contesto di utilizzo urbano".

Com'è costituita attualmente la clientela del settore raccolta rifiuti che si rivolge a MAN? "Tutti gli operatori del settore, siano essi aziende pubbliche o appaltatori privati che si occupano dei servizi di raccolta dei rifiuti, della pulizia delle strade o della manutenzione delle aree verdi possono oggi guardare a MAN come un

partner affidabile con una gamma completa di prodotti e servizi per la loro attività. L'elevata efficienza e affidabilità dei propri telai combinata con la massima flessibilità di allestimento consentono di poter soddisfare le più disparate esigenze in ogni campo d'impiego".

In questo specifico settore MAN prevede di crescere nel mercato Italia? "Seppure in un mercato di nicchia, gli acquisti di veicoli per l'ecologia sono ciclici ma periodici e garantiscono quindi una consistenza numerica di una certa rilevanza. Le caratteristiche dei veicoli destinati ai servizi ecologici cambiano in relazione alle mutate esigenze operative e alle modalità con le quali tali servizi vengono espletati: solo offrendo una consulenza professionale e mirata è possibile operare in un settore così specifico. MAN, anche attraverso la propria rete di Concessionari, si pone come obiettivo quello di diventare un interlocutore preferenziale per gli utilizzatori finali offrendo loro soluzioni integrate che vanno oltre al semplice acquisto del veicolo allestito ma comprendono tutta una serie di servizi accessori".



tra 12 e 32 t e la possibilità di essere equipaggiati anche con sospensioni pneumatiche. Il tutto nel massimo rispetto delle normative anti inquinamento".

Quali sono le caratteristiche dei modelli MAN che li distinguono dai competitors? "Tra le caratteristiche di maggior interesse spicca l'elevata allestibi-

IVECO / Alessandro Oitana, Business Line Manager Medium Heavy Range

Qual è attualmente l'offerta complessiva Iveco di veicoli destinati alla raccolta rifiuti? "Iveco è in grado di offrire una gamma di prodotti completa anche nel comparto raccolta rifiuti, sia nella trazione tradizionale diesel sia nella più innovativa trazione alternativa a gas naturale. In particolare, la possibilità di offrire una gamma completa di veicoli alimentati a gas naturale rispecchia perfettamente la filosofia del pay-off aziendale che recita "Iveco: il tuo partner per un trasporto sostenibile". Tali veicoli, oltre a consentire un vantaggio competitivo in termini di sostenibilità e impatto ambientale, sono particolarmente indicati anche per la missione della raccolta rifiuti, consentendo un'importante riduzione dell'inquinamento acustico a vantaggio della comunità in cui vengono impiegati. Entrando più nel dettaglio delle gamme possiamo parlare di Daily, da 3,5 a 7,2 tonnellate, veicolo adatto alle missioni più gravose affrontate egregiamente grazie al suo telaio a longheroni che lo rende non solo la base preferita per gli allestitori, fornendo loro robustezza e supportando carichi pesanti, ma grazie alla sua struttura l'allocazione delle bombole sulla versione Natural Power non penalizza lo spazio utile di carico o l'area dedicata agli allestimenti. Salendo nella portata abbiamo Eurocargo, la cui versatilità è il suo punto di forza: dispone di 11 mila varianti di prodotto ed è oggi disponibile anche nella versione a metano da 11 e 12 t con cabina corta e stretta, par-



ticolarmente adatta per la raccolta urbana cittadina, oltre alle versioni da 15 e 16 t con cabina corta, che rende il mezzo ideale per servizi municipali e il posizionamento dei componenti lo mette in condizione di essere carrozzabile con estrema facilità. Infine il pesante di casa Iveco, lo Stralis, ha un modello commerciale con equipaggiamento dedicato alla missione raccolta rifiuti con cabina corta AD ed è disponibile in versione 2 o 3 assi ovvero 18 o 26 t con motore Cursor 9 e rapporto al ponte adatto per la missione urbana. La versione metano dello Stralis rappresenta una soluzione ottimale in questo settore ed è disponibile nella versione 18 o 26 t, dotati di bombole dall'elevata capacità che permette una buona autonomia in grado di soddisfare tutte le missioni".

Quali sono le caratteristiche dei modelli Iveco che li distinguono dai competitors? "Iveco si differenzia per l'utilizzo, sulla gamma dei veicoli commerciali medi e pesanti, del sistema Hi-SCR ovvero

per il post-trattamento dei gas di scarico che prevede l'uso del solo SCR. Si tratta di una soluzione che rappresenta un vantaggio competitivo, rispetto ai competitors, soprattutto per le mission stop&go in quanto non prevede il ricircolo dei gas di scarico (EGR) e offre molteplici vantaggi dal punto di vista dell'efficienza, dei ridotti consumi di gasolio, della durata del filtro antiparticolato (DPF) e della sicurezza. HI-SCR è una tecnologia esclusiva Iveco, l'unico sistema di controllo delle emissioni che non altera il processo di combustione, perché funziona attraverso l'immissione di aria pura, non mescolata

con i gas di scarico. Ciò significa che la temperatura di combustione è maggiore e la percentuale di particolato è così bassa che non è necessaria né rigenerazione attiva né rigenerazione forzata del filtro antiparticolato. Ulteriore vantaggio di questa tecnologia è la sicurezza per l'autista il quale non deve infatti intervenire, poiché non sono necessarie soste periodiche per la rigenerazione forzata del DPF, con anche importanti vantaggi in termini di costi di gestione del veicolo".

Com'è costituita attualmente la clientela del settore raccolta rifiuti che si rivolge a Iveco? "Tutti gli operatori del

settore si rivolgono ad Iveco come fornitore di veicoli: gli allestitori, le Municipalità, Amsa per citarne una, società del Gruppo A2A, leader nel settore della raccolta rifiuti, che con un recente accordo ha visto in Iveco il partner ideale nel poter offrire, anche alla Città di Milano, un servizio all'insegna della sostenibilità. Inoltre le aziende di servizi e i noleggiatori, tipo di servizio che sta prendendo sempre più piede anche nel nostro Paese".

In questo specifico settore Iveco prevede di crescere nel mercato Italia? "La presenza in grande stile di Iveco a Ecomondo 2015 conferma il

ruolo centrale del produttore nazionale anche in questo settore. Iveco continua così a scrivere la sua storia, perseguendo con costanza una vocazione di realtà globale e multiculturale e continuando a puntare su tecnologia, riduzione dei costi di gestione, ovvero del TCO (Total Cost of Ownership), sostenibilità e fidelizzazione dei clienti. L'attenzione continua alle nuove tecnologie ha permesso a Iveco di diventare leader europeo nel settore delle trazioni alternative, anticipando soluzioni che contribuiranno in futuro all'ulteriore riduzione dell'impatto ambientale nel settore dei trasporti".



SCANIA / Daniele Lucà, Responsabile Marketing della Direzione Business Support & Development

Qual è attualmente l'offerta complessiva Scania di veicoli destinati alla raccolta rifiuti? "Negli ultimi anni il panorama delle aziende del settore rifiuti si è profondamente modificato: abbiamo assistito a una consistente crescita degli operatori privati e, in parallelo, a un graduale assorbimento di aziende municipalizzate da parte di realtà che sono via via divenute sempre più grandi, dando vita alla formazione delle cosiddette multiutility che svolgono servizi pubblici di diverso tipo, tra cui quello di raccolta e trasporto rifiuti. Questa trasformazione ha modificato l'approccio al mercato e le logiche di acquisto dei veicoli adibiti al servizio di raccolta: diminuiscono le aziende che continuano a porsi il mero obiettivo del prezzo acquistando al massimo ribasso, mentre crescono le aziende che si pongono obiettivi di lungo termine focalizzandosi su tutti gli elementi che impattano sull'efficienza e la profittabilità della flotta nel tempo. Acquisiscono dunque valore i temi dell'economia operativa riferita all'intero ciclo di vita di un veicolo (TOE Total Operating Economy), nonché quelli di rispetto ambientale, per massimizzare la sostenibilità della flotta e mantenere determinati requisiti necessari per la partecipazione alle gare, di risparmio sui consumi con servizi quali la gestione intelligente della flotta attraverso sistemi telematici per il monitoraggio ed il controllo delle performance da remoto e la formazione dell'autista. una gamma completa per rispondere a queste esigenze e, accanto ai prodotti, servizi che vanno ad aggiungersi per una proposta integrata come Fleet



Management e Driver Services utili a migliorare costantemente l'efficienza dei veicoli attraverso uno stile di guida 'risparmioso' e la conoscenza approfondita delle peculiarità del prodotto Scania. Sul piano strettamente relativo ai prodotti, la base di partenza è costituita da autotelaie modulari da 14,5 t su cui si basa l'offerta Scania per tutte le applicazioni sia per la raccolta (quindi compattatori) sia per il trasporto dei rifiuti dall'area di stoccaggio alla discarica o inceneritore o impianto di conferimento (quindi trattori e semirimorchi). In estrema sintesi proponiamo: autotelaie per compattatori posteriori a 2 e 3 assi, per impieghi rispettivamente da 14-16 m³ e 20-27 m³, che rappresentano la parte maggioritaria della domanda del mercato; compattatori posteriori a 4 assi per impieghi più gravosi; compattatori laterali monoperatori; lavacassonetti laterali e posteriori; spazzatrici stradali montate su autotelaia; veicoli con gancio e casse scarrabili per il trasporto di rifiuti industriali".

Quali sono le caratteristiche dei modelli Scania che li distinguono dai competitors? "La distinzione sta innanzi-

tutto nell'approccio. Scania confeziona il veicolo su misura, personalizzandolo sul piano tecnico in funzione del contesto operativo di riferimento: una volta analizzato il tipo di servizio cui è destinato il veicolo e in quale area andrà a lavorare, si passa alla configurazione dell'autotelaia rispondendo alle effettive esigenze del cliente, fornendogli il mezzo più indicato per le sue necessità nell'ottica di massimizzare l'affidabilità e l'efficienza stessa dei veicoli. In Scania ciò è possibile grazie alla modularità della gamma prodotto: cabina, motori, cambi, assali, prese di forza possono essere abbinati fra loro per garantire la massima personalizzazione. Sul piano dell'offerta prodotto segnalerei tre elementi esclusivi che ci distinguono: il cambio automatizzato di ultima generazione Opticruise, sempre più diffuso nel trasporto rifiuti; i motori da 9 l con erogazione della coppia massima già a bassi giri, che migliorano la silenziosità e la guidabilità contenendo i consumi di carburante e l'usura della catena cinematica; infine la più ampia gamma di soluzioni ecocompatibili, che comprende carburanti alternativi da gas naturale a biometano sia allo stato liquido che gassoso, da biodiesel a HVO (Hydro-treated Vegetable Oil), dal bioetanolo all'ultima frontiera dell'ibrido, presentato al Salone Ecomondo l'anno scorso".

Com'è costituita attualmente la clientela del settore raccolta rifiuti che si rivolge a Scania? "Scania è un buon partner per aziende che cercano sicurezza, qualità e investimenti proficui nel lungo termine, che vedono nell'efficienza della flotta il vero valore. Oltre alla crescita degli

operatori privati e delle grandi multiutility, registriamo una forte crescita della domanda di aziende di noleggio, cui si rivolgono sempre più numerosi operatori, per il noleggio a breve termine, soprattutto in zone geografiche caratterizzate da picchi di lavoro, come accade ad esempio in località balneari o di montagna, ma anche per il

partnership all'insegna dell'ecosostenibilità, valore condiviso: grazie alla collaborazione con Scania, Gorent è stata la prima società del settore a proporre nella sua offerta veicoli pesanti Euro VI con motore a gas metano".

In questo specifico settore Scania prevede di crescere nel mercato Italia? "Quello dei rifiuti è un settore impor-

mente grazie a una strategia miratamente avviata qualche anno fa: oggi registriamo la performance migliore dopo il costruttore nazionale, posizionandoci al secondo posto nel mercato nazionale. Risultato che Scania ottiene rispondendo alle esigenze delle flotte contemporanee, che diventano sempre più dimensionate e necessitano di sup-



noleggio a lungo termine, scelto da aziende che preferiscono un servizio che garantisce certezza dei costi senza alcun immobilizzo di capitale. Scania lavora con tutte le principali aziende di noleggio, in particolare con Gorent dal 2013 è stata avviata una

tante e lo sarà sempre: il rifiuto è per sua natura una merce che va prelevata il prima possibile, trasportata in sicurezza e con veicoli puliti e silenziosi, poiché viaggiano nelle città e in aree densamente abitate. In questo business oggi Scania cresce costante-

mente grazie a una strategia miratamente avviata qualche anno fa: oggi registriamo la performance migliore dopo il costruttore nazionale, posizionandoci al secondo posto nel mercato nazionale. Risultato che Scania ottiene rispondendo alle esigenze delle flotte contemporanee, che diventano sempre più dimensionate e necessitano di sup-

RENAULT TRUCKS / Giorgio Orsenigo, Direttore Renault Trucks Commercial

Qual è attualmente l'offerta complessiva Renault Trucks di veicoli destinati alla raccolta rifiuti? "Un camion deve poter accedere facilmente nel centro delle città. Non è scontato quando ci si deve organizzare per assicurare alla collettività lo svolgimento di tutti i servizi di cui necessita. Renault Trucks ha fatto suo quell'assunto e propone sul mercato veicoli compatti, maneggevoli e facilmente carrozzabili che entrano senza problemi nei centri urbani e nelle zone di difficile accesso per svolgere attività di pubblico servizio come la raccolta rifiuti. Renault Access è

l'unico sul panorama a offrire il pianale piatto (45 cm per la salita) e la possibilità della porta a soffietto vetrata, entrambi elementi importanti per il mono-operatore. Access presenta la carreggiata più stretta del mercato, ospita fino a quattro persone a bordo ed è disponibile con cabina ridotta larga 2,29 m, una garanzia per la percorribilità dei centri urbani. Nella gamma troviamo: D Wide CNG, che offre la possibilità di viaggiare al cento per cento con gas fossile, quindi derivante da smaltimento e trasformazione dei rifiuti, con conseguente riduzione del 97 per cento di

emissioni; D Cab 2,1, disponibile in versione Crew Cab fino a 7 posti; D Cab 2 m con altezza di accesso alla cabina che parte da 459 mm; Maxity con raggio di sterzata a partire da 4,80 m, cabina compatta e avanzata. Sempre in ambito raccolta rifiuti, Renault Trucks assicura ai clienti telai testati in condizioni estreme nonché numerose predisposizioni allestite e oltre 100 modelli disponibili. Inoltre, grazie all'allestimento di cassoni mobili con gru o scarrabili i nostri veicoli sono adatti per il trasporto di rifiuti industriali generici o specifici. La stessa competenza viene ri-

servata al settore della pulizia. D Cab 2,1 m allestito in versione spazzatrice-idropulitrice con paraurti 100 per cento in acciaio è parte integrante di una gamma di modelli dedicati alle spazzatrici che integrano castelletto retrocabina e pulizia dei longheroni all'interno del passo. Veicoli concepiti per garantire visibilità ottimale dei pedoni e del contesto urbano".

Quali sono le caratteristiche dei modelli Renault Trucks che li distinguono dai competitors? "Dal 2004 Renault Trucks sviluppa e commercializza veicoli alimentati a gas naturale: l'anno scorso



al Salone Ecomondo abbiamo lanciato D Wide CNG con cabina DayCab, con il quale abbiamo completato la Gamma Distribuzione offrendo un veicolo equipaggiato con il nuovo motore Euro 6 da 9 litri e 320 cv di potenza massima, disponibile in due configurazioni: motrice 4x2 da 18 t e motrice 6x2 da 26 t. Tra la scelta di alimentazioni alternative il gas naturale compresso rappresenta una fonte di energia affidabile e poco inquinante: i motori in pratica non emettono particelle, fumo o odori. In ambienti urbani, inoltre, hanno un'autonomia pressoché analoga a quella di un veicolo diesel. Inoltre, D Wide CNG Euro 6 può essere alimentato a gas naturale o anche a bio-metano, ovvero biogas, energia rinnovabile prodotta da materiali organici che genera emissioni di CO₂ notevolmente inferiori rispetto a

quelli di un veicolo diesel. Infine, D Wide CNG Euro 6 dispone anche di trasmissione completamente automatica Allison Serie 3200, particolarmente adatta alle applicazioni di raccolta rifiuti".

Com'è costituita attualmente la clientela del settore raccolta rifiuti che si rivolge a Renault Trucks? "Sono sempre di più le aziende che richiedono veicoli ad energia alternativa e Renault Trucks è in grado di offrire prodotti tecnologicamente all'avanguardia. Ad esempio, diverse aziende hanno adottato il Maxity Elettrico per le loro attività in ambito distributivo, come la francese Greenway Services, trasportatore specializzato nelle "consegne dell'ultimo chilometro", che dal 2011 serve i clienti con il Maxity zero emissions. L'elevata capacità di carico e l'ottimo funzionamento del Maxity Elettrico permettono a Greenway Services di elaborare piani logistici adeguati alle esigenze dei clienti, di ottimizzare i giri e ammortizzare i maggiori costi derivanti dall'investimento nella soluzione "all electric". Renault Trucks pone grande attenzione alle propulsioni alternative, tra cui quella elettrica. In Italia sono stati effettuati test del Maxity Elettrico con alcuni operatori logistici, nelle reali condizioni operative, con una soluzione di trasporto realmente alternativa. I risultati sono positivi e confermano il potenziale della gamma elettrica".



FUSO CANTER ECO HYBRID: LA SCELTA DI EVANS EUROPEAN TRANSPORT

QUANDO IL FREDDO VA D'ACCORDO CON L'IBRIDO

Nel settore britannico dei trasporti un'altra azienda di primo piano dà piena fiducia alla tecnologia ibrida efficiente e rispettosa dell'ambiente messa a punto da Fuso. Evans European Transport, con sede a Grimsby e specializzata nel trasporto refrigerato, ha scelto Fuso Canter Eco Hybrid per il trasporto degli alimenti. Dopo diverse settimane di utilizzo, il management della società è in grado di fare un confronto con gli altri veicoli 7,49 t della flotta, utilizzati anch'essi per il trasporto di alimenti refrigerati ma dotati di motore diesel convenzionale.

Ha commentato l'amministratore delegato Colin Evans: "Il Fuso Canter Eco Hybrid è molto più efficiente quando è sulla strada rispetto ai suoi colleghi a gasolio, non solo in relazione al consumo di carburante, ma anche dal punto di vista del carico utile". Nonostante il peso aggiuntivo del motore elettrico e della batteria agli ioni di litio, il payload del Fuso Canter Eco Hybrid 7C15 Eco è quasi pari a 3,5 t. Ciò corrisponde a oltre una tonnellata in più rispetto ai suoi concorrenti diesel della flotta Evans.

Colin Evans è rimasto favorevolmente impressionato:



"Questi sono valori sorprendenti, che salvano non solo i nostri conti aziendali ma anche alleviano l'onere per l'ambiente quando si tratta di emissioni di CO2".

Canter ibrido consente di risparmiare fino al 23 per cento sul carburante rispetto al modello convenzionale Canter e la sua efficienza consente di ripagare nel giro di pochi anni il maggior investimento connesso al suo acquisto. Canter Eco Hybrid è anche equipaggiato con "Duonic", la trasmissione a doppia frizione, robusta e flessibile. Senza contare ovviamente il modernissimo turbodiesel a quattro cilindri da 3 litri e 110 kW/150 cv. Il motore BlueTec 6 corrisponde al livello di emissioni Euro 6 e il controllo delle sostanze inquinanti combina il ricircolo dei gas di scarico, la tecnologia SCR con iniezione di AdBlue e un filtro del particolato.

Il motore elettrico ha una potenza di 40 kW mentre la batteria agli ioni di litio ha una capacità di 2 kWh e pesa soli 63,5 kg. Per Colin Evans il Fuso Canter Eco Hybrid è il primo veicolo della sua flotta con sistema di propulsione alternativa. In produzione dal 2006 per il mercato giapponese, Fuso Canter Eco Hybrid è stato presentato per la prima volta in Europa nel 2012. Dall'inizio della produzione, più di 2.000 unità sono state vendute in Giappone, Australia ed Europa.

DAIMLER TRUCKS

Iran, il grande ritorno

IL COLOSSO TEDESCO HA FIRMATO LETTERE D'INTENTI CON I SUOI PARTNER LOCALI, IRAN KHODRO DIESEL (IKD) E MAMMUT GROUP. LE AREE OGGETTO DI COLLABORAZIONE CON IKD INCLUDONO UNA JOINT VENTURE PER LA PRODUZIONE LOCALE DI TRUCK MERCEDES-BENZ E DI COMPONENTI POWERTRAIN NONCHÉ L'ORGANIZZAZIONE DI UNA SOCIETÀ COMMERCIALE PER I TRUCK E I COMPONENTI DELLA STELLA. MAMMUT GROUP, ATTRAVERSO LA CONTROLLATA MAYAN, SARÀ INVECE RESPONSABILE DI PROMUOVERE E SVILUPPARE LA PRESENZA DEL MARCHIO FUSO.

GIANCARLO TOSCANO
TEHERAN

La visita europea del Presidente Hassan Rouhani, concomitante con gli accordi sul nucleare raggiunti negli Stati Uniti, hanno riportato sulla scena internazionale l'Iran, stato chiave del Golfo Persico anche dal punto di vista economico. Daimler Trucks, non a caso, sta pianificando il ritorno in grande stile sul mercato della Repubblica islamica: il colosso tedesco ha firmato lettere d'intenti con i suoi partner locali, Iran Khodro Diesel (IKD) e Mammut Group. Daimler ha già avuto positive relazioni commerciali con IKD negli ultimi cinquant'anni. IKD è la filiale dell'Iran Khodro Industrial Group, il più grande costruttore autoveicolistico della regione Mena (Middle East, North Africa), dove detiene più del 50 per cento del mercato in Iran.

Le aree oggetto di collaborazione includono una joint venture per la produzione locale di truck Mercedes-Benz componenti powertrain nonché l'organizzazione di una società commerciale per i truck e i componenti della Stella. Inoltre, Daimler intende tornare come azionista di

riferimento nella joint venture motoristica Iranian Diesel Engine Manufacturing Co. (IDEM). In aggiunta a tutto questo, entrambi i partner stanno valutando la possibilità di creare una joint venture per le vendite locali di Mercedes-Benz veicoli commer-

ciali.

Con un potenziale di crescita in attesa di essere concretizzato, dopo molti anni di sanzioni internazionali e di una domanda bloccata nel settore dei trasporti, Iran offre oggi molte opportunità a Daimler Trucks. L'Iran era

considerato una delle più grandi economie nazionali del Medio Oriente, con un prodotto interno lordo nominale di 415 miliardi di dollari nel 2014. L'industria vale almeno la metà dell'economia nazionale. Il Ministero dell'industria, delle miniere e del



commercio stima che circa 200mila veicoli commerciali potrebbero essere immatricolati nei prossimi anni, di cui 56mila in un periodo da tre a cinque anni.

Daimler Trucks ha piani di sviluppo anche per Fuso, specialmente nel segmento dei leggeri. Il brand giapponese offre con il Canter una famiglia di modelli di chiara fama.

Con le lettere di intenti, Daimler Trucks ha fatto intendere che i suoi piani per il ritorno nel mercato iraniano ci sono e tengono anche conto di tutte le variabili sul tappeto, ovvero le sanzioni ancora presenti e i regolamenti relativi alle esportazioni dal paese asiatico.

Il primo Actros e il primo Aros potrebbero essere fabbricati in loco partendo da kit di assemblaggio inviati in Iran prima della fine dell'anno in corso. In aggiunta, Daimler Trucks potrebbe spingere sul pedale dell'acceleratore di una presenza più solida rivitalizzando la cooperazione motoristica con IDEM e impiantando una joint venture commerciale. Daimler Trucks punterebbe anche a costituire una joint venture per professionalizzare tutte le attività vendita e post-vendita in Iran. In ogni caso,

primo tassello dell'operazione sarà la creazione a breve di un ufficio rappresentativo.

E non è tutto. Al fine di aprirsi nuove opportunità di mercato, Daimler ha stipulato un accordo con Mayan, parte del Mammut Group con base a Dubai. Mammut Group è uno dei più grandi carrozzieri e distributori di truck del Medio Oriente. Mayan sarà responsabile di promuovere e sviluppare la presenza del marchio Fuso in Iran.

Il costruttore è presente sul mercato iraniano con i truck della Stella e le autovetture Mercedes dal 1953: una lunga storia interrotta dalla fase delle sanzioni tra il 2010 e il 2016. Veicoli Mercedes-Benz sono tuttavia ben visibili sulle strade iraniane. In passato, la Casa vendeva fino a 10mila unità all'anno, per la maggior parte veicoli commerciali.

Il business di Daimler nella regione Mena è organizzato attraverso un centro regionale situato a Dubai. Qui, il Daimler Commercial Vehicles Middle East & North Africa supporta le operazioni in ben 19 paesi, dal Marocco al Pakistan, avendo come punto di riferimento l'intera gamma truck e van Daimler, dal Mercedes-Benz Citan al Mercedes-Benz Actros.



Nei piani della nuova offensiva Daimler in Iran c'è la produzione in loco del Mercedes-Benz Actros.

ECONIC / L'INGLESE FM CONWAY SI AFFIDA AI SOFISTICATI PRODOTTI MADE IN MERCEDES-BENZ

SICUREZZA CHIAVE DEL SUCCESSO

Per FM Conway Ltd., una delle principali società di servizi per comunità e industria della Gran Bretagna, la sicurezza è priorità assoluta.

La società con sede a Dartford, nella contea del Kent, ha già utilizzato per molti anni veicoli Mercedes-Benz per le attività nei settori chiave dei trasporti, dell'ingegneria strutturale e civile, della costruzione strade e del riciclaggio di materiali di costruzione. La fiducia negli standard di sicurezza della Stella viene ora confermata dall'acquisto di nuovi Mercedes-Benz Econic con gru e benna.

FM Conway intende raggiungere più elevati standard di sicurezza e per questo l'equipag-

giamento dei veicoli include elementi sofisticati come le telecamere per la protezione degli altri utenti della strada, ciclisti e pedoni inclusi. Gli Econic 3235 8x4 a quattro assi con asse posteriore sterzante si occuperanno di sviluppo e manutenzione della rete stradale pubblica. Saranno utilizzati principalmente per il trasporto di materiali da costruzione come sabbia, cemento e ghiaia per i cantieri stradali e per la rimozione di calcinacci da questi siti.

I veicoli hanno un Mtt ammissibile di 32 t. La potenza di azionamento viene da un motore BlueTec 6 da 7,7 litri e 260 kW/354 cv combinato con una trasmissione automatica a sei marce Allison con convertitore.



I TITOLARI DELLA MENALATTE DI CAMERI SPIEGANO I SEGRETI DEL TRASPORTO DEL LATTE

La Via Lattea dei Fratelli Casalino

PAOLO ALTIERI
CAMERI

Se, gustando una fetta di saporito gorgonzola dolce o piccante, pensiamo a chi ha contribuito a "creare" una tale meraviglia gastronomica, risalendo la filiera finiremmo per incontrare anche la Menalatte di Cameri alle porte di Novara, azienda storica nel settore della raccolta e del trasporto di latte in Lombardia e Piemonte, guidata oggi da tre agguerriti fratelli "figli d'arte": Rinaldo, Alfredo e Barbara Casalino. La Menalatte è nata ufficialmente nel 2009 sull'onda della lunga esperienza maturata come trasportatore da nonno Francesco, che negli anni Cinquanta e Sessanta possedeva un camioncino con il quale girava per le fattorie a raccogliere latte. "Oggi di camion ne abbiamo una ventina - racconta Rinaldo Casalino - a conferma di una crescita costante. Il nome Menalatte viene dal milanese: il menalatte è colui che porta il latte, 'menare' vuol dire infatti 'portare'. Ed è quello il mestiere che abbiamo sempre fatto in famiglia, fin da quando nonno Francesco ha iniziato la sua attività. Prendiamo il latte dalle aziende agricole e lo portiamo ai caseifici che lo trasformano soprattutto in gorgonzola ma anche in mozzarella e tome. Negli anni Settanta il nonno ha ceduto le redini dell'azienda a nostro padre Pietro che in partenza di camion ne aveva due. Poi siamo arrivati noi fratelli, prima io e Alfredo e poi anche Barbara".

"I ruoli - prosegue - sono ben distinti oggi: Alfredo, che ha un carattere paziente e metodico, è attivo nella gestione aziendale, nella programmazione e nel contatto con i clienti; Barbara, precisa e attenta ai dettagli, si occupa di amministrazione; io, che sono più portato all'azione e ho un approccio molto operativo, mi occupo principalmente di manutenzione, acquisto e gestione complessiva degli automezzi. Alla costituzione della Menalatte ci siamo arrivati per gradi. Prima erano attive le ditte individuali Casalino Rinaldo e Casalino Alfredo, che in totale possedevano una quindicina di camion e contavano complessivamente su una quindicina di dipendenti. Dal momento che la gestione aziendale era diventata abbastanza complessa, abbiamo deciso di fondere le due ditte individuali dando vita a una Srl, la Menalatte appunto. Oggi disponiamo di una flotta di 20 automezzi e di una squadra di trentina di dipendenti diretti, autisti italiani e stranieri. Nel corso degli anni la flotta di veicoli per poter offrire un servizio sempre più puntuale e di qualità. Oggi svolgiamo l'attività con 15 Scania e 5 Volvo anche se, quest'ultimi un po' datati. La scelta prioritaria di Scania è motivata dal fatto che il costruttore svedese è molto presente sul territorio dal punto di vista dell'assistenza. Inoltre, i veicoli del Grifone vanno molto bene: abbiamo iniziato con loro nel 2003 con la prima serie R e oggi abbiamo numerosi serie

R, un serie G e un serie P".

Nel 2015 Menalatte ha consuntivato un fatturato 3,150 milioni di euro, in crescita rispetto ai 3 milioni del 2014. "Per noi la crisi - afferma sicuro Alfredo Casalino - non c'è mai stata. Le mucche devono sempre essere munte e il latte deve essere portato ai caseifici, 365 giorni l'anno. Abbiamo un po' sofferto per il calo dei prezzi e per la riduzione dei margini di profitto ma non certo per l'attività. Il lavoro nel settore alimentare non è mai mancato. Non hanno risentito della crisi neanche le aziende alimentari che serviamo, che in prevalenza esportano all'estero". E il 2016? "Lo vediamo - risponde Barbara Casalino - sostanzialmente come il 2015. Ci aspettiamo invece un grosso incremento dell'attività fra un paio d'anni, quando sarà operativo il nuovo ampliato stabilimento di Cameri della Igor, il nostro cliente più importante. Si tratta di un'azienda che da sola copre il 35 per cento della produzione nazionale di gorgonzola. È un motivo di orgoglio che Menalatte raccolga e trasporti la maggior parte del latte utilizzato per la produzione della Igor, che comunque si rifornisce di latte anche da cooperative. Quella con la Igor è una collaborazione che va avanti da ben 15 anni, senza che mai l'appalto in esclusiva per la raccolta di latte sia stata messa in discussione".

**IL LAVORO
MISSIONE DI UNA VITA**

I fratelli Casalino non sono per niente allergici al lavoro. Fin da bambini sono stati abituati a considerare il lavoro come una missione basata su professionalità, passione, serietà e affidabilità. Questi gli assi attorno ai quali ruota un'attività che non conosce soste, tenendo impegnati tutti i giorni dell'anno. "Non ci fermiamo mai - ammette Rinaldo - anche perché le mucche devono essere munte ogni giorno, i fattori hanno bisogno di svuotare i loro depositi e il latte serve per la produzione. Abbiamo strutturato un sistema di turnazione che pre-



vede sei giorni di lavoro e due di riposo per ogni autista. Il latte viene raccolto in circa 150 fattorie sparse in più province, tra Lombardia e Piemonte: Novara, Pavia, Lodi, Cremona, Milano, Bergamo, Brescia, Lecco. Praticamente, la zona di tutela del gorgon-



I fratelli Casalino. Rinaldo, Alfredo e Barbara gestiscono con professionalità e dedizione la Menalatte Srl, specializzata nel trasporto del latte destinato ai caseifici più rinomati.

zola dop. I nostri mezzi fanno in media 100mila km l'anno. Non si fermano mai pure loro. Partiamo con i camion cisterne, raggiungiamo le fattorie, di giorno o di notte, e preleviamo il latte a fine mungitura e già raccolto in serbatoi refrigerati: riempiamo le cisterne che poi raggiungono i caseifici per la consegna. Si scarica e il mezzo ritorna in sede dove viene lavato e disinfettato per poi essere pronto per un nuovo giro il giorno dopo. Per ogni giro in media un camion effettua dalle 10 alle 15 fermate". Ogni giorno



È un lavoro talmente impegnativo e difficile che noi abbiamo saputo trasformare in un servizio di altissima professionalità, qualità e puntualità con il quale abbiamo costruito solidi rapporti di fedeltà con i clienti".

Indubbiamente è una fiducia che i fratelli Casalino hanno conquistato sul campo, premiati dai clienti per la qualità complessiva dei servizi che assicurano con serietà, precisione e puntualità, assicurando nel contempo la risoluzione in proprio dei piccoli e grandi problemi senza pesa-

renti. È un lavoro talmente impegnativo e difficile che noi abbiamo saputo trasformare in un servizio di altissima professionalità, qualità e puntualità con il quale abbiamo costruito solidi rapporti di fedeltà con i clienti".

re sul cliente e sulle consegne. Il loro non è solo trasporto ma un vero e proprio servizio. "I problemi che dobbiamo affrontare possono essere diversi - precisa Rinaldo - dalla manutenzione dei mezzi alle revisioni, dal soccorso alle condizioni meteorologiche difficili, ai guasti ai camion. C'è da garantire il lavoro e non possiamo venir meno ai nostri impegni. Altra problematica è la selezione del personale: adesso si trova più facilmente per via della crisi ma anni fa era difficile avere autisti disposti a lavorare anche la domenica e di notte".

Il parco mezzi della Menalatte è giovane. Il veicolo più vecchio non ha più di 9 anni. "Di mezzi ne cambiamo due all'anno - conferma Alfredo - per poter essere sempre aggiornati dal punto di vista tecnico e poter dare agli autisti la possibilità di lavorare a bordo di veicoli moderni.

Non prendiamo camion extra potenti perché non abbiamo bisogno di potenza extra e le nostre strade sono tutte piatte. Siamo su un range di potenza di 450-460 cv. Le cisterne sono in inox e coibentate, acquistate dai fornitori Farck e Santi. Quando cambiamo il camion cambiamo anche la cisterna e si riparte da zero. La piccola manutenzione, compreso il cambio gomme stagionale con prodotti Pirelli e Michelin, viene svolta all'interno della nostra officina mentre per quella più importante ci affidiamo a tre officine autorizzate Scania, ovvero Sam Service a Villanova Monferrato, Magistroni ad Albairate e Scania Milano a Lainate. Stesso discorso per Volvo le cui officine di riferimento sono a Novara e Ossona. Per le revisioni invece ci rivolgiamo al Garage Tornavento".

Al costruttore di veicoli i fratelli Casalino chiedono affidabilità e soprattutto consumi di gasolio molto contenuti. Il risparmio di carburante è al centro delle attenzioni del management Menalatte: "dopo quelli relativi ai dipendenti, i maggiori costi aziendali derivano proprio dal gasolio, e poi dai mezzi e ultimamente anche dai pedaggi autostradali - puntualizza la signora Barbara - La riduzione dei consumi è per noi quindi di fondamentale importanza". "Agli autisti facciamo frequentare i corsi di guida economica di Scania - prosegue Rinaldo - e i risultati si sono visti, con un risparmio medio del 6-7 per cento. Non ci credevamo ma abbiamo provato e ci siamo ricreduti: il risparmio c'è e vengono anche maggiormente tutelati i freni, le gomme e il mezzo in generale. Si guadagna anche in sicurezza. Ci crediamo a tal punto che quando un'autista dimostra di aver guidato in modo economico, lo premiamo". Dal costruttore Menalatte acquista sempre più pacchetti di manutenzione, ovvero quella che oggi è la soluzione più adatta sul fronte della gestione del parco mezzi: concentrarsi sul core business aziendale e lasciare al

NEL MONDO DEL GORGONZOLA, PRELIBATEZZA APPREZZATA IN TUTTO IL MONDO, IL TRIO CASALINO È UN PUNTO DI RIFERIMENTO NEL TERRITORIO LOMBARDO E PIEMONTESE PER QUANTO RIGUARDA LA RACCOLTA E LA CONSEGNA DEL LATTE AI CASEIFICI. UN VIAGGIO NEI SEGRETI DELLA MENALATTE, BEN SINTETIZZATI DAI SEGUENTI NUMERI: 365 GIORNI ALL'ANNO DI DURO LAVORO, 20 MEZZI, 30 DIPENDENTI, 3,150 MILIONI DI FATTURATO, 5.500 QUINTALI DI LATTE RACCOLTO OGNI GIORNO, 200MILA TONNELLATE ALL'ANNO.

costruttore il compito di prendersi cura dei mezzi quando serve. Spiega Rinaldo: "Ci siamo concentrati sul programma di manutenzione Main di Scania con copertura per i primi tre anni. In alcuni casi poi allunghiamo a cinque. La scelta di affidarsi alla Casa ci dice che i tempi sono cambiati: non c'è più l'officina sotto casa di una volta e devi per forza rivolgerti al costruttore che ti garantisce un servizio completo e di prima qualità. Siamo convinti che continueremo a seguire la tendenza di lasciare al costruttore il compito di occuparsi dei veicoli, tenuto conto anche del fatto che i veicoli sono oggi macchine sempre più complesse che richiedono la supervisione di personale altamente specializzato".

**LA PROSPETTIVA
DI ALLARGARSI**

Menalatte guarda con ragionato ottimismo al futuro. L'azienda ha tutte le carte in regola per continuare a giocare un ruolo di primo piano nel suo settore e le forze non mancano. "Il nostro obiettivo per i prossimi anni - conclude Alfredo - è acquisire altri caseifici, perché la tendenza in atto è non fare la raccolta del latte in proprio ma darla in gestione a un'azienda specializzata come la nostra in grado di organizzare il lavoro con meticolosa precisione e soprattutto in grado di affrontare i problemi che potrebbero presentarsi. Se il lavoro aumenta potremmo dare spazio all'idea di allargarci. Lo spazio che attualmente occupiamo, vale a dire 2mila metri quadrati, con 600 mq di capannone, è effettivamente un po' piccolo anche se ce lo facciamo bastare. In futuro, però, potremmo lavorare con più comodità in una sede più ampia".

3%

L'eccellente economia dei consumi di Scania Streamline viene ulteriormente migliorata del 3%



Nuovo Scania Eco Roll

Nuovo Scania 450 Euro 6 SCR

Nuovo fuel-saving oil

Retarder Intelligente

Sempre più avanti.

LE NUOVE FRONTIERE DELL'ECONOMIA DEI CONSUMI

MIGLIORAMENTO CONTINUO

Per Scania ogni dettaglio è importante e rientra in quel processo di miglioramento continuo che è alla base del suo agire. Grazie a questo approccio sono stati introdotti aggiornamenti e novità in grado di ridurre di un ulteriore 3% il consumo di carburante.

EFFICIENZA COMPROVATA

L'efficienza nei consumi dei veicoli Scania è comprovata dalla realtà. L'esperienza diretta dei clienti e le prove su strada organizzate dalle più autorevoli riviste di settore dimostrano che Scania è all'altezza delle sue promesse.*

ECONOMIA OPERATIVA TOTALE

Scania pone al centro del suo impegno la redditività dei propri clienti. Questo si ottiene grazie a veicoli efficienti, realizzati su misura per la missione a cui sono destinati e con servizi personalizzati, offerti da una rete di vendita e di assistenza capillare.



* Le più autorevoli riviste di settore europee testimoniano l'efficienza dei consumi dei nostri veicoli. Verificate personalmente collegandovi al sito: www.scania.com/moveforward



SCANIA

www.scania.it

DAF TRUCKS

Europa dal cuore orange



PIETRO VINCI
EINDHOVEN

L'affinità tra Daf Trucks ed Europa continua. La quota di mercato del costruttore olandese nel segmento dei veicoli pesanti oltre le 16 tonnellate è aumentata fino al 14,6 per cento nel corso del 2015. Nel 2014 la quota era del 13,8 per cento.

“Abbiamo registrato una crescita in quasi tutti i prin-

cipali mercati - ha dichiarato soddisfatto Richard Zink, membro del Consiglio di amministrazione di Daf e responsabile del settore Marketing & Sales - Noi forniamo i veicoli migliori e più economici di sempre. Queste sono le ragioni fondamentali di tale crescita”. La Casa di Eindhoven ha visto aumentare la sua quota di mercato in Germania (10,8 per cento), Gran Bretagna (23,9 per

cento), Spagna (11,3 per cento), Polonia (18,9 per cento), Paesi Bassi (29,4 per cento) e Repubblica Ceca (17,2 per cento). In Francia e in Italia la quota di mercato è rimasta stabile, rispettivamente al 12 e al 10,2 per cento.

Nel segmento dei pesanti Daf è leader di mercato nei Paesi Bassi, in Gran Bretagna, Polonia e Ungheria. In Belgio e nella Repubblica

Ceca, è leader del mercato nel settore dei trattori. Lo scorso anno Daf ha immatricolato circa 39.400 veicoli nel segmento europeo dei pesanti, incrementando del 26 per cento gli oltre 31.200 veicoli dell'anno precedente. Tra l'altro, il mercato totale dei veicoli industriali pesanti del vecchio continente è aumentato fino a più di 269mila unità, il 19 per cento in più rispetto alle 226mila unità

NEL 2015 IL COSTRUTTORE OLANDESE HA AUMENTATO LA QUOTA DI MERCATO NEI SEGMENTI PESANTI E LEGGERI DEL VECCHIO CONTINENTE. CIRCA 39.400 VEICOLI SONO STATI IMMATRICOLATI NEL SEGMENTO OLTRE LE 16 T (14,6 PER CENTO DI QUOTA) E IN QUELLO TRA 6 E 16 TONNELLATE LF HA FATTO CRESCERE IL BRAND FINO AL 9 PER CENTO CON UNA PUNTA FINO A OLTRE IL 36 PER CENTO IN GRAN BRETAGNA.

del 2014. La previsione di Daf per il 2016 è che il mercato europeo dei veicoli pesanti raggiungerà una quantità compresa tra 260mila e 290mila unità.

Sempre in Europa, ma nel segmento dei veicoli leggeri, in cui Daf milita con il modello LF, il mercato ha registrato un aumento di oltre il 5 per cento, raggiungendo le 49mila unità (46.500 nel 2014). Daf ha visto aumentare lievemente la sua quota di mercato nella categoria 6-16 tonnellate, dall'8,9 per cento del 2014 al 9 per cento. Un contributo fondamentale è stato il successo ottenuto nel Regno Unito, dove la quota di mercato ottenuta è stata pari a oltre il 36 per cento al-

l'interno del segmento LF.

Daf ha anche rafforzato il suo posizionamento al di fuori dei confini dell'Unione europea. Oggi infatti il costruttore è presente in Malesia e Colombia mentre a Taiwan è stato aperto un nuovo stabilimento di assemblaggio per raddoppiare la produzione dei modelli LF, CF e XF. Con una quota di mercato del 17,8 per cento, Daf rappresenta il marchio europeo più importante a Taiwan.

Inoltre, nella fabbrica brasiliana di Ponta Grossa è stata aumentata la produzione ed è iniziato l'assemblaggio della serie CF e del motore MX di Paccar. In Turchia, dove la nuova legislazione sulle emissioni è entrata in vigore il 1° gennaio 2016, Daf ha introdotto l'intera gamma di modelli Euro 6. “Siamo orgogliosi di avere rafforzato ulteriormente la nostra posizione sul mercato nel 2015, sia in Europa che al di fuori dei suoi confini - ha detto ancora Richard Zink - Nel corso dell'anno passato, Daf ha introdotto importanti innovazioni di prodotto che hanno reso più efficienti, fino al 5 per cento in termini di consumo di carburante, i nostri apprezzati modelli CF e XF. In linea con la nostra filosofia Daf Transport Efficiency, sono state attuate molte innovazioni anche per i veicoli LF, con il risultato di un rendimento per chilometro ancora maggiore. Insieme al nostro ampio pacchetto di servizi e all'organizzazione di concessionari esperti, la gamma completa dei prodotti Daf costituisce la base per una crescita costante verso il nostro obiettivo di medio termine: ottenere una quota di mercato del 20 per cento in Europa”.

SCANIA

Connessi è meglio

BEN 170MILA VEICOLI INDUSTRIALI E AUTOBUS DEL GRIFONE SONO DOTATI DI CONNESSIONE: A QUESTO IMPORTANTE TRAGUARDO SONO ARRIVATI I SERVIZI DIGITALI DI FLEET MANAGEMENT PROPOSTI DAL COSTRUTTORE SVEDESE PER MIGLIORARE L'EFFICIENZA E LE PRESTAZIONI DEI VEICOLI RIDUCENDONE I COSTI.

VALENTINA MASSA
SÖDERTÄLJE

La connessione è la chiave per capire il mondo di oggi. E i numeri, anche nel mondo truck & bus, ci dicono in modo chiaro la portata del fenomeno. Cinque anni fa Scania ha introdotto la connettività come standard su tutti i veicoli industriali e autobus destinati ai mercati europei. Oggi, grazie alla connettività, i clienti di oltre 50 paesi sono in grado di monitorare e valutare da remoto le prestazioni dei loro veicoli con notevoli benefici in termini di economici ed ecologici. Nel solo 2015, si sono aggiunti altri 70mila veicoli industriali e autobus, per un totale complessivo di 170mila veicoli del Grifone dotati di connessione. “I nostri clienti stanno progressivamente constatando la possibilità di migliorare l'efficienza e le prestazioni dei loro veicoli riducendone quindi i costi grazie alla connettività - spiega Mattias Lundholm, responsabile dell'unità di business Scania Connected Services and Solutions - L'interesse aumenta di pari passo con l'estensione

dell'offerta di servizi anche agli operatori di autobus urbani e pullman”.

Gli investimenti di Scania nell'ambito della connettività

sono iniziati già nei primi anni 2000, quando vennero lanciati i primi servizi digitali offerti dal Fleet Management. All'epoca era possibile rica-

vare informazioni dai sistemi elettronici di gestione del veicolo per analizzarne il consumo di carburante e l'usura, e altri aspetti legati allo stile di guida, ovvero come l'autista selezionava le marce, utilizzava i freni e a quali regimi usava il motore. Questi dati, che erano alla base del servizio di Scania Driver Training e della sua successiva evoluzione, lo Scania Driver Coaching, rappresentano oggi elementi chiave del concetto Ecolution by Scania. Utilizzando Ecolution by Scania il trasportatore può ridurre il consumo di carburante dal 10 al 15 per cento, che corrisponde, nel caso di un veicolo

lungo raggio che percorre annualmente 200mila km, a un risparmio su base annua di circa 10mila euro.

Le officine Scania hanno iniziato a utilizzare la connessione con il veicolo per leggere i dati da remoto e implementare la diagnosi, riducendo in tal modo i tempi di fermo macchina, ottimizzando la pianificazione delle visite in officina come pure gli interventi d'emergenza su strada. Il passo successivo nello sviluppo della comunicazione con il veicolo riguarda i servizi di manutenzione e di assistenza che si basano su parametri legati alle specifiche modalità di utilizzo del veico-

lo e allo stile di guida, piuttosto che alla distanza chilometrica, come da consuetudine nel settore. Scania considera lo sviluppo di sistemi di controllo elettronico come fattore cruciale di business e lo scambio di informazioni fra veicoli fra loro connessi come un patrimonio strategico. “La strategia venne impostata negli anni '90 e ha permesso a Scania di lanciare vari sistemi utili a incoraggiare e aiutare gli autisti a guidare in modo più efficiente e sicuro”, afferma Lundholm.

Intanto, a fine 2014, è stato lanciato lo Scania Watch, il primo dispositivo da indossare dell'industria del veicolo industriale: un orologio da polso grazie al quale l'autista può leggere da remoto i dati del veicolo ma può anche ottenere informazioni relative ai tempi di guida e di riposo come pure sulle sue condizioni fisiche. Lo sviluppo di analoghi dispositivi Scania si evolverà gradualmente nell'ottica di semplificare la vita quotidiana del driver sia nei momenti di lavoro che di svago.

“Lo Scania Watch - dice ancora Mattias Lundholm - rappresenta il primo esempio, nel nostro sviluppo di servizi connessi, di estensione delle proprie funzioni al di là della comunicazione con il veicolo e i sistemi elettronici presenti a bordo. In futuro, trasportatori e autisti dovranno fare solo due movimenti: uno per sbloccare il loro telefono o tablet e un altro per cliccare su un'icona Scania, così da poter prenotare un appuntamento in officina, ordinare cibo e altri servizi necessari durante la pausa successiva”.



Le officine Scania hanno iniziato a utilizzare la connessione con il veicolo per leggere i dati da remoto e implementare la diagnosi.

GITI TIRE

Il bus viaggia certificato

IL PNEUMATICO A MARCHIO GT RADIAL PER IL TRASPORTO URBANO OTTIENE LA CERTIFICAZIONE 3PMSF (THREE-PEAK MOUNTAIN SNOWFLAKES), RICHIESTA DA MOLTI OPERATORI DI AUTOBUS.

INTANTO IL BRAND AMPLIA LA GAMMA GSW226 PER COMPETERE SUI MERCATI CHE ADOTTANO LE ORDINANZE INVERNALI. "STIAMO SVILUPPANDO UN AMPIO PORTFOLIO DI PRODOTTI PER IL MID-MARKET E SERVIZI PER LE FLOTTE: L'OBIETTIVO È RISPONDERE A TUTTE LE ESIGENZE DEL TRASPORTO MERCI E PASSEGGERI E SODDISFARE LE CRESCENTI RICHIESTE DEL MERCATO", AFFERMA DARIA SALA DELLA CUNA, TBR SALES & MARKETING DIRECTOR EUROPE DEL PRODUTTORE MALESE.

MAX CAMPANELLA
VIMERCATE

Giti Tire, storico costruttore malese di pneumatici con sede a Singapore e Dipartimento di ricerca e sviluppo a Hannover, in Germania, con l'avvio del 2016 mette a segno un ulteriore risultato frutto della sua strategia di aggressione ai mercati a 360 gradi: il pneumatico "all position" GT Radial GAU861, studiato appositamente per autobus urbani, ha ottenuto la certificazione three-peak mountain snowflakes (3PMSF: montagna a tre punte con fiocco di neve), confermando così le alte prestazioni in ogni condizione atmosferica. Il pneumatico - presentato con la dicitura M+S che indica eccellenti prestazioni di trazione e frenata sulla neve e in generale nelle condizioni invernali - è disponibile nella misura 275/70 R22.5 e utilizzabile sia su assi sterzanti sia su quelli trattivi nelle configurazioni tipiche dei bus urbani. GAU861 è dotato di protettori del fianco extra-rinforzati per assicurare massima resistenza in frenata e agli urti, mentre una profondità battistrada di 20.2 mm garantisce buona resa chilometrica e notevole riduzione del rumore per maggiore comfort dei passeggeri. "Nonostante il



pneumatico sia già ampiamente riconosciuto su tutto il territorio per le sue caratteristiche di versatilità nelle diverse stagioni - dichiara Daria Sala della Cuna, TBR Sales & Marketing Director Europe di Giti Tire - crediamo sia importante ottenere

anche i riconoscimenti e le certificazioni richiesti da molti operatori di autobus. Con il brand GT Radial stiamo sviluppando un ampio portfolio di prodotti per il mid-market e di servizi per le flotte, che risponda a tutte le esigenze del trasporto passeggeri e soddisfi le crescenti richieste del mercato".

geri e soddisfi le crescenti richieste del mercato".

Il portfolio GT Radial per la divisione Urban include anche GSR225 Combi Road, disponibile nelle misure 19.5" e 22.5 con marcatura M+S e idoneo all'utilizzo sui moderni veicoli certificati Euro VI grazie a un recente aumento delle capacità d'indice di carico. Hanno inoltre ottenuto la certificazione 3PMSF e la marcatura M+S anche il modello GAR820 regional all position, GDR619 e GDR638 per asse trattivo alternativo, nel calettamento 17.5, e GDL617, GDR621 e GT629 per asse trattivo in 22.5.

A ulteriore conferma della strategia di Giti Tire, undicesima azienda al mondo nella produzione di pneumatici, di ampliare il suo raggio d'azione nel settore del trasporto merci e passeggeri, il primo pneumatico GT Radial con marcatura invernale GSW226 nel 2016 arriva sul mercato con tre nuove misure specifiche per pullman, camion e mezzi spargisale che devono soddisfare le norme invernali trans-europee. Marcato sia three peak mountain snowflake sia M+S, il pneumatico per asse sterzante e trattivo è disponibile nelle misure 315/70R22.5, 315/80R22.5 e 385/55R22.5. Gli indici di carico variano da 152/148 M a



Daria Sala della Cuna, TBR Sales & Marketing Director Europe di Giti Tire

158 L (160J). Le nuove misure si affiancano alla 385/65R22.5, lanciata sul mercato nell'inverno 2014 e che ha riscosso un ottimo successo tra i trasportatori su lunghe percorrenze.

GSW226 garantisce una resa superiore in tutte le stagioni e performance eccezionali in condizioni invernali rigide che comprendono neve, ghiaccio e asfalto umido. È progettato con una scanalatura a spalla larga che assicura handling ottimale e grande stabilità, oltre a una miscela evoluta per alto potenziale di chilometraggio. Gli altri prodotti GT Radial del segmento per trasporto pesante che riportano il simbolo 3PMSF sono GT629 per asse trattivo a lunga percorrenza (sia pullman sia autobus), GT659+ e GDR621 per asse trattivo a media percorrenza. "Si tratta - ha affermato Daria Sala della Cuna, TBR Sales & Marketing Director Europe di Giti

Tire - di un importante sviluppo della nostra offerta che ci apre a nuovi mercati: in prima battuta a quei paesi dove il simbolo 3PMSF è obbligatorio per legge, ma anche a tutti coloro che cercano semplicemente opzioni invernali specifiche e accreditate. Abbiamo lavorato duramente per realizzare una gamma di prodotti competitivi e servizi capaci di soddisfare le esigenze di tutti i mezzi di trasporto. Questa nuova estensione della nostra gamma di pneumatici invernali è la risposta al crescente interesse e al forte sviluppo che riscontriamo in tutta Europa".

Tutti i nuovi prodotti GT Radial per mezzi pesanti sono il risultato di un avanzato programma di test e valutazione del produttore malese, con oltre mille test sul campo in tutta Europa. Tutte le carcasce sono progettate per la ricostruzione sia a caldo sia a freddo.

CONTINENTAL VDO

Risparmio e sicurezza sono sempre garantiti

Nuove regole per il pagamento del pedaggio in Belgio per i truck.

Dal 1° aprile 2016 sulle autostrade del Belgio sarà introdotto il nuovo sistema di pedaggio per i veicoli con massa complessiva superiore a 3,5 t che sostituisce l'attuale eurovignetta, modificando il calcolo del pedaggio da temporale a chilometrico. A partire da quella data, tutti i truck, nazionali o esteri, dovranno essere provvisti di una centralina di bordo fornita da Satellic, società belga che gestisce il pedaggio. Tale centralina, se installata in modalità fissa, aiuta a risparmiare tempo, prevenire multe e aumentare la sicurezza nel trasporto di merci, anche pericolose. Le officine certificate VDO, distribuite capillarmente sul territorio nazionale, grazie alla competenza di tecnici qualificati sono in grado d'installare in modalità fissa il dispositivo, supportando gli autotrasportatori nei loro spostamenti all'interno del territorio belga.

Grazie all'installazione in modalità fissa e alla tecnologia start and stop, il dispositivo entra in funzione in modo automatico quando il motore del veicolo si avvia, a differenza di un'installazione mobile che, prevedendo il collegamento alla presa accendisigari, deve essere acceso manualmente dall'autista a ogni inizio viaggio. Un vantaggio interessante per le aziende di trasporto se si considera che la sanzione per un dispositivo spento ammonta a mille euro.

Grande valore anche per la sicurezza rivolta al trasporto di merci pericolose: per i veicoli ADR-ATEX è particolarmente consigliato ef-

fettuare l'installazione fissa in modo che il dispositivo di bordo sia connesso direttamente all'alimentazione del veicolo, evitando così la rimozione della centralina durante le fasi di carico e scarico in aree pericolose (ad esempio depositi di materiale infiammabile). "L'installazione fissa del dispositivo a differenza di quella mobile - commenta Lorenzo Ottolina, Responsabile della divisione Tachigrafi, Telematica e Servizi di Continental Automotive Italia - consente un'attivazione automatica e immediata, aiutando l'autista a evitare eventuali dimenticanze che potrebbero tradursi in sanzioni". Per adeguarsi alle nuove normative belghe è sufficiente affidarsi alla rete di officine certificate VDO, che provvedono all'installazione fissa.



APOLLO TYRES

Con il marchio Reifen.com trionfa la vendita on line

L'operazione di acquisizione del brand vale 45,6 milioni di euro.

Apollo Tyres ha acquisito per 45,6 milioni di euro la Reifencom GmbH, azienda tedesca che detiene il marchio "reifen.com" per la vendita online di pneumatici. Grazie ai 2.500 partner per l'installazione presenti in Germania, al portale internazionale di grande successo e ad altre attività in Austria, Svizzera, Francia, Italia e Danimarca, reifen.com è diventata il secondo rivenditore online di pneumatici in Europa. L'acquisizione consentirà ad Apollo Vredestein (società interamente controllata da Apollo Tyres) di sviluppare vantaggi notevoli per i suoi partner nel mercato tedesco e in quello europeo e rientra nella strategia di Apollo Tyres volta ad ampliare la rete di distribuzione nel mercato europeo e permetterà di sostenere i progetti di crescita di Apollo Vredestein, che comprendono importanti investimenti nel marchio europeo di alta qualità Vredestein. Vredestein si distingue per la gamma particolarmente ampia di pneumatici Ultra-High Performance estivi, invernali e per tutte le stagioni. Apollo Vredestein ha inoltre progetti di crescita importanti che puntano all'ampliamento nel mercato delle apparecchiature originali.

L'azienda sta gettando le basi di questo progetto con la costruzione di un stabilimento in Ungheria. "L'integrazione nel gruppo ci consente di migliorare la nostra presenza nei confronti dei clienti finali, garantendoci così un significativo vantaggio competitivo - ha spiegato Mathias Heimann, Amministratore delegato di Apollo Vredestein - Siamo convinti che i nostri partner commerciali recenti trarranno vantaggio dalla maggiore conoscenza del marchio Vredestein. Inoltre, ci troviamo di fronte alla crescente necessità di fornire consulenza ai clienti finali. Ciò non

è dovuto soltanto ai nuovi sistemi di controllo della pressione degli pneumatici: anche la scelta dei prodotti è diventata particolarmente complessa. In collaborazione con reifen.com, possiamo ora soddisfare ancora meglio questa forte richiesta di consulenza. Il nostro obiettivo è di continuare a crescere in collaborazione con i nostri partner, quindi è molto importante avvicinare i prodotti ai clienti".



CONTINENTAL

Con Eurodiesel al fianco del trasportatore

FABIO BASILICO
BASSONA

Dopo aver festeggiato nel 2015 il cinquantenario, la concessionaria MAN e Neoplan Eurodiesel di Bassona (Vr), punto di riferimento del costruttore tedesco nel mercato truck e bus della provincia veronese, ha inaugurato una nuova fase della sua storia di successi. L'obiettivo rimane sempre lo stesso: soddisfare al meglio la clientela, garantendo ai trasportatori servizi di vendita e post-vendita all'avanguardia. Nuovo step nel costante processo di arricchimento dell'offerta è la collaborazione con Continental.

“Due anni fa - racconta Nicola Arduini, Amministratore della Arduini & Nerboldi, società del Gruppo Eurodiesel, al timone insieme al fratello Davide - abbiamo iniziato a concentrarci sul mondo dello pneumatico. Credendo nell'importanza di una partnership con un marchio premium del settore abbiamo stretto un accordo con Continental. In



Nicola Arduini, Amministratore della Arduini & Nerboldi, società del Gruppo Eurodiesel, punto di riferimento MAN a Verona.

Continental abbiamo trovato un partner che ha sposato in pieno la nostra filosofia, ovvero offrire un servizio completo al cliente. Non vogliamo e non abbiamo intenzione di sostituirci al gommista tradizionale, noi vendiamo un servizio”.

In cosa consiste? “Oltre a promuovere i prodotti Continental - spiega Nicola Arduini - proponiamo il pacchetto di servizi Conti360°, che ingloba sia l'offerta di pneumatici sia i servizi e la gestione del

parco veicoli. Per questo disponiamo di officina mobile e una squadra di meccanici formata ad hoc. La nostra missione è mantenere uno standard di servizio elevato per i nostri clienti. Criteri fondamentali sono dunque 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”. Eurodiesel può quindi qualificarsi come service partner di Continental, all'interno di un articolato network italiano ed europeo in costante espansione. “Continental è un marchio premium - ribadisce Arduini - Già il fatto che venga proposto in primo impianto su un veicolo MAN o Neoplan nuovo è motivo di soddisfazione per il cliente e rafforza la collaborazione instaurata. Anche nella vendita dell'usato, gommare un veicolo con il prodotto Continental è argomento di successo con il cliente, ottimo viatico per dimostrare la validità della collaborazione in ambito Service, qualificata proprio dall'accoppiamento fortemente identitario con un brand premium”.

PRODOTTI E SERVIZI DI QUALITÀ

“Siamo in grado di coprire il 90 per cento delle necessità del cliente truck, trailer e autobus. Continental - continua Nicola Arduini In quest'ultimo caso, tra l'altro, riceviamo un ottimo riscontro sul prodotto della linea specialistica per il trasporto persone Conti Coach. Il fatto che non ci sostituiamo al gommista tradizionale è testimoniato anche dal fatto che il maggior costo dello pneumatico da noi offerto si sposa con l'offerta di

un servizio di qualità che, partendo dalla copertura, si qualifica come servizio per tenere in ordine e pienamente operativo l'intero veicolo. Del resto, un prodotto di qualità necessita di una manutenzione corretta e lo pneumatico è un elemento fondamentale nella gestione dei costi operativi, nell'ottica del risparmio e dell'efficienza. La resa dello pneumatico è strettamente collegata al buono stato del veicolo. Uno pneumatico non in buono stato o utilizzato in modo scorretto annulla i vantaggi nei consumi ottenuti con l'introduzione della normativa Euro 6”. “A questo proposito - aggiunge Arduini - ci preoccupiamo di effettuare controlli fondamentali come quelli su allineamento e pressione degli pneumatici. Un utile strumento è il ContiPressureCheck che misura costantemente la pressione e la temperatura degli pneumatici del veicolo, anche durante la guida. Questo permette di risparmiare e di aumentare il chilometraggio. Senza dimenticare la diminuzione del rischio di danni allo pneumatico mantenendo il valore della carcassa e quindi la ricostruibilità. Il monitoraggio è connesso alla reperibilità sullo stato del prodotto e la sua efficienza”.

Le origini di Eurodiesel risalgono al 1965, quando a

Verona nasce l'officina meccanica Arduini & Nerboldi per volontà di Gianfranco Arduini e Carla Nerboldi. Nel 1970 la sede viene trasferita e ingrandita nella zona industriale del capoluogo e nel 1978 inizia la collaborazione con MAN per la provincia di Verona. Nel 1984 viene fondata Eurodiesel, azienda commerciale per la vendita di veicoli industriali, poi divenuta concessionaria MAN. L'espansione porta l'azienda in zona Verona Sud, dove rimane per diciotto anni fino al 2002, quando viene inaugurata la nuova e attuale sede del Gruppo Eurodiesel (officina e concessionaria) nella zona industriale ZAI 2, vicino al casello di Verona Nord sulla A22. Intanto, nel 2001, viene sottoscritto l'accordo per l'assistenza degli autobus dei brand MAN e Neoplan.

“In un mercato molto competitivo - dice ancora Nicola Arduini - l'arma vincente rimane il Service, settore in cui abbiamo ampliato la gamma dell'offerta. Non ci limitiamo più ai soli interventi di meccanica e alla diagnostica, ma forniamo servizi a 360 gradi, secondo la logica del One Stop Shop, ovvero una fermata per tutti i servizi attinenti a truck, bus e trailer. Logica che ovviamente riguarda anche gli pneumatici. In Eurodiesel vogliamo superare l'o-

GRAZIE ALLA COLLABORAZIONE CON IL PREMIUM BRAND TEDESCO, LA CONCESSIONARIA MAN E NEOPLAN DELLA PROVINCIA VERONESE AMPLIA LE ATTIVITÀ DEL SERVICE ARRICCHENDO L'OFFERTA PER I CLIENTI TRASPORTATORI. “OLTRE A PROMUOVERE I PRODOTTI CONTINENTAL - DICE L'AMMINISTRATORE NICOLA ARDUINI - PROPONIAMO IL PACCHETTO DI SERVIZI CONTI360°, CHE INGLOBA SIA L'OFFERTA DI PNEUMATICI SIA I SERVIZI E LA GESTIONE DEL PARCO VEICOLI. IL TUTTO IN NOME DELL'EFFICIENZA E DELLA RIDUZIONE DEI COSTI OPERATIVI”.

stacolo dell'offerta frammentata di assistenza, per cui il cliente deve rivolgersi a più operatori diversi per ogni singolo ambito di intervento. Da noi si fa tutto, con notevoli vantaggi in termini di risparmio di tempo sulla guida e razionalizzazione dei costi”. Tutto questo porta alla soddisfazione del cliente e alla conseguente sua fidelizzazione.

IL PILASTRO DELLA FIDELIZZAZIONE

Un argomento assai congeniale a Nicola Arduini: “La fidelizzazione è alla base della nostra attività. Il nostro target di riferimento va dal trasportatore monoveicolare alla flotta. In ogni caso, il cliente viene seguito nel modo migliore perché sia valorizzato nella sua attività. Il trasportatore è oggi molto attento e se ci si propone con un servizio particolarmente completo che prevede un costante monitoraggio del veicolo e dei suoi componenti, anche presso la sede del cliente, tutto diventa più appetibile. Il nostro lavoro è anche importante nel momento in cui riusciamo a sensibilizzare il cliente sul corretto stato d'uso del veicolo in funzione del risparmio”.

Quali sono allora gli obiettivi che Eurodiesel intende raggiungere nel 2016? “Intendiamo senza dubbio accrescere e migliorare la collaborazione con Continental - conferma Arduini - definendo contratti ad hoc per il singolo cliente. Ciò porterà un ulteriore valore aggiunto.

CONTINENTAL TRUCK TIRES REPLACEMENT

DEFINITI I VERTICI DELLA BUSINESS UNIT

Continental ha riorganizzato la business unit Truck Tires Replacement Emea. Creando la nuova posizione di Direttore Vendite Truck Tires, il produttore tedesco ha voluto istituire una funzione separata responsabile del coordinamento di tutte le attività di vendita nella regione Europa, Medio Oriente e Afri-

ca. Barry Guildford, che ha iniziato la sua carriera presso Continental nel 2001 in Gran Bretagna, è stato scelto per questa nuova posizione.

A partire da metà 2012, Barry Guildford ha tra l'altro ricoperto il ruolo di Direttore Marketing Truck Tires Emea presso la sede centra-

le di Continental ad Hannover. Inoltre, Daniel Gainza è stato nominato nuovo Direttore Marketing Truck Tires. Spagnolo di nascita, Daniel Gainza è entrato a far parte di Continental nel 1998. Recentemente ha ricoperto il ruolo di Direttore Commerciale per la business unit Commercial Vehicle Tires in Continental Italia. Ralf Benack è stato nominato nuovo Direttore del business Retread; lascia la posizione di Direttore Vendite e Marketing Truck Tires Apac (Asia-Pacifico). Andrà a sostituire Christian Sass, che ricopriva questo ruolo dal 2009

e che ha deciso di prendersi un anno sabbatico nel 2016. Barry Guildford, Daniel Gainza e Ralf Benack risponderanno direttamente a Constantin Batsch, Direttore della business unit Truck Tires Replacement Emea.

Herbert Mensching, che è stato Direttore Vendite e Marketing della business unit Truck Tires Replacement Emea dal 1999, sarà invece responsabile della gestione dei progetti strategici nell'ambito della stessa business unit continuando a riportare direttamente a Constantin Batsch.

IVECO

BASSE EMISSIONI PER TUTTE LE MISSIONI



**PASSA AL METANO
CON IVECO: IL MODO
PIÙ NATURALE
DI RISPARMIARE!**

Numero verde
800-800288
WWW.IVECO.IT

SOSTENIBILITÀ

Emissioni ridotte rispetto ai limiti Euro VI:
Particolato -95%
Ossidi di azoto da -25% a -70%
CO₂ fino a -10%
e quasi 100% con biometano

TECNOLOGIA

Gamma Iveco Natural Power Euro VI a metano:
Nessuna dipendenza dal petrolio
No AdBlue
No DPF
No rigenerazione

ECONOMIA

Riduzione del costo del carburante fino al 40%
Riduzione del TCO fino al 10%

VERSATILITÀ

Unico produttore ad offrire trazioni alternative su tutta la gamma:
Daily Natural Power CNG (gas naturale compresso)
Nuovo Eurocargo Natural Power CNG
Stralis Natural Power in versioni LNG (gas naturale liquefatto) e CNG.

IVECO è da 20 anni leader europeo sia nella ricerca sia nella produzione di veicoli leggeri, medi, pesanti ed autobus a metano con circa 25.000 motori Natural Gas prodotti e più di 1.000 milioni di km percorsi. Due decenni di innovazione continua per costruire una forte leadership.

DISPONIBILE IN OLTRE 1.000 DISTRIBUTORI IN ITALIA, IL METANO TI FA VIAGGIARE RISPARMIANDO!



IVECO. L'ITALIA CHE VINCE.

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

MARANGONI EARTHMOVER TYRES

La giusta risposta al movimento terra

IL PRODUTTORE TARENTINO LANCIA LA SUA OFFENSIVA NEL CAVA-CANTIERE CON LA GAMMA DI RICOSTRUITI MARIX. "CREDIAMO NELLA RICOSTRUZIONE E NELLA NOSTRA CRESCITA - DICE LUCA MAI, SALES EXECUTIVE MANAGER DI MARANGONI EARTHMOVER TYRES - PERTANTO, ABBIAMO AVVIATO UN RAFFORZAMENTO DELLA NOSTRA ORGANIZZAZIONE COMMERCIALE PER POTER ESSERE PIÙ VICINI AI NOSTRI RIVENDITORI/DISTRIBUTORI, INCREMENTANDO LA NOSTRA PRESENZA SUL MERCATO EUROPEO CON L'INSERIMENTO DI NUOVE PERSONE A SUPPORTO DELLE VENDITE E LA MESSA A PUNTO DELLE AREE".



URBANO LANZA
ROVERETO

Il movimento terra è un settore in cui i criteri di efficienza e risparmio sono alla base di qualsiasi successo competitivo. A precise richieste il Gruppo Marangoni, leader riconosciuto nel settore della ricostruzione, risponde prontamente rappresentando un punto di riferimento importante in Europa anche nel settore dei pneumatici ricostruiti movimento terra. "Attraverso un processo di ricostruzione di qualità, fortemente orientato al cliente - spiega Luca Mai, Sales Executive Manager di Marangoni Earthmover Tyres - i pneumatici Marix Marangoni riescono a garantire performance eccellenti, se paragonate a quelle dei pneumatici nuovi di marchi premium, permettendo quindi una forte riduzione del costo orario e rappresentando la risposta più puntuale alle richieste di efficienza e risparmio del mercato. L'attenzione crescente al tema ecologico ha ulteriormente rafforzato la



valenza di forniture che tengono in considerazione il rispetto dell'ambiente e il risparmio di materie prime con conseguente riduzione dei pneumatici fuori uso, garantendo costi orari competitivi e una seconda, e in alcuni casi, terza vita al pneumatico". Oltre a porsi come ottimale soluzione

per la seconda vita delle coperture dei marchi primari, i ricostruiti Marix Marangoni si rivelano anche estremamente competitivi nei confronti dei pneumatici budget asiatici, avendo un costo orario di utilizzo molto inferiore a questi ultimi. "Crediamo nella rico-

struzione e nella nostra crescita - continua Luca Mai - Pertanto, abbiamo avviato un rafforzamento della nostra organizzazione commerciale per poter essere più vicini ai nostri rivenditori/distributori, incrementando la nostra presenza sul mercato europeo con l'inserimento di nuove persone

a supporto delle vendite e la messa a punto delle aree". La recente acquisizione della società Recamax Reifen GmbH ha permesso a Marangoni non solo di rafforzare la propria posizione in Germania ma di migliorare ulteriormente il livello del servizio offerto alla clientela tedesca, con particolare riguardo ai settori della logistica, dell'assistenza e della consulenza tecnica e di prodotto.

Gli importanti investimenti effettuati da Marangoni nel 2015 per modernizzare il suo impianto di Rovereto, includono l'installazione di un banbury di ultima generazione che permette di innalzare la qualità delle mescole movimento terra, rendendole più competitive anche nelle applicazioni più severe, l'introduzione di nuove mescole per specifiche applicazioni e una macchina shearografica. La tecnologia shearografica identifica tutti i possibili difetti, sia nella fase di verifica iniziale della carcassa che in quella finale sul prodotto ricostruito, migliorando ulte-

riormente i già elevati standard qualitativi dei pneumatici ricoperti per movimento terra Marix Marangoni. Per consentire ai suoi rivenditori di informare al meglio i clienti sui pneumatici ricostruiti montati sulle flotte, Marangoni ha introdotto un nuovo software denominato "Marangoni Tyre Control System" e il Tyre Management. Il Tyre Control System aiuta la rete di rivenditori a monitorare i pneumatici montati sulle flotte dei clienti e questi ultimi a fare manutenzione.

Questi specifici programmi sono stati avviati grazie al supporto fornito dal dipartimento marketing, coordinato da Giovanni De Bei, Marketing Manager Industrial & Retread. Marangoni sottolinea ancora una volta il proprio impegno a migliorare continuamente i prodotti e servizi offerti al fine di massimizzare la soddisfazione del cliente, minimizzare il "total cost of ownership" e contribuire alla "green economy" grazie al risparmio di materie prime.

GRUPPO BRIDGESTONE

Oltre la strada con Firestone

TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA CON LA NUOVA GAMMA DI PNEUMATICI ON/OFF. DELLA FAMIGLIA FANNO PARTE IL PNEUMATICO DIREZIONALE FS833, IL PNEUMATICO TRATTIVO FD833 E IL PNEUMATICO DA RIMORCHIO FT833, TUTTI GIÀ DISPONIBILI NEI RIVENDITORI EUROPEI DEL BRAND FIRESTONE NELLE MISURE PRINCIPALI. SONO DESTINATI A SOSTITUIRE PROGRESSIVAMENTE I MODELLI PRECEDENTI. AMPLIATA ANCHE LA GAMMA ON-ROAD CON NUOVE MISURE PER LA GOMMA LANCIATA L'ANNO SCORSO AL SALONE REIFEN ESSEN.

MATTEO GALIMBERTI
VIMERCATE

Firestone, brand di pneumatici con oltre un secolo di storia alle spalle, si rinnova con una nuova line-up di pneumatici estremamente resistenti per l'uso su strada e fuori strada. I nuovi pneumatici FS833 direzionale, FD833 trattivo e FT833 da rimorchio assicurano una durata straordinaria, lunga resistenza all'usura e buona tenuta anche sui terreni più difficili, confermando la strategia Firestone di offrire prodotti studiati per le reali esigenze delle flotte e che presentano un buon rapporto qualità-prezzo.

Questo permette di ottimizzare al massimo il business. I nuovi pneumatici ON/OFF presentano la marchiatura M+S, sono quindi adatti all'utilizzo su fango e neve, offrendo maggior aderenza e capacità di frenata rispetto ai pneumatici standard. I pneumatici FS833 e FD833 presentano inoltre l'Alpine Marking (simbolo alpino) e sono quindi perfetti per l'uso in condizioni invernali estreme.

I nuovi pneumatici sono dotati di tecnologie avanzate come i "Tie Bars", che aumentano la rigidità dei tasselli e riducono l'usura irregolare. In questo modo i pneumatici durano più a lungo e la rumorosità diminuisce. Inoltre presentano un tallone più sottile, progettato per ridurre il volume del materiale di riempimento che permette di diminuire il peso del pneumatico, con minor consumo di carburante e aumento della capacità di carico. Il nuovo Firestone ON/OFF vanta una struttura robusta, ren-

dendolo ideale per la ricostruzione e prolungando così la vita del pneumatico.

Grazie alla mescola resistente e rinforzata, il nuovo pneumatico direzionale ON/OFF assicura prestazioni di lunga durata. Il disegno del battistrada a cordoli offre agli operatori la capacità di sterzata e l'aderenza di cui hanno bisogno, mentre la struttura robusta riduce al minimo il rischio di tagli e scagliettamenti. Quanto al pneu-

matico trattivo FD833, i tasselli ampi e profondi del battistrada, in grado di autopulirsi durante la guida per garantire performance costanti, offrono un'ottima capacità di trazione, che permette di percorrere lunghe distanze.

Le straordinarie capacità ON/OFF del pneumatico da rimorchio FT833 permettono di affrontare qualsiasi tipo di superficie con sicurezza. La carcassa resistente e ro-

busta lo rende resistente a tagli e scagliettamenti. Il battistrada del pneumatico FT833 ha un'ottima resistenza all'usura irregolare per una lunga vita del prodotto.

"Con Firestone - afferma Harald Van Ooteghem, Senior Truck & Bus Tyres Category Management - amiamo superare i confini. Ecco perché la nuova gamma ON/OFF è il naturale risultato della strategia Firestone che pone l'accento sugli elementi che contano. Forte e resistente per andare lontano. Pneumatici di qualità eccellente a costi contenuti!".

La nuova gamma Firestone ON/OFF è già disponibile nelle misure principali 315/80R22.5 e 13R22.5 (FS833 & FD833) e 385/55R22.5 (FT833) nei rivenditori di pneumatici d'Europa. I modelli precedenti saranno progressivamente sostituiti.

Firestone sta inoltre ampliando l'offerta On Road attraverso l'introduzione di nuove misure (295/80R22.5 e 315/70R22.5) per il pneumatico FS422-FD622, presentato l'anno scorso a Reifen Essen. Questi pneumatici garantiscono performance di lunga durata con un ottimo rapporto qualità-prezzo



La nuova offerta Firestone per le esigenze delle flotte: pneumatici estremamente resistenti per le applicazioni su strada e fuoristrada.

2015 CHIUSO CON RISULTATI BRILLANTI: HANKOOK CRESCE PIÙ DEL MERCATO

RAGGIUNTA LA QUOTA A DOPPIA CIFRA: “ORA I BIG LI GUARDIAMO DA VICINO”

La nuova gamma Laufenn arriva in un momento favorevole per Hankook Italia, che ha chiuso il 2015 con risultati brillanti, soprattutto nelle vendite degli pneumatici Autocarro.

“In un mercato Truck cresciuto del 7 per cento rispetto al 2014 - precisa Carlo Citarella, Direttore Commerciale di Hankook Tire Italia - Hankook vede aumentare i suoi volumi in maniera molto più marcata, con grande soddisfazione perché la crescita riguarda tutti i segmenti in modo omogeneo, dai trattori ai semirimorchi dove la nostra quota è stata finora storicamente bassa. Oggi lo share market di Hankook ha raggiunto finalmente la doppia cifra, che rappresentava il nostro obiettivo, e Hankook è molto vicina ai big storici: su queste basi non possiamo che essere ottimisti per il 2016 e gli anni a venire. Un risulta-



to che dobbiamo innanzitutto al prodotto: il cliente finale sta diventando sempre più consapevole che Hankook è sinonimo di qualità, rapporto qualità-prezzo competitivo e

elevata affidabilità, che si traduce nella possibile seconda vita del pneumatico grazie alla ricostruibilità della carcassa”.

Altro aspetto decisivo del successo la strategia di vendita. “In Italia - prosegue Carlo Citarella - disponiamo di una Rete professionale di rivenditori, che stanno crescendo insieme a noi. Di pari passo con lo sviluppo, stiamo rafforzando la presenza degli specialisti Truck, che hanno il compito di far conoscere Hankook direttamente al cliente finale, dal piccolo trasportatore alle grandi flotte. In questo modo raggiungiamo direttamente chi opera con i nostri prodotti, ricevendo dagli utilizzatori un utile feedback per rispondere in maniera esaustiva alle loro istanze. Con l'inizio del 2016 abbiamo inserito la sesta unità di specialista Truck, in modo da coprire capillarmente il territorio: non



escludiamo nel futuro di restringere l'area geografica assegnata a ciascuno di loro con l'inserimento di altre unità”. Di pari passo Hankook stringe partnership con le Case co-

struttrici con l'obiettivo del Primo equipaggiamento, come già avvenuto con MAN e Mercedes-Benz.

Sul piano dei prodotti vi saranno novità nel 2016 anche sul versante Truck? “Nel 2015 - risponde il manager Hankook - nella linea SmartFlex abbiamo aggiunto il modello ibrido regionale, che ha ottenuto un forte apprezzamento sul mercato, e il pneumatico per semirimorchi TL20, che ci ha consentito la forte crescita realizzata in quel segmento. Quest'anno andremo a completare la gamma con due nuovi modelli AH35 e DH35, che andranno a sostituire i modelli AH11 e DH05, in qualità di prodotti utilizzabili per la media e lunga percorrenza. Questi due prodotti appartengono alla fascia di autocarro di media dimensione come l'Atego, rispondendo alle esigenze dei segmenti di maggiore portata dei pesanti stradali”.

HANKOOK

Laufenn: l'alba di un nuovo brand

IL PRODUTTORE DI PNEUMATICI PREMIUM LANCIA UN MARCHIO CREATO EX-NOVO CHE SI COLLOCA NELLA FASCIA “QUALITY”. PER ORA RIVOLTO AL SEGMENTO DEI VEICOLI COMMERCIALI, LAUFENN RIENTRA NELLA PIÙ AMPIA STRATEGIA DI HANKOOK CHE PUNTA A CONSOLIDARSI COME QUINTO PRODUTTORE AL MONDO. “CON IL MODELLO X FIT VAN ANDIAMO A COPRIRE IL 90 PER CENTO DELLE MISURE PER TRASPORTO LEGGERO. L'OBIETTIVO È ACCAPARRARCI UNA QUOTA DI MERCATO COSTITUITA DAL SEGMENTO MEDIO-BASSO”, SPIEGA CARLO CITARELLA, DIRETTORE COMMERCIALE DI HANKOOK TIRE ITALIA.

MAX CAMPANELLA AGRATE

La vera, grande novità nel panorama dei produttori globali di pneumatici: un brand totalmente nuovo con il quale Hankook Tire Italia punta a proseguire l'onda lunga che, da qualche anno, vede crescere la sua presenza un po' in tutti i segmenti, ma in particolare in quelli rivolti alle categorie professionali. Si tratta di Laufenn, espressione che si richiama al tedesco Laufen, che significa “corsa”, e che rappresenta il nuovo brand lanciato l'anno scorso negli Usa e quest'anno in Europa dal produttore di pneumatici premium. Per il momento il marchio Laufenn è rivolto al segmento dei veicoli commerciali con il modello X Fit Van che, affiancandosi a tre disegni per vettura, si propone come pneumatico per trasporto leggero dal prezzo competitivo. Costerà circa il 20 per cento in meno rispetto al pneumatico premium Hankook, di cui condivide la piattaforma produttiva: le gomme Laufenn sono infatti prodotte nel nuovissimo sito in Indonesia, dal quale provengono tutte le gamme Hankook per il mercato europeo, e in futuro nasceranno anche dalle linee della fabbrica ungherese.

Laufenn X Fit Van - disponibile in cinque serie per larghezze da 165 a 235 mm - garantisce ai professionisti doti di manovrabilità e frenata, su asciutto e bagnato, durata ed elevata percorrenza. Il bordo del tassello - con una caratteristica scanalatura a zig-zag - è tagliato a diamante a tre dimensioni, per assicurare ottima trazione e favorire la massima manovrabilità, supportando i tasselli in curva. “La gamma Laufenn - spiega Carlo Citarella, dal 2012 Direttore Commerciale di Hankook Tire Italia - si posiziona come “supporting

brand”, con l'obiettivo di sostenere la crescita di Hankook nella sua strategia di consolidarsi come quinto marchio al mondo nella produzione di pneumatici. Con il modello X Fit Van andiamo a coprire il 90 per cento delle misure per trasporto leggero. Si tratta di

stata particolarmente rilevante nei segmenti professionali. Con Laufenn andiamo ad accaparrarci una quota di mercato costituita dal segmento medio-basso, nel quale non c'eravamo: questa scelta naturalmente contribuirà ad

e anche noi, per fare un passo avanti e consacrare definitivamente il marchio Hankook come premium brand, avevamo bisogno di un secondo marchio ufficiale. Molti concorrenti hanno acquisito o ereditato marchi di seconda o terza linea da altre società, noi invece abbiamo scelto di creare ex novo brand e prodotto. Questo significa che la tecnologia è la nostra. Il battesimo del marchio è avvenuto a fine 2014 negli Stati Uniti, dove sta avendo molto successo anche nella versione light truck”. Quale sarà la stra-

tegia di lancio del brand in Europa? “Il colore che identifica il brand - spiega il Direttore Commerciale di Hankook Italia - è il viola, un mix tra rosso, che rappresenta l'emozione, e blu, che rappresenta la razionalità. Dietro al nome e al marchio c'è un grosso studio, per cui Laufenn dovrebbe, oltre che guadagnare delle quote di mercato proprie, valorizzare il prodotto Hankook. Se Hankook è identificato dal motto “driving emotion”, ossia emozione, velocità e performance, Laufenn sarà rappresentato

dal motto “journey in style”, ossia viaggiare con stile”. Obiettivi a medio termine per il marchio Laufenn? “Nonostante noi ci sentiamo a tutti gli effetti premium e anche il mercato comincerà a percepirci come tali - afferma in conclusione Carlo Citarella - in realtà siamo a cavallo tra la fascia quality e quella premium. Grazie a questa svolta strategica, entro il 2018-2020 Laufenn conquisterà una quota di rilievo nella fascia media, spingendo il marchio Hankook nelle prime posizioni del mercato premium”.



Carlo Citarella, Direttore Commerciale di Hankook Tire Italia

un prodotto già ampiamente testato al nostro interno e che si sta diffondendo negli Stati Uniti”.

Nel segmento dei Van qual è l'attuale posizione di Hankook? “Nel 2015 in Italia - risponde Carlo Citarella - il mercato dei pneumatici per trasporto leggero rispetto al 2014 è cresciuto del 6 per cento. Hankook ha registrato una forte performance, maggiore del mercato, in linea con una crescita omogenea su tutte le gamme, che però è

accrescere i volumi complessivi”.

Con il marchio Laufenn, creato ex novo, Hankook entra dunque nel mercato delle seconde linee. “Laufenn - prosegue Carlo Citarella - rappresenta una svolta storica nella strategia di Hankook. Il lancio del marchio Laufenn dimostra che Hankook sta crescendo non solo in termini di dimensioni ma anche di mentalità: quasi tutti i nostri competitor hanno un marchio di supporto al premium brand



Laufenn X Fit Van è disponibile in cinque serie per larghezze da 165 a 235 mm. Garantisce doti di manovrabilità e frenata, su asciutto e bagnato, durata ed elevata percorrenza.

BRIDGESTONE

“Leader al fianco del Boss”

MAX CAMPANELLA
VIMERCATE

Mettere gli uomini (e le donne) giusti al posto giusto. Con un'incredibile capacità di scoprire quelli che si rivelano essere veri e propri talenti. È una dote innata quella di Andrea Marconcini, vulcanico Director Commercial Europe-South Region di Bridgestone, che dal 2011 ha iniziato un'opera di rinnovamento e rafforzamento della squadra che si occupa del segmento Autocarro (ovvero delle gamme TBR, Truck & Bus Tires): è lui che, nel 2012, vuole al suo fianco Lorenzo Piccinotti nel ruolo di Marketing Manager Commercial South Europe; ed è ancora lui che, nel gennaio 2013, decide di puntare su Francesco Cirigliano nelle vendite, affidandogli il ruolo di TBR Sales Manager.

Una decisione quasi naturale: era stato lo stesso Marconcini, nel lontano 2001, a individuare in Cirigliano l'uomo giusto per il suo staff. In quel caso ben pochi ci avrebbero scommesso. Pugliese di Bari, Francesco Cirigliano nasce professionalmente in fabbrica: dopo il diploma opera nella vulcanizzazione per tre anni durante il fine settimana, grazie a un contratto di lavoro a sostegno dell'occupazione. La passione per le vendite nasce nel luglio 1997, quando Bridgestone seleziona venditori per la Calabria, dove Cirigliano resta per un anno, per poi approdare in Emilia Romagna, il cui mercato viveva un fiorente sviluppo. Fino al 2001 si occupa di pneumatici Consumer, ovvero il più voluminoso settore delle vetture.

Poi arriva Marconcini che, intuito il suo potenziale, gli propone di occuparsi del più tecnico e impegnativo settore Autocarro. L'area è pur sempre quella emiliano-romagnola, che Cirigliano ha imparato a conoscere bene: gommisti, distributori, flottisti e operatori del settore per lui non sono una novità assoluta. È su questa piattaforma che Francesco Ciri-



Chi è

Classe 1971, sposato con una figlia di 14 anni, Francesco Cirigliano è nato e cresciuto a Bari. Oggi vive a Imola con la famiglia. Approda in Bridgestone nel luglio 1997 superando la fase di selezione come venditore. Negli Anni Duemila la grande svolta professionale grazie all'incontro con Andrea Marconcini, Director Commercial Europe-South Region di Bridgestone, che dal segmento Consumer lo vuole al suo fianco nel segmento TBR (Truck & Bus Tires): Francesco Cirigliano da specialista Autocarro per l'area dell'Emilia Romagna diventa Area Manager Nord Est Italia e, da gennaio 2013, è Responsabile Vendite Italia.

gliano scopre di avere “il pallino” per i truck e, dopo qualche anno, eccolo nel ruolo di Area Manager Nord Est, fino a quando, dal 1° gennaio 2013, assume l'incarico di Responsabile Vendite Mercato Italia.

Una posizione di prestigio, ma anche di estrema responsabilità, che il manager pugliese ricopre con entusiasmo e con risultati lusinghieri: oggi Bridgestone è il secondo produttore di pneumatici Autocarro sul Mercato Italia con una crescita costante mese dopo mese, in linea con la strategia del produttore nipponico che, da qui al 2020, punta a consolidare le sue posizioni da leader in Usa e Asia e, in Europa, a incrementare le sue quote e crescere in termini di operating profit, ovvero una crescita costante, rilevante ma legata non solo al market share ma che sia sostenibile nel tempo. Una

crescita che avviene in un periodo di grande trasformazione. “Il mercato Truck - spiega Francesco Cirigliano - è cambiato totalmente in questi anni: molte aziende sono sparite a causa della crisi, in molti casi si sono avviati degli accorpamenti: l'utilizzatore finale si trova davanti a uno scenario profondamente diverso, con nuovi player che arrivano dall'Oriente e che puntano sul costo inferiore. In questo scenario di cambiamento Bridgestone, dopo una crescita importante, ha visto ridimensionare i volumi e oggi registra una ricrescita lenta, ma significativa perché è frutto della nuova strategia: oltre al prodotto premium, oggi proponiamo anche un'alternativa a costo competitivo ma con contenuti di contorno che il mercato richiede sempre di più. Abbiamo modificato il nostro approccio, consapevoli

che chi è capace di anticipare il mercato resta nell'arena”.

Si tratta di ascoltare quella che Lorenzo Piccinotti, in un'intervista rilasciata al nostro magazine nell'autunno 2015, ha definito “la voce del boss”, intendendo quella del cliente finale? “La Rete di Bridgestone Partner - risponde Francesco Cirigliano - nasce proprio per rispondere a questa esigenza: oltre ai prodotti, fornire una serie di servizi adeguati e innovativi. Gli stessi rivenditori specialisti ci forniscono un input proveniente dal mercato, sulla cui base ci muoviamo per indirizzare le nostre strategie. Ma non è l'unico elemento del nostro approccio: ad esempio, oltre ai primi test di laboratorio e a quelli sul circuito di Aprilia, i nuovi prodotti vengono testati direttamente dalle flotte per avere, sul piano europeo, una mappatura delle attese

FRANCESCO CIRIGLIANO È L'UOMO CHE ANDREA MARCONCINI, DIRECTOR COMMERCIAL EUROPE-SOUTH REGION DEL PRODUTTORE NIPPONICO, HA VOLUTO NEL 2001 NELLO STAFF DI VENDITORI TRUCK & BUS TIRES. UNA SCELTA CHE SI RIVELERÀ AZZECCATA: IL MANAGER PUGLIESE DIVENTA AREA MANAGER NORD EST E, DA GENNAIO 2013, È SALES MANAGER ITALY: “IL NOSTRO OBIETTIVO È LA CRESCITA SOSTENIBILE, CRESCERE IN OPERATING PROFIT, PER DARE IL NOSTRO CONTRIBUTO A BRIDGESTONE EUROPA, PERCHÉ UN LEADER NELL'INNOVAZIONE NON PUÒ CHE AVERE UN RUOLO DI PRIMO PIANO NEL CUORE GLOBALE DELLO SVILUPPO TECNOLOGICO”, AFFERMA FRANCESCO CIRIGLIANO.

dell'utente finale”. Un approccio in linea con le tendenze che cambiano: qual è l'obiettivo a lungo termine di Bridgestone Italia? “La nostra visione - risponde il manager del produttore nipponico - è su un piano più ampio: l'Europa è il cuore dello sviluppo tecnologico e chi, come Bridgestone, è leader nell'innovazione non può che avere un ruolo di primo piano. Dunque l'obiettivo della Business Unit in Italia è crescere, soprattutto in termini di operating profit, per contribuire alla crescita del Gruppo sul piano europeo e, in ultima analisi, a conseguire gli obiettivi indicati dal management da qui al 2020”.

MARCHIO IN ESCLUSIVA PER LA RETE BRIDGESTONE PARTNER

QUEST'ANNO CRESCE LA FAMIGLIA DAYTON



Storicamente nota come marchio premium ben distinto dalla fetta di mercato legata al low cost (verso la quale si sono via via avvicinate le terze fasce un po' di tutti i

produttori di pneumatici), nel settembre dell'anno scorso Bridgestone ha lanciato, attraverso il marchio Dayton, un pneumatico autocarro che offre performance essenziali a

un costo competitivo, garantendo ai trasportatori un prodotto efficiente ed economicamente vantaggioso per quanto riguarda la pianificazione del budget operativo.

Qual è la strategia di vendita di Bridgestone sul piano dei prodotti? “La scelta del marchio Dayton - spiega Francesco Cirigliano, Truck & Bus Tires Sales Italy Manager - punta innanzitutto a rappresentare una proposta di qualità: il marchio Dayton è già molto conosciuto negli Usa come famiglie di prodotti per autovettura e autocarro. Il secondo aspetto è di tipo distributivo: i pneumatici Dayton, per asse trattivo, direzionale e rimorchio, rientrano nella strategia di approccio al cliente Total Tyre Care, ovvero di offrire la giusta soluzione all'utente finale in base alle sue specifiche esigenze. La riprova è che vengono commercializzati in esclusiva dalla nostra Rete di Bridgestone Partner, che in questo modo dispongono di un'ulteriore arma a disposizione per il loro business. Terzo aspetto riguarda l'origine di questi pneumatici, che nascono sulla base di un progetto tutto nuovo, con uno sviluppo specifico, e vengono realizzati nel sito di Bilbao, in Spagna, sono dunque Made in Europe. Infine sono tutti pneumatici la cui carcassa è ricostruibile con le nostre linee Bandag”.

Quest'anno sono previste novità? “A breve - risponde Francesco Cirigliano - sarà inserito nella gamma un nuovo pneumatico bus e altre due misure per asse anteriore e trattivo”.

DNA di un pneumatico a più vite

*pneumatici nuovi
e ricostruiti
di qualità superiore*

*carcasse
resistenti
che durano
nel tempo*

*straordinaria
resa chilometrica*

*minor costo
per chilometro*

*Bandag, il processo di ricostruzione
più affidabile al mondo*



BRIDGESTONE ITALIA SALES S.R.L.
Via Energy Park, 14
20871 Vimercate (MB)
www.bridgestone.it

BRIDGESTONE

REFLEX & ALLEN

Qualità e affidabilità premium

PRIMARIA IMPRESA NELLA PRODUZIONE DI COMPONENTI AUTOMOTIVE (DALLE TUBAZIONI PIÙ COMPLESSE PER I MOTORI ALLA SEGNALETICA PER I VEICOLI PESANTI), REFLEX&ALLEN STA VIVENDO UN PERIODO DI PROFONDA TRASFORMAZIONE ORGANIZZATIVA, DI PARI PASSO CON UNA FORTE CRESCITA NEI NUMERI E UN'IMPORTANTE ESPANSIONE SUI MERCATI ESTERI. PROTAGONISTA DI QUEST'EVOLUZIONE ANCORA UNA VOLTA RENZO GIBELLINI, FONDATORE SELF-MADE-MAN DOTATO DI STRAORDINARIE DOTI INTUITIVE: OGGI CEO DELL'AZIENDA, È SPESSO LUI AD AVERE LA PRIMA IDEA DI QUELLO CHE SI RIVELA L'ENNESIMO EFFICIENTE PROCESSO PRODUTTIVO DA IMPLEMENTARE. PERCHÉ A GUIGLIA, SULL'APPENNINO MODENESE, LA PRODUZIONE AVVIENE TOTALMENTE "IN-HOUSE", A PARTIRE DALLE ATTREZZATURE PER LA LAVORAZIONE DELLE MATERIE PRIME.

MAX CAMPANELLA
GUIGLIA

Incastonato sull'Appennino modenese, in un'area produttiva in fase di raddoppio delle dimensioni per far fronte alla crescente domanda, il sito (nonché headquarter) di Reflex & Allen è a dir poco sorprendente per il visitatore che vi metta piede per la prima volta. All'interno, uffici e spazi destinati alla logistica e all'assemblaggio si alternano ad aree verdi (completamente autogestite) illuminate dalla luce naturale (il sole d'estate non dà noia grazie ad appositi pannelli).

**IN SINTONIA
CON IL MERCATO**

Accompagnati dal Responsabile della produzione osserviamo come qui sia tutto "Work in progress": l'azienda si evolve insieme al mercato e, di pari passo, si evolvono i meccanismi di produzione nonché gli uomini a essa dedicati. "I nostri processi produttivi sono sempre più automatizzati e interconnessi ed è ciò che, oggi, sta dando i suoi risultati in termini di risparmio di costi, di aumento della capacità produttiva, di esattezza nei procedimenti di produzione e nella quantità di pezzi da produrre, tutto deve sempre corrispondere a quanto richiesto dai clienti.

Chi è

Renzo Gibellini, 51 anni, sposato con due figli di 7 e 4 anni, è nato e cresciuto a Modena presso una famiglia di commercianti nel settore alimentare. Dopo una prima esperienza giovanile da venditore, segue presto la sua ambizione nel dedicarsi a "costruire" ex novo un suo percorso imprenditoriale. Da quella intuizione nel 1988 nasce la GRD (Gibellini Renzo Distribution), che nella sua crescita, sia interna, sia attraverso acquisizioni, diventa Reflex, operativa nel solo settore della segnaletica per veicoli. Il successo non manca e, alla ricerca di un nuovo percorso d'espansione, Reflex incrocia la strada con Allen, azienda inglese nella componentistica automotive. Nel 2009 nasce Reflex & Allen, di cui Renzo Gibellini è Ceo.

Magazzini verticali automatici e collegati anch'essi al sistema ERP Globale del Gruppo, inquadrano l'idea che questa azienda ha in tema di Supply Chain", ci spiegano in magazzino. Ci troviamo a Guiglia, in provincia di Modena, dove



da dieci anni si è trasferita Reflex&Allen, azienda leader nella fornitura automotive Tier1 che, attraverso cinque Divisioni, opera, anche in aftermarket, con diverse famiglie di prodotti. Dalle tubazioni per impianto freni, carburanti, lubrificanti e Ad-Blue alle spirali aria, dal cavo multipolare elettrico alle spirali ABS & EBS, dal nastro Ece-104 e i pannelli rifrangenti, alle com-

ponentistiche in carbonio tutti gli item hanno in comune una matrice: si tratta di prodotti "safety critical", la cui sicurezza deve essere garantita poiché da questi dipende l'efficacia e la sicurezza dei veicoli, ivi compresi quelli professionali, dai leggeri ai pesanti.

A Guiglia lavorano circa 80 persone, di cui 30 in produzione, ma Reflex&Allen è presente in Gran Bretagna,

Irlanda, India (con quattro siti), Cina, Giappone, Nord America e, dall'anno scorso attraverso una nuova acquisizione, anche in Brasile dove producono tubazioni e condotti automotive in gomma. In tutto sono circa 900 i dipendenti e il 2015 si è chiuso con un fatturato che ha superato quota 100 milioni di euro. Il segreto? Un portafoglio prodotti che conta non meno di 50mila articoli, dei quali il 98 per cento ideati, disegnati, sviluppati, prodotti e distribuiti da Reflex&Allen con un elevato livello di complessità. Oggi l'azienda conta 3.500 clienti (alcuni di primaria importanza, che alle piattaforme Reflex & Allen affidano tutti i sistemi di tubazione) e prevede, nei prossimi tre o quattro anni, una crescita del 30 per cento del business, di pari passo con un modello produttivo e organizzativo anch'esso in fase di grande cambiamento.

Protagonista di tale evoluzione è il Ceo Renzo Gibellini, manager che agli interlocutori (e ai dipendenti) trasmette un'incredibile energia. È lui che ha spesso la prima intuizione di quello che si rivela un nuovo processo di automazione produttiva, com'è avvenuto nella programmazione della produzione della segnaletica, oggi completamente automatizzata. È lui che, ancora oggi, lavora 12 ore al giorno, spesso chiudendo l'impegnativa giornata di lavoro al piano interrato dell'azienda, dotato di palestra, sauna e bagno turco, insieme ai dipendenti che, non di rado, con lui si fermano in ufficio fino al raggiungimento di un concreto e tangibile risultato operativo.

Le origini di Reflex & Al-

len risalgono al 1988. Renzo Gibellini ha 23 anni, ha finito le scuole superiori e si sta occupando di vendite. Sente il desiderio di costruire qualcosa di nuovo, che sia proiettato verso il futuro. Da quella intuizione nasce in quel di Modena GRD (Gibellini Renzo Distribution), che si occupa esclusivamente di segnaletica stradale. Il successo non manca e sono diversi i concorrenti nella segnaletica acquisiti nel corso di quegli anni raggiungendo una leadership europea tuttora incontrastata, ma, nell'affacciarsi ai mercati esteri, Gibellini si rende presto conto che alla qualità del prodotto e del servizio, caratterizzato da affidabilità e consegna nei tempi, occorre un ulteriore step che convinca i clienti a fidarsi di un'azienda italiana.

**ACQUISIZIONE
FORTUNATA**

L'occasione arriva nel 2008: l'acquisizione dell'inglese Allen e il nuovo nome coniato ad hoc fanno da volano a un'incredibile crescita che non si ferma neanche negli anni della crisi, con un processo di globalizzazione concluso nel 2015.

"Oggi - spiega Renzo Gibellini - lavoriamo con quasi tutti i produttori di veicoli industriali in Europa e con moltissimi extra Europa. Ci rivolgiamo alle Case costruttrici, ai produttori di construction machines e ai produttori di motori, proponendo soluzioni di altissimo livello. Siamo gli unici a offrire ai nostri partner soluzioni in grado di soddisfare le loro esigenze sotto diversi aspetti. Il primo è la riduzione dei costi: laddove vi siano tubazioni e raccordi in metallo o gomma, noi interveniamo con polimeri speciali, che io amo definire il 'materiale del futuro'. Altro aspetto, oggi sempre più un must per Reflex & Allen, è la riduzione del peso, che per chi trasporta vuol dire minori consumi e minori emissioni: difficile immaginare all'esterno quanto possa influire in termini di peso la complessa struttura di migliaia di componenti presenti in un veicolo".

"Altro aspetto la sicurezza dei nostri prodotti - conclude il manager dell'azienda emiliana - che possiamo garantire perché investiamo sull'intero processo produttivo, a cominciare dalle macchine e dalle attrezzature per la lavorazione dei materiali: l'ultimo impianto brevettato si rivelerà un'autentica rivoluzione nella produzione di tubazioni per i motori, un sistema soprannominato One Piece Flow, non solo automatico ma parte del nuovo macro trend Industry 4.0".

LA STRATEGIA DI CRESCITA PER I PROSSIMI ANNI

PIÙ RISORSE PER RICERCA & SVILUPPO E UN NUOVO MODELLO ORGANIZZATIVO

Guida autonoma, riduzione del peso, nuovi carburanti ed elettricità, polimeri prodotti da enzimi anziché da petrolio: anche il mondo della componentistica, di pari passo al più generale settore automotive, sta vivendo un periodo di profonda trasformazione. Una fase di cambiamenti epocali che per Renzo Gibellini, fondatore e CEO di Reflex & Allen, rappresenta un'evoluzione rivoluzionaria, che l'azienda modenese sta vivendo da una parte con sempre maggiori investimenti in Ricerca&Sviluppo, dall'altra con un'altrettanta profonda trasformazione del suo modello organizzativo attraverso la "digitalizzazione" globale del Gruppo. "Difficile - afferma il numero uno di Reflex & Allen - immaginare oggi quale sarà il percorso evolutivo del settore nei prossimi vent'anni. Reflex & Allen è fermamente intenzionata a crescere perché ha gli uomini, le conoscenze, i prodotti e la forza per farlo, guardando al futuro sul piano tecnologico e su quello della comunicazione e dell'organizzazione. Nel primo caso le acquisizioni di aziende nel settore del composito ci vedono in una posizione di futura forza su quelli che saranno i due principali focus della produzione: il carbonio per le parti strutturali e i polimeri speciali, che in un futuro non molto lon-

tano potranno essere stampati allo stesso modo in cui oggi viene stampata la lamiera".

Attualmente i ricercatori Reflex & Allen operano in parte nel sito di Guiglia, in parte in Gran Bretagna, ma l'obiettivo è convogliare gradualmente i team di Ricerca Avanzata e Tecnici nell'headquarter modenese, già oggi riferimento per gli accordi in essere con l'Università di Bologna. Un obiettivo che rientra in un più ampio progetto di riorganizzazione che Renzo Gibellini intende avviare per rendere la struttura organizzativa dell'azienda performante e

in grado di rispondere con rapidità ai futuri cambiamenti pur mantenendo le sue importanti dimensioni. "Dopo la prima fase di globalizzazione che ha visto la nascita delle filiali - precisa Renzo Gibellini - si passa ora alla fase successiva più adeguata sul piano delle performance: passeremo da una struttura costituita da tanti piccoli team a un macroteam centrale, costituito dal nostro headquarter di Guiglia, che diventerà autentico punto di collegamento su base quotidiana tra i microteam locali, che dovranno muoversi insieme, seguendo la visione centripeta dell'azienda".



LAMBERET

Spazio al servizio della crescita

È UFFICIALMENTE OPERATIVA LA NUOVA SEDE DI LAMBERET ITALIA IN QUEL DI LAINATE, LUNGO L'AUTOSTRADA COMO-CHIASSO: ACCESSI SEPARATI PER AREA UFFICI E MAGAZZINO RICAMBI, CON AREE PARCHEGGIO E MANOVRA PER VEICOLI INDUSTRIALI. UN'EVOLUZIONE AVVIATA SULL'ONDA DI UN PERIODO FORTEMENTE POSITIVO: OGGI L'ITALIA VALE IL 50 PER CENTO DEL MERCATO FRANCESE DEL PRODUTTORE DI VEICOLI FRIGORIFERI CHE HA CHIUSO IL 2015 CON UN INCREMENTO DEL FATTURATO DEL 23 PER CENTO E STA ESPANDENDO LA SUA ATTIVITÀ DAL MAROCCO ALL'IRAN, DAL CANADA ALLA CINA PASSANDO PER ISRAELE.

LINO SINARI
LAINATE

Con più di seimila veicoli frigoriferi consegnati, Lamberet ha chiuso il 2015 con una crescita del 23 per cento del fatturato a 165 milioni di euro (fatturato consolidato derivante dalle vendite nelle filiali). Si tratta del più importante volume di attività generato da Lamberet a partire dalla sua formazione. La crescita del Gruppo è del 18 per cento.

Le vendite sono dovute all'aumento delle quote di mercato del marchio in Francia e all'estero. Con oltre il 27 per cento delle immatricolazioni in Francia nel 2015 nel segmento dei semirimorchi frigoriferi, Lamberet segna un progresso del 20 per cento delle consegne - in un mercato in crescita del 10 per cento - e guadagna due punti di penetrazione per il sesto anno consecutivo. La sua quota di mercato è praticamente raddoppiata rispetto al 2009: con più di 3.500 carrozzerie frigorifere per veicoli pesanti



visitatore un'ampia area open space dedicata alla reception, dietro la quale trovano spazio gli uffici.

Collegato con l'area impiegatizia il primo magazzino su due piani, che fino al 2014 ospitava merci catalogate della multinazionale della logistica OM Still: una struttura che ha consentito a Lamberet di realizzare il suo magazzino ricambi in pochi mesi. Nel magazzino sono ora catalogate tutte le parti di minuteria che occorrono al montaggio di tutti gli oltre 40 gruppi frigo a listino: barre laterali, parti elettriche, luci, catadiottri, guarnizioni. In questo modo il cliente potrà chiedere l'utensile che gli occorre da catalogo.

“Qualora sia necessaria una sostituzione per usura o incidenti - spiega Antonello Serafini, Direttore Commerciale Lamberet Italia - il cliente non è costretto a rivolgersi a un'officina e attendere giorni preziosi per il suo lavoro: da noi trova l'utensile che gli serve. Abbiamo ricambi per veicoli immatricolati dal 1991 e un listino di circa 4mila articoli suddivisi per codice per le varie gamme e componenti, dai telai alle porte. Nel caso di clienti con flotte di grandi dimensioni avere un magazzino ricambi è un punto di forza di assoluta importanza. Il nostro obiettivo è soddisfare le esigenze del cliente finale, dalla grande flotta all'artigiano”.

Il materiale proviene dalla Francia e nel magazzino di Lainate viene stoccato anche per l'utilizzo nei siti dove vengono effettuati gli allestimenti: ogni rimorchio viene infatti importato dalle fabbriche francesi già predisposto per il montaggio del gruppo frigo e personalizzato in Italia, a Tradate e nelle officine Lamberet autorizzate, che lo equipaggiano con il gruppo frigo scelto dal cliente, sponde e altri accessori.

Alla gestione del magazzino di Lainate provvedono due magazzinieri, assunti nel 2011, che ogni due settimane lo aggiornano e riforniscono con il carico di ricambi provenienti dalla Francia.



Già operativa dalla fine del 2015 la nuova moderna sede di Lamberet a Lainate si estende per 15mila metri quadrati.



prodotti nel 2015, Lamberet è oggi leader francese in questo segmento. Ma anche all'estero la rete del produttore francese si è consolidata nel 2015 e si estende ormai in 38 paesi.

Lamberet gode di una forte posizione in Spagna, Germa-

nia e Olanda, dispiega una rete “Grand Export” particolarmente efficace dal Marocco all'Iran, dal Canada alla Cina passando per Israele, paesi nei quali sono stati realizzati impianti importanti e destinati quindi a diventare potenti “centri di crescita” a partire

da quest'anno. Primo marchio importato, con una rete che trova in Cargoplast la sua forza nel sud Italia, in Golo il focus per il Triveneto e nella sede principale di Lainate il suo baricentro, l'Italia vale oggi per Lamberet il 50 per cento del fatturato Francia.

Già operativa verso la fine del 2015, la nuova sede di Lainate - che sostituisce quella precedente di Cerro Maggiore - si estende per 15mila mq, tremila dei quali dedicati a officina e magazzino.

Vi si accede passando dall'area commerciale che

viaggia parallela all'autostrada Como-Chiasso, con accesso separato per gli uffici amministrativi e per la parte officina-ricambi, quest'ultima con aree sosta e spazi di manovra facilitati il più possibile per i mezzi pesanti. Una volta all'interno, accoglie il

SI RAFFORZA ANCHE LO STORICO SITO DI SAINT-CYR SUR MENTHON

NEL PIANO DI INVESTIMENTI UNA NUOVA FABBRICA IN FRANCIA

L'apertura della nuova sede italiana di Lainate rientra in un vasto progetto d'investimenti avviato da Lamberet ad autunno dello scorso anno e che prosegue quest'anno: a metà 2016 è prevista a Saint-Eusèbe l'apertura di una nuova fabbrica ultramoderna di 15mila mq coperti (e centomila di terreno) tutti dedicati alla produzione di carrozzerie frigorifere per i veicoli commerciali.

Una gamma di successo quella degli allestimenti refrigerati per veicoli leggeri che, dal furgone al telaio-cabina passando per il pianale cabina e il veicolo “full electric”, l'anno scorso al Salone Solutrans di Lione si è presentata allo stand del produttore francese in sette veicoli: uno scorcio di un'ampia offerta

che, complici le partnership avviate con i costruttori, è oggi considerata la più ampia e moderna del mercato.

Basata sulle gamme dei telai New Frigoline e degli isolanti integrati di nuova generazione Easyfit, sta avendo un successo tale che, per soddisfare la domanda, sia in Francia sia all'estero, nella seconda metà del 2015 Lamberet ha proceduto all'acquisizione del sito di Saint-Eusèbe. Questa quinta fabbrica completerà quelle di Vonnas, Saint-Cyr sur Menthon, Sarreguemines e Gross-Rhorheim, in Germania. Sarà dotata molto rapidamente di una linea di produzione per veicoli leggeri, di due linee di assemblaggio e di una linea di stratificazione destinata alla produzione di pannelli

compositi isolanti, anch'essi dedicati alla gamma di veicoli commerciali. L'investimento industriale ammonterà a circa 10 milioni di Euro nei prossimi tre anni e il nuovo sito genererà un fatturato di circa tre milioni di euro. Lamberet prevede un incremento a breve termine della sua produzione per veicoli commerciali del 100 per cento a più di 3.500 unità.

Alla fine dell'operazione di acquisizione verranno creati 150 posti di lavoro in produzione e amministrazione. Di fatto sono tre anni che Lamberet lavora allo sviluppo di nuove tecnologie, sia sul piano dei materiali utilizzati che sulle forme e integrazioni dei kit frigoriferi. Quest'anno il progetto entrerà nella fase finale e arriveranno sul mercato i primi

veicoli che beneficiano di queste evoluzioni.

Nel piano d'investimenti avviato l'anno scorso rientra anche il sito di Saint-Cyr sur Menthon, sede e fabbrica principale del gruppo Lamberet, che vedrà aumentare del 20 per cento la sua capacità produttiva di carrozzerie frigorifere. Il piano comprende la messa in servizio di due nuovi centri di lavorazione digitale di ultima generazione e di una nuova pressa piegatrice di elevato tonnellaggio e la piena operatività dell'edificio supplementare di rifinitura aperto alla fine dell'anno scorso. Queste tre officine ultramoderne consolideranno l'avanzamento di Lamberet sul piano della qualità e della personalizzazione del flusso dei veicoli “just-in-time”.

INTERVISTA A SERGIO CAMOLESE, DIRECTOR MARKET DEVELOPMENT SOUTHERN, CENTRAL, WESTERN EUROPE, UK/IRELAND ALLISON TRANSMISSION

Customer oriented? Automatico!

FABIO BASILICO
MONZA

Forte delle posizioni di rilievo raggiunte dalla collaborazione con i costruttori, in virtù delle qualità dimostrate sul campo dai suoi cambi automatici, Allison Transmission ha deciso di rivolgere ancora più attenzione ai clienti finali. Mettendo a focus le flotte. A capo della nuova struttura incaricata di promuovere e diffondere i prodotti Allison tra le flotte di utilizzatori dei veicoli da lavoro c'è un manager italiano di provata esperienza, da anni in forza a Allison. Sergio Camolese ha assunto il nuovo incarico di Director Market Development Southern, Central, Western Europe, UK/Ireland. In pratica, tutti i mercati europei con esclusione della Russia. Dalla sede operativa di Torino, Camolese guida un team di otto persone motivate e dalla consolidata professionalità. In questa intervista il manager traccia un quadro delle sfide che Allison Transmission è pronta ad affrontare nel prossimo futuro per consolidare e incrementare la sua presenza sul mercato, in particolare quello italiano.

“In generale - esordisce Sergio Camolese - il 2015 è stato un buon anno per i vei-

CON UNA NUOVA ORGANIZZAZIONE SPECIFICAMENTE DEDICATA AI CLIENTI FLOTTISTI, GUIDATA DA UN MANAGER DI PROVATA ESPERIENZA COME SERGIO CAMOLESE, ALLISON SI PREPARA AD AFFRONTARE CON DETERMINAZIONE LE SFIDE DEL PROSSIMO FUTURO. INTANTO, NEL 2015 LE TRASMISSIONI AUTOMATICHE ALLISON SI SONO CONFERMATE LA SOLUZIONE DI ELEZIONE NEL SETTORE DELLA RACCOLTA RIFIUTI URBANA. INOLTRE, IL MERCATO HA CONFERMATO UN FORTE INTERESSE VERSO I PRODOTTI ALLISON IN COMBINAZIONE CON MOTORIZZAZIONI A GAS NATURALE.

la distribuzione urbana. Nel 2016 lavoreremo per mantenere la nostra posizione nei settori in cui le trasmissioni Allison sono ormai una soluzione consolidata e per espandere la nostra presenza in quei settori che hanno risposto positivamente alle attività promozionali nel 2015”.

Quelli della distribuzione urbana e delle applicazioni municipalizzate, in primis la raccolta rifiuti, sono due assi strategici per Allison. Nella distribuzione urbana il produttore intende incrementare la sua presenza, nella raccolta rifiuti il suo è un nome già pienamente affermato. “È in città che sono maggiormente

quanto riguarda i veicoli a gas naturale, Allison è fortemente rappresentata. Nel 2016 ci aspettiamo proprio di incrementare le potenzialità del settore metano. L'abbinamento motorizzazione a gas con cambio automatico è vincente sotto tutti i punti di vista: le performance sono nettamente migliori rispetto a un cambio manuale o automatizzato”. Al centro delle performance delle trasmissioni Allison c'è il convertitore di coppia che fornisce una velocità allo spunto unica, raddoppiando in pratica la coppia del motore e la trasmissione di potenza alle ruote non viene mai interrotta, anche du-



Sergio Camolese, Director Market Development Southern, Central, Western Europe, UK/Ireland Allison Transmission

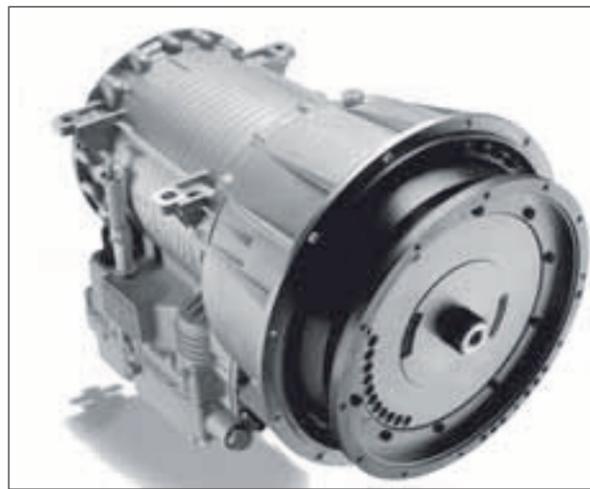
gli ultimi cinque anni? “La relazione con il costruttore di riferimento Iveco - risponde Sergio Camolese - si è mantenuta solida, abbiamo collaborato per integrare i nostri prodotti nella gamma di veicoli Euro 6 introducendo anche le soluzioni Allison più innovative, come FuelSense per esempio, una tecnologia che mira a ridurre in maniera sostanziale i consumi di carburante nei veicoli equipaggiati

lità sul mercato italiano di un'ampia gamma di soluzioni equipaggiate con i cambi completamente automatici Allison”. L'offerta dei prodotti Allison in Italia è piuttosto ampia. “La Serie 3000 è la gamma media di trasmissioni Allison completamente automatiche più utilizzata in Italia - continua Camolese - Tuttavia, i prodotti della Serie 1000/2000 sono disponibili su veicoli più leggeri, mentre

“Allison Transmission - spiega Camolese - ha scelto di sviluppare, costruire e commercializzare esclusivamente trasmissioni completamente automatiche (e sistemi ibridi). Cambi che per lanciare il veicolo utilizzano un convertitore di coppia e non una frizione a secco e che assicurano passaggi di marcia sempre sotto coppia. I prodotti concorrenti nel settore dei camion sono invece cambi automatizzati e talvolta ancora cambi manuali”.

“L'utilizzo del convertitore di coppia brevettato da Allison - aggiunge il manager - non solo riduce i costi di manutenzione (non c'è un sistema frizione da danneggiare o usurare), ma permette prestazioni superiori in diverse situazioni, sia nei cicli urbani in cui la manovrabilità e la produttività del veicolo migliorano, sia in applicazioni fuoristrada in cui il conducente gode di un superiore controllo del veicolo e una maggiore sicurezza di guida. Inoltre, le trasmissioni Allison sono interamente “powershift”, ovvero il flusso di potenza e coppia che dal motore viene trasferito alla catena cinematica, e quindi alle ruote, non viene mai interrotto, neppure durante i passaggi di marcia. Questo permette accelerazioni più rapide e dolci e un utilizzo del carburante tradizionale diesel o alternativo (CNG/LPG) più efficiente”.

Sul potenziale di espansione sul mercato delle trasmissioni completamente automatiche, Sergio Camolese commenta: “La tendenza del mercato dei veicoli commerciali è in rapido avvicinamento all'automatizzazione della guida. Quindi è lecito aspettarsi che il futuro riservi un aumento della domanda di soluzioni completamente automatiche o automatizzate a scapito delle trasmissioni manuali”. L'offensiva lanciata da Allison si avvale in Italia di una rete di assistenza autorizzata che fa capo a Ofira Italiana, partner da oltre 25 anni. “Siamo molto soddisfatti di questa collaborazione e dei risultati che l'azienda di Gussago ottiene in termini di assistenza al cliente - precisa Camolese - Su queste basi, siamo pronti ad affrontare le nuove sfide del mercato delle flotte”.



coli commerciali in Italia. Le trasmissioni Allison si sono confermate la soluzione di elezione nel settore della raccolta rifiuti urbana. Inoltre, il mercato ha confermato un forte interesse verso i nostri prodotti in combinazione con motorizzazioni a gas naturale, per applicazioni municipalizzate e, pur se in embrione, per

evidenti i vantaggi derivanti dall'utilizzo del cambio automatico Allison - conferma Camolese - Lo dimostra la nostra forte presenza nell'ambito della raccolta rifiuti. Ancora maggiori i vantaggi che derivano dall'abbinamento con veicoli alimentati a metano. In mercati come Francia e Spagna, all'avanguardia per

rante i cambi marcia. Mentre le prestazioni aumentano grazie alla Continuous Power Technology di Allison gli ingranaggi elicoidali della trasmissione contribuiscono a ridurre i livelli fonometrici, per camion molto più silenziosi. Qual è stata invece, sul piano delle partnership con le case costruttrici, l'evoluzione de-

con le nostre trasmissioni. Si sono presentate diverse opportunità per lo sviluppo di veicoli speciali, che rappresentano anche per i costruttori un segmento produttivo importante. Inoltre, la partnership con gli importatori italiani dei maggiori marchi europei è cresciuta e maturata. Questo assicura la disponibili-

la gamma di trasmissioni Allison più pesanti, Serie 4000 e Off-Highway, sono vendute su veicoli speciali, utilizzati nel settore delle costruzioni e movimento terra o applicazioni stazionarie tipiche del settore estrattivo”.

Le soluzioni Allison hanno la capacità di distinguersi sul mercato per la loro unicità.

IL COMUNE TURCO DI BOLU SCEGLIE COMPATTATORI A GAS NATURALE CON TRASMISSIONI ALLISON

IL CAMBIO AUTOMATICO VA A BRACCETTO CON IL METANO

È all'insegna dell'efficienza e dell'ecologia la raccolta rifiuti del comune di Bolu, in Turchia, che ha scelto 9 compattatori Iveco Stralis CNG a gas naturale compresso con trasmissioni Allison. Il gas naturale compresso sta diventando sempre più popolare tra le aziende di servizi ambientali di tutto il mondo.

Dopo aver testato per tre anni nove Iveco Stralis CNG allestiti con trasmissioni completamente automatiche Allison, la città di Bolu, a metà strada tra Ankara e Istanbul, ha da poco reso noti i risultati del test. Il sindaco Alaaddin Yilmaz afferma che la cittadinanza preferisce i veicoli CNG perché molto più “puliti” (90 per cento) rispetto a quelli diesel



e molto più economici a livello di consumi. “Il nostro scopo - spiega il primo cittadino - è scegliere soluzioni eco-compatibili come il

CNG per la nostra flotta per la raccolta rifiuti. E per assicurare livelli di efficienza ottimali, abbiamo richiesto le trasmissioni completamente automatiche Allison che aumentano le prestazioni dei motori CNG. Il convertitore di coppia trasmette facilmente potenza alle ruote moltiplicando la coppia di questi motori. In questo modo, riusciamo ad andare più veloci anche nei cicli di lavoro urbani con frequenti fermate e ripartenze”.

I compattatori CNG di Bolu sono più economici del 60/70 per cento rispetto ai veicoli diesel e del 40/50 per cento rispetto a quelli a gas naturale liquefatto (LNG). Consentono inoltre un abbattimento delle emissioni di anidride carbonica del 25 per cento e sono più si-

lenziosi e senza vibrazioni; un ulteriore beneficio per la popolazione locale. Ogni compattatore CNG raccoglie circa 19 tonnellate di rifiuti urbani viaggiando per circa 90 chilometri al giorno. Durante il test di tre anni, lavorando 8-9 ore al giorno, per 6 giorni la settimana, i camion a carica posteriore con compattatori idraulici hanno aumentato la loro efficienza coprendo circa 30mila chilometri l'anno.

“Uno dei vantaggi principali delle trasmissioni completamente automatiche Allison è una raccolta rifiuti più veloce e affidabile - dice Ömer Faruk Erkoç, responsabile dei servizi di manutenzione del Comune di Bolu - Le rotture causate da stili di guida errati vengono minimizzate grazie agli Allison e avere queste trasmissioni nei nostri veicoli ci consente di ridurre al minimo i costi di riparazione e manutenzione”.

CARRIER TRANSICOLD

Freddo senza sosta



CON L'ACQUISIZIONE DELL'AZIENDA OLANDESE TRS TRANSPORTKOELING VIENE RAFFORZATA L'OFFERTA DI SOLUZIONI AD ALTA EFFICIENZA ENERGETICA E REFRIGERAZIONE SOSTENIBILE: SI APRE L'ACCESSO ALLA TECNOLOGIA AD AZIONAMENTO IDRAULICO-ELETTRICO PER GLI IMPIANTI DI REFRIGERAZIONE "ENGINELESS". MARCO GAGLIARDONE, MANAGING DIRECTOR CARRIER TRANSICOLD ITALIA: "SCOPRIREMO MOLTO PRESTO LE RIVOLUZIONARIE POTENZIALITÀ DI QUESTA TECNOLOGIA CHE GARANTISCE CONTINUITÀ DELLA CATENA DEL FREDDO".

MATTEO GALIMBERTI
ALESSANDRIA

Carrier Transicold, leader nel settore del trasporto refrigerato, ha acquisito TRS Transportkoeling, produttore e fornitore di servizi olandese di sistemi di refrigerazione di trasporto sostenibili per rimorchi, camion e container. Carrier Transicold - che opera nei Paesi Bassi come Carrier Transicold Paesi Bassi - è parte di UTC Climate, Controls & Security, divisione di UTX (United Technologies Corporation). "L'acquisizione di TRS - ha detto Victor Calvo, vice president e general manager Carrier Transicold Transicold Truck Trailer, EMEA, Russia, Asia - consente a Carrier Transicold di migliorare la sua gamma di impianti di refrigerazione "engineless" e rafforza i nostri sforzi verso il raggiungimento di una catena del freddo sostenibile. Abbiamo visto l'emergere di una serie di regolamenti per limitare il rumore e l'impatto ambientale negli ultimi anni: crediamo che l'innovazione e la tecnologia TRS possa ulteriormente aiutare i nostri clienti a raggiungere i loro obiettivi di efficienza e sostenibilità".

Fondata nel 1981, TRS si è sviluppata da una società di servizi locale fino a divenire un produttore internazionale di sistemi di refrigerazione per il trasporto sostenibile per camion e container. TRS progetta e produce sistemi di refrigerazione engineless che utilizzano esclusivamente tecnologia idroelettrica: l'impiego

della potenza derivante dal motore del camion migliora l'efficienza dei consumi di carburante, abbassa i livelli di rumore e riduce i costi di gestione.

Nell'impegno di Carrier Transicold di fornire agli operatori del trasporto frigorifero su strada soluzioni sostenibili per garantire l'integrità della catena del freddo, questa acquisizione strategica permetterà di offrire ai clienti nuovi sistemi e tecnologie. "TRS - spiega Marco Gagliardone, Managing Director Carrier Transicold Italia - da molti anni sviluppa tecnologie innovative, un know-how che, opportunamente sviluppato nel settore della refrigerazione, porterà grandi vantaggi su diversi piani, innanzitutto sul piano ecologico e su quello della gestione dei costi. Nel primo caso, la tecnologia sviluppata da TRS non prevede l'utilizzo di motore diesel ma esclusivamente di un sistema idroelettrico: l'aspetto ecologico è evidente ma i benefici riguardano anche la sfera del risparmio in termini di costi di manutenzione".

Un grande passo avanti per Carrier Transicold, che punta a integrare a livello tecnologico il suo ventaglio di prodotti con il know-how dell'azienda olandese con un obiettivo particolarmente ambizioso. "La tecnologia TRS - aggiunge Marco Gagliardone - assicura l'integrità della catena del freddo, garantendo la continuità, l'assoluta mancanza di interruzioni o mal funzionamenti nell'impianto frigo, che

per i professionisti rappresenta sempre una fonte di ingente danno per la loro attività. Anche da questo punto di vista il prodotto TRS, proteggendo la cella isoterma dal rischio d'interruzioni nella produzione del freddo, me-

dante l'utilizzo di una tecnologia consolidata, la cui affidabilità è comprovata da anni di applicazioni sul mercato europeo, rappresenta una fase di sviluppo di assoluta importanza, il cui potenziale sarà scoperto molto presto".

MAN TRUCK

Al Leone piace il pre-filtro Ufi

Il pre-filtro gasolio di UFI Filters equipaggia la nuova serie TGX equipaggiata con i motori a 6 cilindri in linea D38 con potenze 520, 560 e 640 cv, e la serie TGS, con motori a 6 cilindri Common Rail D20 e D26 con potenze comprese tra 360 e 480 cv. Entro il 2018, le due famiglie del costruttore di Monaco di Baviera raggiungeranno un parco circolante europeo che supererà i 600mila veicoli.

La normativa Euro 6 è stata applicata alle omologazioni di tutti i nuovi modelli di veicoli stradali per far fronte all'aumento dell'inquinamento atmosferico. Per soddisfare i requisiti imposti da questo insieme di standard Europei, MAN Truck si è impegnata nello sviluppo di nuovi motori all'avanguardia e si è affidata al know-how e all'esperienza di UFI Filters per lo sviluppo del pre-filtro gasolio. La qualità del pre-filtro gasolio è fondamentale per garantire un ottimale funzionamento del veicolo: una maggiore efficienza del sistema di iniezione, una migliore combustione e una ridotta emissione di inquinanti. Questo comporta un rendimento migliore del motore e ad un risparmio del carburante, elementi imprescindibili, soprattutto per il trasporto a lungo raggio, dove il costo del carburante ha un'incidenza notevole.

Piena la fiducia che MAN Truck ha riposto su UFI Filters, che equipaggia la nuova serie TGX dotata dei nuovi motori a 6 cilindri in linea D38 con potenze 520, 560 e 640 cv e la



serie TGS, dotata di motori a 6 cilindri Common Rail D20 e D26 con potenze comprese tra 360 e 480 cv. Entro il 2018, le serie TGX e TGS raggiungeranno un parco circolante europeo che supererà i 600mila veicoli.

Il pre-filtro gasolio - disponibile anche in After Market - garantisce una separazione acqua dal gasolio oltre il 98 per cento, caratteristica essenziale per un'ottima performance del veicolo soprattutto per i sistemi common rail, che lavorano ad elevate pressioni: se l'acqua presente non viene correttamente filtrata può causare rapidamente seri danni ai sistemi d'iniezione del propulsore. I pre-filtri 24.035.01 e S 4035 NR hanno un corpo in acciaio e il media filtrante è composto da uno strato di media a base cellulosa accoppiato ad uno di materiale sintetico. UFI Filters riesce a garantire una così alta separazione dell'acqua dal gasolio grazie alla capacità del media filtrante composto di bloccare l'acqua sul lato esterno della cartuccia, dotato di una superficie idrorepellente.

VOITH

Compressore no problem

LP Voith in After Market rappresenta la risposta giusta a ogni problema con il compressore del proprio compagno di lavoro, sia esso truck o bus. Del resto è già di serie su tutta la gamma Daimler Euro 6 truck e bus.



Minor consumo di carburante e nessuna carbonizzazione per effetto della minore temperatura di esercizio sono tra i vantaggi di LP Voith in After Market, la risposta giusta ad ogni problema con il compressore del proprio compagno di lavoro, sia esso truck o bus.

Nel primo caso, LP Voith è disponibile per autocarri con motore Daimler OM457, Volvo D13 e Renault DTX13. Con LP Voith il truck arriva a risparmiare fino a 0,5 l/100 km, con conseguente migliore qualità dell'aria e più elevata disponibilità dell'impianto. Estremamente facile da adattare grazie all'apposito kit d'installazione, LP Voith garantisce inoltre minor assorbimento di energia (fino all'80 per cento) nel funzionamento a vuoto e più elevato volume d'aria per effetto di cicli di lavoro più lunghi.

LP Voith in After Market è disponibile anche per autobus - con i motori Daimler OM457 e OM906LA, Volvo D8, D9, D10 e D12 e MAN D08, D20 e D26 - presentando gli stessi vantaggi e minor consumo di carburante fino a 1 l/100 km.

KÖGEL

Top solution per l'edilizia

GUIDO PRINA
MONACO

Parterre affollato per Kögel al Bauma 2016, il salone dedicato al mondo delle costruzioni, del cava-cantiere e del movimento terra. La gamma di soluzioni per l'edilizia del produttore tedesco leader nel settore rimorchi richiamano l'attenzione degli operatori del settore. Come Multi, il collaudato centinato ribassato per l'edilizia: un semirimorchio universale con carico utile sulla ralla di 15 tonnellate particolarmente indicato per le operazioni di trasporto dei materiali edili e per i carichi resistenti alle intemperie. Su richiesta, Kögel Multi è disponibile anche con bloccaggi per container. Le ditte di spedizioni pertanto beneficiano di una maggiore flessibilità d'uso, poiché oltre alla merce pallettizzata e ai carichi con larghezza eccezionale ora è possibile trasportare anche container da 20 e 40 piedi evitando i viaggi a vuoto. "Multi ha un telaio rinforzato per le forti sollecitazioni tipiche del settore dell'edilizia e per i trasporti di container -

spiega Volker Seitz, Director Marketing Communication & Business Development di Kögel - Con i bloccaggi per container opzionali, che sono installati a livello nel fondo di carico, è possibile trasportare due container da 20 piedi o un container da 40 piedi. Inoltre, Multi è destinato al trasporto di materiali edili di vario tipo, come reti elettrosaldate in acciaio, merce pallettizzata e componenti in calcestruzzo. È disponibile a scelta con parete anteriore in acciaio o alluminio con altezza da 1.200 a 2.600 millimetri. Inoltre, è configurabile in via opzionale con quattro o cinque coppie di sponde laterali ribaltabili in alluminio alte 600, 800 o 1.000 mm con tiranti. La parete posteriore ribaltabile dispone di tre tiranti, chiusure a chiave a T e una o due aperture ribaltabili nel lato interno. Per l'impiego nei cantieri angusti, Multi è disponibile in opzione con un asse articolato".

Per i trasporti a piattaforma libera di merci con larghezza eccezionale come elementi di case prefabbricate, impalcature d'acciaio, reti e-

lettrosaldate in acciaio o armature in calcestruzzo, le sponde laterali e i pali inseribili si smontano in modo semplice e rapido senza l'uso di attrezzi. Per lo stoccaggio di dieci sponde laterali, uno sportello posteriore e tutti i montanti pieghevoli è disponibile una cassa di stivaggio opzionale.

Per evitare che le sponde laterali si graffino durante le operazioni di inserimento ed estrazione, il dispositivo di supporto è provvisto di un'apposita protezione. "Sulla superficie di carico di Multi è possibile sistemare anche i carichi più complessi con larghezza eccezionale - precisa Volker Seitz - Gli appositi cartelli segnaletici retroriflettenti bianchi e rossi estraibili per la parte anteriore e posteriore e gli avvisatori ottici rotanti posteriori, tutti disponibili in opzione, assicurano un trasporto sicuro dei carichi con larghezza eccezionale. Per un fissaggio del carico variabile, rapido e tecnicamente corretto dei materiali lunghi e delle merci corte è possibile integrare otto coppie di tasche per montanti op-

zionali a filo nel telaio interno e altre otto coppie internamente nella traversa longitudinale. Su richiesta vengono installate anche otto barre per le tasche dei pali disposte a filo sulla superficie di carico. Queste barre dispongono di cinque tasche ciascuna tra l'intelaiatura esterna e la traversa longitudinale sinistra e destra e rispettivamente di dieci tasche fra le traverse longitudinali al centro del veicolo per un'introduzione flessibile dei pali di alta qualità inseribili in tubo quadro".

Inoltre, nel telaio perforato esterno in acciaio Vario Fix sono disponibili fino a 24 coppie di anelli fermacarico con una forza di trazione di 2.000 o 4.000 chilogrammi

assi con volume di carico di 24 mc e cassone per asfalto con isolamento completo. Il cassone del rimorchio ribaltabile è completamente isolato ai sensi della normativa in materia di asfalto ed è dotato di un dispositivo di misurazione a quattro punti e di un indicatore di temperatura con una stampante opzionale. Il display mostra alternativamente i quattro punti di misurazione singoli e la temperatura media. L'isolamento è costituito da un materiale duttile ad alte prestazioni, particolarmente indicato per una gamma di temperature molto elevate, fino a 200°C.

"Il programma Kögel per semirimorchi da 18 a 40 tonnellate (44 t nel combinato)

AL BAUMA 2016 IL PRODUTTORE TEDESCO LEADER NEL SETTORE RIMORCHI PRESENTA LE SUE SOLUZIONI PER L'EDILIZIA. SOTTO I RIFLETTORI IL MULTI, SEMIRIMORCHIO UNIVERSALE CON CARICO UTILE SULLA RALLA DI 15 TONNELLATE, PARTICOLARMENTE INDICATO PER LE OPERAZIONI DI TRASPORTO DI MATERIALI EDILI E PER I CARICHI RESISTENTI ALLE INTEMPERIE.

Combi e Port così come Chassis Cargo, Mega e Cool completano l'offerta".

Il costruttore di Burtenbach offre soluzioni specifiche per l'industria delle costruzioni a partire dalle 30 tonnellate. "Abbiamo nuovamente posto particolare attenzione a questo settore - spiega Volker Seitz - dove il marchio ha avuto una grande presenza nel passato. Proponiamo in questo settore il prodotto Kögel Flatbed Trailer a tre e quattro assi. Inoltre, fin dall'autunno del 2011 proponiamo rimorchi ribaltabili. Senza contare che proprio al Bauma 2016 presentiamo il nuovo rimorchio ribaltabile a tre assi e cassone per asfalto con isolamento completo".



per ciascun anello, oltre a due coppie di anelli fermacarico nella parete anteriore in acciaio. Kögel Multi dispone ovviamente di una certificazione edile per il fissaggio del carico a norma DIN EN 12642 codice XL. Va poi precisato che l'intero telaio di Multi è protetto in modo duraturo dalla corrosione mediante la tecnologia nanoceramica abbinata a un rivestimento cataforetico con successiva verniciatura UV.

Nell'area espositiva esterna del Bauma, Kögel presenta il rimorchio ribaltabile a tre

per il trasporto su lunga distanza, il tradizionale core business dell'azienda, viene costantemente ottimizzato ed esteso - continua il Direttore Marketing Communication & Business Development - Offriamo, tra le altre cose, le affermate piattaforme trailer Cargo, Light, FlexiUse, Mega e naturalmente il Multi presente al Bauma. Un'ampia gamma di specifiche soluzioni sono proposte nel campo dei box trailer grazie a Kögel Cool-PurFerro quality e alle gamma Kögel Box. I sistemi smontabili Kögel Swap,

Con tutta questa varietà d'offerta, Kögel mette a disposizione degli utilizzatori finali più di 50 diverse soluzioni, adatte anche a soddisfare le esigenze del trasporto ferroviario. "E ognuno degli oltre 50 veicoli - conclude Seitz - può essere equipaggiato con innumerevoli equipaggiamenti personalizzati. In Italia, i clienti mostrano particolare gradimento per il centinato Cargo Rail, versione a due assi del semirimorchio Kögel Box, e il semirimorchio Multi per il trasporto di materiali edili".



La piattaforma trailer FlexiUse e sopra a destra il Multi, collaudato semirimorchio universale.

IL MANAGER VERONESE È IL NUOVO RESPONSABILE DELLE VENDITE INTERNAZIONALI

MASSIMO DODONI SALES DIRECTOR INTERNATIONAL DI KÖGEL

Massimo Dodoni è il nuovo responsabile delle vendite internazionali di Kögel. Massimo Dodoni era dal 2014 responsabile vendite per l'Europa sud-orientale. Nella sua nuova posizione il manager veronese è responsabile non solo dei key account e dei clienti ma anche dell'intera struttura commerciale internazionale di Kögel; riferisce direttamente all'Amministratore delegato Thomas Heckel. Massimo Do-

doni possiede un'esperienza commerciale di lunga data nel settore dei veicoli commerciali: prima di entrare in Kögel, ha lavorato come Sales manager presso un'azienda leader mondiale nella produzione di assali per rimorchi. Prima ancora ha lavorato, sempre in posizioni dirigenziali, presso aziende leader mondiali nella fornitura di veicoli commerciali. Possiede dunque una conoscenza completa, a livello di

settore e di prodotto, del mercato internazionale dei veicoli commerciali e per trasporto merci.

"Negli ultimi due anni Massimo Dodoni ha messo alla prova presso Kögel le sue straordinarie qualità commerciali - afferma Thomas Heckel - Promuovendolo a Sales Director International gli esprimiamo la nostra massima fiducia e portiamo avanti con forza ancora maggiore la nostra solida e redditizia

crescita internazionale". "Sarò lieto di promuovere ulteriormente la crescita internazionale e gli ambiti commerciali strategicamente importanti di Kögel, consolidando così la posizione dell'azienda nel mercato", dice Massimo Dodoni. La responsabilità commerciale della regione DACH (Germania, Austria, Svizzera) resta affidata all'Amministratore delegato di Kögel Petra Adrianowytsh.



PEDAGGIO IN BELGIO: DKV DÀ IL VIA ALLA REGISTRAZIONE DEI CLIENTI

IL FORNITORE DI SERVIZI PER L'AUTOTRASPORTO OFFRE UN SUPPORTO COMPLETO AGLI UTENTI

Il 1° aprile 2016 il sistema di pedaggio satellitare Viapass sarà introdotto in Belgio per i mezzi con peso superiore a 3,5 t. Una On Board Unit obbligatoria sostituirà l'attuale Eurovignetta, questo cambiamento può essere facilmente gestito tramite DKV Euro Service, che garantisce un servizio conveniente e completo per assicurare un passaggio lineare dall'Eurovignetta alla On Board Unit.

Per trarre vantaggio da questo servizio, le aziende di au-

totrasporto possono inserire i propri dati nel sito web di DKV e caricare i documenti necessari richiesti (ovvero le copie dei certificati di registrazione dei veicoli), autorizzando DKV a registrarsi a suo nome.

Dopodiché DKV verificherà i documenti e completerà la registrazione e le procedure d'ordine con l'operatore del pedaggio Satellitic NV. Infine, le On Board Unit verranno inviate alle società di autotrasporto.



DKV

“Da sempre accanto ai trasportatori”

ALESSANDRO GERINI, DA LUGLIO 2013 TELESALLES, CUSTOMER SERVICE & MARKETING MANAGER IN DKV ITALIA, ILLUSTRA LA STRATEGIA DELL'AZIENDA DI SERVIZI TEDESCA, NATA NEL 1934, IDEATRICE DELLA PRIMA CARTA CARBURANTE NEL 1966 E SBARCATO NEL NOSTRO PAESE NEL 1979.

OGGI SI TRATTA DI UNA REALTÀ EUROPEA PRESENTE IN 42 PAESI CON UN FATTURATO 2015 CHIUSO A OLTRE 5,8 MILIARDI DI EURO E UNA CRESCITA A DOPPIA CIFRA, NONOSTANTE IL CALO DEL PREZZO DEL CARBURANTE NEGLI ULTIMI MESI. E GLI ORIZZONTI SONO ANCORA PIÙ FLORIDI: “PUNTIAMO SULL'AMPLIAMENTO DEI NOSTRI CLASSICI SERVIZI, RIFORNIMENTO CARBURANTE, PEDAGGI, RECUPERO IVA E ACCISE ALL'ESTERO CON UN OCCHIO DI RIGUARDO ANCHE AI TOOL ONLINE PER UN TOTALE CONTROLLO DEL PARCO VEICOLARE”, SPIEGA ALESSANDRO GERINI.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Che la crisi fosse alle spalle DKV Italia lo sosteneva già nel febbraio 2014 quando - esattamente il 28 febbraio - festeggiava il trentacinquesimo anniversario del suo “sbarco” nel nostro Paese, 35 anni da quel 1979 quando DKV cominciava ad essere sinonimo di sicurezza per chi viaggiava in Europa: negli Anni Ottanta ogni trasportatore andava all'estero solo se aveva la carta DKV, che rappresentava la classica “sicurezza in tasca” per fare rifornimento ovunque necessitasse. Oggi DKV è anche molto altro, conta oltre 120mila clienti in Europa tra carte carburante e apparati per il pagamento del pedaggio, 55.300 punti di accettazione, 6.500 dei quali in Italia, rappresentati in gran parte (circa 6mila) da stazioni di servizio, cui si aggiungono officine e punti d'imbarco traghetti.

UN ANNO BRILLANTE

“Il 2015 - afferma Alessandro Gerini, Telesales, Customer Service & Marketing Manager in DKV Italia - è stato per DKV Italia un anno decisamente brillante, per quanto atteso sulla scia di un 2013 che faceva già intravedere spiragli e di un 2014 che si è chiuso positivamente: cresciamo a doppia cifra perché sono le nostre stesse aziende clienti a produrre bene in termini di fatturato e di solvenza. Fatte rarissime eccezioni, già nel 2014 si avvertiva l'effetto ‘scrematura’ del periodo post crisi. Su queste basi le prospettive sono molto positive: DKV chiude il 2015 con un fatturato lambente i 6 miliardi di euro, contro i 2 miliardi del 2002.

Chi è

Classe 1977, viaggiatore internazionale in erba, poi genovese trapiantato a Milano, dopo la laurea in Scienze della Comunicazione con specializzazione in Marketing e Promozione d'Impresa e una lunga esperienza nel mondo della GDO, nel luglio 2013 Alessandro Gerini approda in DKV come Sales Channels Manager, occupandosi della gestione degli accordi quadro. A seguire gli vengono affidate le mansioni di Marketing e Telesales Manager, cui si aggiunge quella di Customer Service delle PMI, ovvero l'interfaccia con migliaia di clienti del mondo professionale.



All'interno del business complessivo l'Italia ha un ruolo strategicamente importante per il gruppo DKV”.

DKV Euro Service - laddove DKV sta per “Deutscher Kraftverkehr”, ovvero Trasporto tedesco - ha sede a Ratingen, nella Renania settentrionale, distretto governativo

di Düsseldorf e circondario di Mettmann. È presente in 42 Paesi del mondo; al suo interno DKV Italia è oggi una delle filiali più importanti insieme con Francia, Polonia e Belgio e dopo la Germania, dove si trovano l'headquarter centrale, l'ufficio logistico e il dipartimento IT, autentico

fiore all'occhiello dell'azienda tedesca, dove operano circa un centinaio di persone. La sua fondazione risale al 1934 e annovera, pur non essendo una compagnia petrolifera, l'invenzione di un vero e proprio concept nel 1966, oggi ampiamente noto, diffuso e “copiato”: la carta carburante. Una vera intuizione, sviluppata negli anni e tuttora core business di DKV. “La carta carburante - prosegue Alessandro Gerini - è autentica espressione della nostra mission: rivolgersi al mondo B2B, fornendo servizi alle imprese. Da sempre il nostro focus è indirizzato al trasporto professionale. Si collocano nello stesso ambito le competenze sviluppate in anni più recenti, ad esempio nel pedaggio autostradale: in Francia e Germania DKV produce e fornisce servizi di pedaggio direttamente”. Sono proprio questi ultimi e recenti sviluppi ad assicurare ulteriori anni di crescita. “Oltre ai servizi di pedaggio in tutta Europa - afferma Alessandro Gerini - puntiamo a sviluppare il servizio di recupero delle accise e i rimborsi Iva all'estero: prestazioni di servizio come queste, ad elevata qualità, hanno risposto e risponderanno anche in futuro alle esigenze del trasporto professionale”.

NETWORK MULTIMARCA

Unicità e forza di DKV sono rappresentate dalla presenza, diffusa in modo capillare e accanto a tutti i brand petroliferi. “Siamo e continueremo a essere - afferma il manager di DKV Italia - un network multimarca: all'interno della Rete esistente siamo presenti presso distributori indipendenti, che negli ultimi due anni si sono quadruplicati, così come in quelli a marca globale. Questa possibilità ben si sposa con le esigenze dei tra-

sportatori, ai quali è garantita la possibilità di usufruire dei nostri servizi anche presso un distributore che consente una maggiore risparmio immediato alla pompa”.

Altra caratteristica di DKV è il mondo professionale al quale rivolge servizi di alto livello. “Dal padroncino con singolo trattore alla grande flotta più strutturata passando per le piccole e medie imprese, flottisti e terzisti - prosegue il Marketing manager - il nostro obiettivo è sviluppare servizi che soddisfino le esigenze in toto del settore dei veicoli pesanti: da noi il professionista del trasporto non trova soltanto una Carta carburante che garantisce il massimo sconto, trova invece tools sviluppati per la gestione del parco veicolare, per il pagamento dei pedaggi in Italia e in Europa, per il recupero dell'Iva all'estero, per l'assistenza stradale e pronto soccorso, servizi on line come DKV MAPS o come DKV APP, scaricabile su smartphone e tablet per trovare il distributore più vicino o quello più economico o quello che eroga i servizi di cui si ha bisogno in quel momento e soluzioni come DKV Card Climate, per le aziende che tengono all'immagine Green”.

“Oggi - conclude Gerini - sono sempre più numerose le aziende che a DKV chiedono l'aumento degli standard qualitativi: la qualità delle aziende è cresciuta e le aziende cercano servizi di qualità, pur naturalmente prestando attenzione ai costi. La loro soddisfazione nei servizi di DKV è dimostrata dai numeri: abbiamo clienti che sono tali da oltre 40 anni, piccoli trasportatori e grandi flotte: un lifecycle della clientela che ci rende oltremodo sicuri che siamo sulla strada giusta e che continueremo a crescere, stando sempre al fianco dei professionisti dell'autotrasporto”.



In Italia c'è grande attenzione per DKV: il 2015 si è chiuso positivamente per l'azienda di servizi.

DRÄGER

Il soffio della verità

PRIMA CHE L'AUTISTA POSSA ARRECARRE DANNO A SÉ O AD ALTRI, INTERLOCK INDIVIDUA LA PRESENZA DI ALCOL NEL SANGUE ATTRAVERSO L'ANALISI DELL'ESPIRATO E INIBISCE L'AVVIAMENTO DEL MOTORE. UN SISTEMA FRUTTO DEL LUNGO KNOW-HOW DELL'AZIENDA TEDESCA, PRODUTTORE DI ALCOOLTEST PROFESSIONALI E DI UNO TRA I MODELLI DI ETILOMETRI IN DOTAZIONE ALLE FORZE DELL'ORDINE. REALIZZATO NELLO STABILIMENTO DI LUBECCA, NELLA GERMANIA DEL NORD, INTERLOCK RICONOSCE L'ALCOOL NELL'ARIA ESPIRATA DIRETTAMENTE DAI POLMONI E NON DALLA BOCCA.



MAX CAMPANELLA
CORSICO

La sicurezza non è un optional. A maggior ragione nei veicoli adibiti al trasporto persone. Ben lo sanno le aziende che operano nel settore: i responsabili della flotta devono avere sempre sotto controllo lo stato di salute dei veicoli così come degli autisti. Dräger, azienda tedesca leader a livello internazionale nella realizzazione di apparecchiature e impianti, viene incontro alle esigenze degli operatori risolvendo uno dei problemi cruciali relativi allo stato di salute di chi guida: quello relativo al tasso alcolemico dell'autista.

QUINTA GENERAZIONE

Dräger, azienda che prende il nome dall'omonima famiglia, fondata nel 1889 a Lubecca, nella Germania del nord, è giunta alla quinta generazione e si è trasformata in una multinazionale quotata in borsa. Alla base del successo pluriennale di questa società - la cui filiale italiana è ubicata a Corsico, alle porte di Milano - c'è una cultura aziendale che dà importanza ai valori con quattro punti di forza costanti: vicinanza al cliente, competenza dei collaboratori, innovazione e qualità. Il leitmotiv dell'azienda è "Technology for Life": i prodotti Dräger proteggono, aiutano, salvano le vite, sono presenti nelle sale operatorie, nei reparti di terapia intensiva, presso i vigili del fuoco e servizi di soccorso. Rientra a pieno titolo in questa mission Interlock, un sistema che di fatto impedisce al conducente ubriaco di

Chi è

Nato e cresciuto a Monza, sposato con due figli, Michele Colangelo è in Dräger da 25 anni. All'interno dell'azienda tedesca ha ricoperto diverse posizioni dal Service al Sales acquisendo sempre maggiori responsabilità. Perito elettronico, ha iniziato il suo percorso professionale nel settore del gas industriale per poi passare all'area diagnostica.



mettersi al volante.

Interlock è frutto del know-how di Dräger in materia di sistemi di rilevazione dei gas presenti in atmosfera: così come un sistema diagnostico dà l'allarme in presenza di gas, allo stesso modo Interlock, mediante appositi sensori, rileva dalla respirazione la presenza di alcol etilico e visualizza un valore. "Interlock - spiega Michele Colangelo, Responsabile Vendite settore Gas detection di Dräger Italia - è lo step successivo del prodotto di punta Dräger in materia di sistemi di rilevamento del tasso alcolemico: da tempo le Forze dell'ordine utilizzano il nostro Alcoltest, etilometro probatorio, in dotazione alla Polizia Stradale: calcolando la presenza di alcol nel sangue, emette un verdetto definitivo che non obbliga le Forze di polizia a ulteriori esami diagnostici. Negli ultimi anni Dräger ha fortemente investito nella Ricerca e

Sviluppo di prodotti precursori aventi una doppia finalità: da una parte consentire alle Forze dell'ordine un più ampio raggio d'azione, dall'altra prevenire la guida in stato d'ebbrezza".

CONTROLLI EFFICACI

Il primo obiettivo è stato raggiunto da una gamma di diversi modelli, alcuni dotati di stampante e di altri accessori, tutti precursori in efficienza. Con i modelli Dräger nel corso dei controlli le Forze dell'ordine possono escludere i soggetti non sospetti: basta soffiare nel dispositivo e dopo qualche secondo si avverte un click, che indica l'avvenuto prelievo dell'aria. "L'aria - spiega Michele Colangelo - non proviene dalla bocca bensì dagli organi interni. Quindi qualora sia indicata la presenza di alcol quest'ultima non può essere imputata a un caffè corretto o

all'utilizzo di un collutorio, bensì all'assunzione di sostanze alcoliche senza la necessità di ulteriori prove a supporto del verdetto". A quel punto le Forze dell'ordine hanno per così dire "scremato" parte dei soggetti controllati, individuando unicamente il campione "sospetto" sul quale concentrare la loro azione investigativa.

Sulla stessa tecnologia di analisi si basa Interlock (letteralmente Interblocco), che però sul piano applicativo rappresenta un'autentica rivoluzione. "Oltre a visualizzare il valore del tasso alcolemico - illustra Michele Colangelo - Interlock inibisce l'azionamento del veicolo: un control box, collegato al dispositivo mediante un cavo, è connesso a degli appositi relè che, in caso di superamento di un determinato tasso alcolemico impostato dal responsabile della flotta (nel caso di veicoli professionali naturalmente zero), attivano dei circuiti che impediscono l'avviamento del motore".

DIMENSIONI COMPATTE

Prodotto nello stabilimento Dräger di Lubecca, Interlock ha le dimensioni di un cellulare ed è come una vera e propria "sentinella" che vigila sull'autista affinché le sue condizioni rispondano al valore definito: fatto il primo giro di chiave, se il valore alcolemico è zero si mette in "stand by" e lascia che l'autista proceda con la messa in moto con il messaggio "Guida con prudenza"; se il valore è superiore allo zero apre il relè e non lascia più passare corrente elettrica.

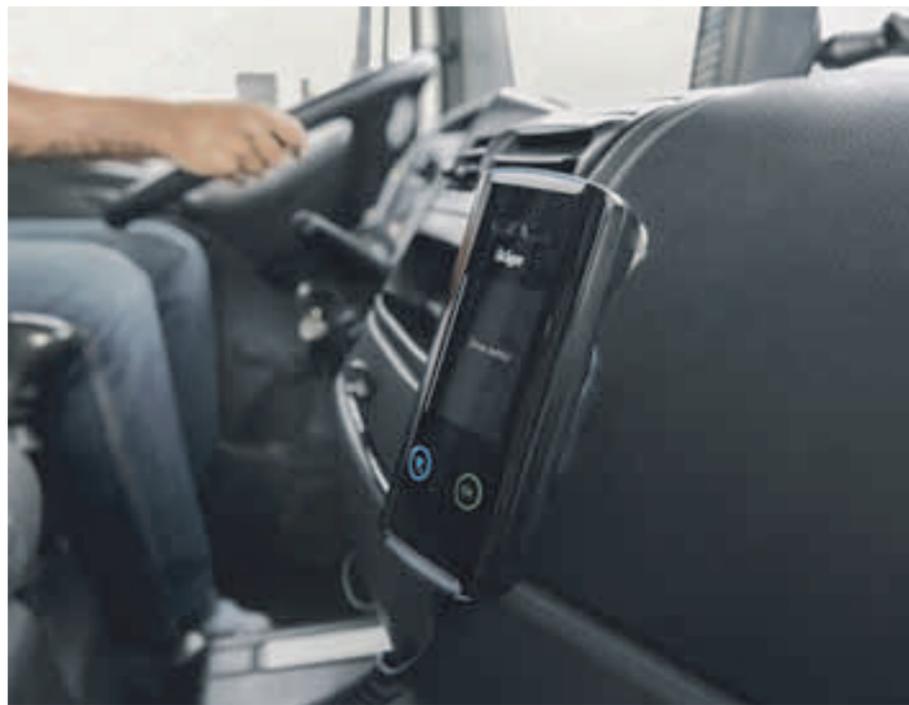
A quel punto le possibilità sono molteplici in funzione della dotazione utilizzata dall'azienda di trasporto: è possibile immagazzinare i dati registrati; connettere il sistema a una centrale operativa; è altresì possibile lasciare un tempo (esempio mezz'ora) trascorso il quale, non rilevando più alcun valore di alcool presente nell'espriato, lascia procedere con l'avviamento del motore; si può inoltre dotare il sistema di una videocamera che, utilizzando un software dedicato, riconosce l'autista e registra ogni evento "negativo" eventualmente avvenuto.

Dräger e BusCompany Per la prima volta installato su bus di linea

Frutto di un'operazione congiunta tra Dräger, multinazionale tedesca, e la società piemontese di TPL BusCompany, anche in Italia si muovono i primi concreti passi per la prevenzione della guida in stato di ebbrezza. In attesa di una legge che introduca anche in Italia l'obbligo d'installazione - almeno per le categorie più a rischio, quali gli autotrasportatori e gli autisti di autobus - di dispositivi di rilevazione del tasso alcolemico (etilometri) che bloccano l'avviamento del motore nel caso in cui l'autista abbia superato un determinato limite (stabilito, in questo caso, dal datore di lavoro), Dräger, fornitore ufficiale degli etilometri in dotazione alle Forze dell'Ordine italiane, ha avviato una campagna di sensibilizzazione sull'uso di questo dispositivo come strumento di prevenzione degli incidenti stradali. Dräger ha identificato come partner BusCompany, una delle principali realtà di trasporto persone del Piemonte, con cui ha concordato una partnership per l'operazione che vede, già dalla fine di settembre dell'anno scorso, due autobus di linea e otto autobus turistici equipaggiati con Dräger Interlock 7000, tutti veicoli rivestiti di vetrofanie con il claim "I nostri autisti non sbuffano... soffiano!".

"Crediamo - il commento di Enrico Galleano, Amministratore della Bus Company - che investire in sicurezza costituisca un valore aggiunto. Siamo un'azienda volta all'innovazione e l'applicazione della tecnologia Dräger soddisfa questo fabbisogno, allineandosi perfettamente alla nostra filosofia di viaggio".

"Anche dal punto di vista tecnico - prosegue Bruno Druetta, responsabile tecnico - non abbiamo riscontrato alcuna problematica in quanto le istruzioni d'installazione, unite al servizio di assistenza Dräger, hanno consentito una facile installazione del dispositivo".



Interlock ha le dimensioni di un cellulare ed è come una vera e propria "sentinella" che vigila sull'autista affinché le sue condizioni rispondano al valore definito. Al centro, Michele Colangelo.

ZF

Ecolife, il cambio automatico per autobus

CONTRIBUIRE ALLA RIDUZIONE DEI CONSUMI È UNA DELLE MISSION DEL PRODUTTORE DI FRIEDRICHSHAFEN, CHE SI RIVOLGE AL MONDO DELL'AUTOBUS CON UN APPROCCIO GLOBALE. "L'OBBIETTIVO È CONSENTIRE AGLI OPERATORI DEL SETTORE DELLA MOBILITÀ LA MASSIMA EFFICIENZA IN TERMINI DI PERFORMANCE E BASSI CONSUMI, IN FUNZIONE DELL'ESERCIZIO DEL VEICOLO: CHILOMETRAGGIO, TIPO DI PERCORSO, FREQUENZA DEI VIAGGI SENZA TRALASCIARE LA RIDUZIONE DEI COSTI DI MANUTENZIONE, L'AFFIDABILITÀ E IL COMFORT", SPIEGA L'INGEGNER PAOLO GIGANTE, RESPONSABILE DELLA PROMOZIONE TECNICA E COMMERCIALE DEI PRODOTTI ZF PER IL SETTORE AUTOBUS E PULLMAN.

MAX CAMPANELLA
ASSAGO

Contribuire alla riduzione dei consumi è una delle mission di ZF, produttore con sede globale a Friedrichshafen, nella Germania meridionale, e filiale italiana ad Assago, alle porte di Milano. Leader di tecnologie per trasmissioni e sistemi autotelaio con 121 siti di produzione in 26 Paesi, al settore dell'autobus ZF si rivolge con un approccio che va al di là della mera proposta di prodotti. "L'obiettivo - spiega l'ingegner Paolo Gigante, dopo dieci anni di Field Engineer e Trainer attualmente Responsabile della promozione tecnica e commerciale dei prodotti ZF per il settore Autobus e Pullman - è consentire agli operatori del settore della mobilità la massima efficienza in termini di performance, bassi consumi di carburante e ridotti costi d'esercizio, in funzione del tipo di servizio svolto dal veicolo: chilometraggio, tipo di percorso, frequenza dei viaggi ecc. Nel caso del bus urbano o interurbano il cambio automatico ZF EcoLife consente, grazie alle sue caratteristiche, di tenere il regime di giri del motore più basso possibile e al conducente di utilizzare un sistema autoadattivo in funzione del percorso. Accanto al cambio automatico ZF-Ecolife, ZF fornisce tutti i sistemi sospensioni anteriori e ponte posteriore per qualsiasi tipo di autobus, cambi automatizzati della famiglia ZF-ASTronic e i tradizionali cambi meccanici. Nel caso di autobus urbani ed



Paolo Gigante, Responsabile della promozione tecnica e commerciale dei prodotti ZF per il settore Autobus e Pullman

extraurbani proponiamo in stretta collaborazione con i costruttori del veicolo, il servizio denominato Driveline Consultancy. Con l'obiettivo di individuare il miglior rapporto al ponte per il tipo di esercizio che il veicolo dovrà svolgere effettuando anche prove dinamiche con il cliente finale, in modo da trovare anche la configurazione ottimale della centralina del cambio".

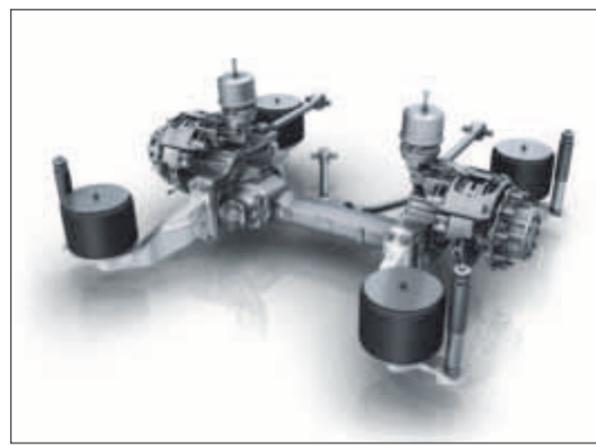
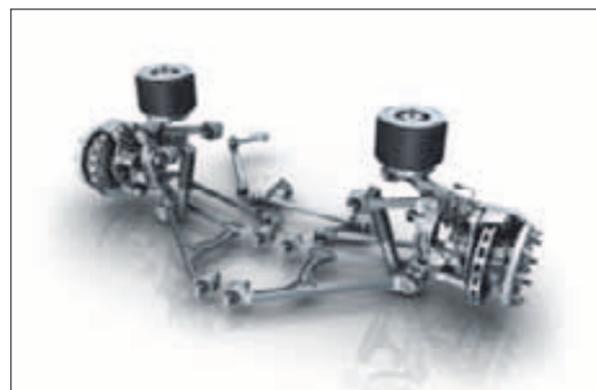
Il cambio automatico a sei rapporti EcoLife è adatto per ogni applicazione bus. "Sia per l'impiego urbano o sia extraurbano - spiega Paolo Gigante - EcoLife è una trasmissione idonea grazie ai 6 rapporti ben di-

tribuiti, all'ampia rappartitura totale e al convertitore di coppia dotato di smorzatore torsionale interno. Il convertitore di coppia della frizione viene escluso subito dopo la partenza del veicolo per utilizzare in modo efficace la potenza del motore in base all'esigenza dell'esercizio."

Il trasporto pubblico locale si trova oggi ad affrontare molte sfide di fronte alla crescente necessità di contenere i costi di gestione (LCC), i consumi di carburanti, le emissioni allo scarico, e ottenere sistemi affidabili, confortevoli e più silenziosi possibili. In questo scenario in che modo ZF EcoLife può aiutare l'opera-

to del settore della mobilità? "ZF EcoLife - risponde l'ingegner Paolo Gigante - rappresenta la soluzione più convincente, economica, ecologica e confortevole: i consumi di carburante vengono ridotti e ciò riduce anche il livello di rumorosità; il retarder primario integrato è incorporato nel sistema di gestione del freno del veicolo e supporta un elevato potere frenante anche a velocità inferiori. Questo conserva in modo efficace i freni di servizio del veicolo e produce meno usura dei freni, dannosa anche per l'ambiente. Ultimo ma non meno importante aspetto i più lunghi intervalli di cambio dell'olio, che si traducono in meno olio utilizzato nella vita del veicolo, così contribuendo al risparmio economico per l'operatore nonché al rispetto dell'ambiente".

ZF punta sulla sua tecnologia all'avanguardia, affiancando i costruttori di autobus, anche sul piano dei servizi e dell'assistenza. "All'operatore di autobus - aggiunge Paolo Gigante - proponiamo un servizio di affiancamento costante, sia in termini di assistenza che di formazione, affinché ogni gruppo ZF venga utilizzato in modo da massimizzare i benefici. Spesso è la stessa azienda di trasporto che chiede al costruttore che il veicolo venga equipaggiato con le trasmissioni ZF, perché consapevole dei benefici o per garantirsi un'offerta complessiva, che nel lungo termine mette al sicuro la sua flotta e i risultati di consumi e performance legati al cambio".



BRIDGESTONE

Le gomme che aiutano il business

Bandag, leader di mercato dei pneumatici ricostruiti di prima qualità, lancia sul mercato tre nuove misure che completano la gamma di pneumatici per autobus destinati all'uso urbano. Una novità per tutti gli operatori del settore della mobilità che desiderano capitalizzare su performance di alta qualità, sicurezza, affidabilità e lunga percorrenza dei pneumatici ricostruiti Bandag per bus urbani e pullman. "Grazie alla possibilità di prolungare la vita del pneumatico e di aumentare sicurezza, ottimizzando costi e prestazioni - dichiara Harald Van Ooteghem, Senior Truck & Bus Tyre Category Management - i pneumatici premium ricostruiti Bandag aiutano le imprese ad aumentare la produttività, a ridurre i tempi di fermo e ad abbassare il costo totale per km dei loro pneumatici. Ora, con il lancio di tre nuove misure, un mag-

gior numero di operatori saranno in grado di sfruttare questi esclusivi vantaggi".

Bandag U-AP 001 per autobus urbani è ora disponibile anche nella misura 245/70R19.5, mentre Bandag BDR-C amplia la gamma con due nuove misure: 245/70R19.5 e 295/80R22.5, scelta strategica che permette alla linea Bandag di essere adatta alle misure più diffuse sul mercato. Realizzato per affrontare le difficili condizioni delle operazioni urbane, il battistrada del pneumatico Bandag U-AP 001 per tutte le posizioni garantisce prestazioni impressionanti sul chilometraggio, a cui si aggiunge la famosa resistenza di Bandag all'usura irregolare. È un pneumatico adatto a tutte le stagioni, grazie alla sua marcatura M+S. Bandag U-AP 001 è disponibile nelle misure 265/70R19.5, 305/70R19.5, 295/80R22.5, 275/70R22.5,

305/70R22.5, 11R22.5, 12R22.5 e 245/70R19.5. Fornire la massima trazione e il massimo comfort per gli operatori di pullman a media e lunga percorrenza, anche in condizioni invernali, è il primo obiettivo del pneumatico ricostruito Bandag BDR-C, noto per le sue rinomate caratteristiche grazie alla maggiore resistenza all'usura e perfor-

mance delle carcasse dei pneumatici all'interno di un ampio settore di mercato. Bandag BDR-C è disponibile nelle misure 11R22.5, 12R22.5, 315/80R22.5, 275/70R22.5, 305/70R22.5, 315/70R22.5, 265/70R19.5, 305/70R19.5, 245/70R19.5 e 295/80R22.5.

Entrambi i pneumatici Bandag ricostruiti, U-AP 001 e BDR-C, fanno parte della

strategia Bridgestone Total Tyre Life, progettata per supportare i gestori di flotte nella massimizzazione dei loro investimenti e nella riduzione del costo totale per km. Total Tyre Life unisce pneumatici premium, carcasse resistenti e pneumatici ricostruiti di prima qualità per prolungare la vita dei pneumatici e migliorare le performance del business.



IL PRODUTTORE NIPPONICO AMPLIA LA LINEA DI PNEUMATICI BANDAG PER PULLMAN E AUTOBUS URBANI: NUOVE MISURE PER I DUE RICOSTRUITI BANDAG U-AP 001, PERFETTO COMPROMESSO PER LA CITTÀ, E PER BANDAG BDR-C, LA GOMMA CHE OFFRE TRAZIONE E COMFORT QUANDO SE NE HA PIÙ BISOGNO. ENTRAMBI FANNO NATURALMENTE PARTE DELLA STRATEGIA TOTAL TYRE CARE. OBIETTIVO: SUPPORTARE I GESTORI DELLE FLOTTE NEL MASSIMIZZARE GLI INVESTIMENTI E RIDURRE IL TCO.

MOBILITÀ



Mercedes-Benz Sprinter City 77 per il trasporto nel centro di Kleve

Lo Sprinter City 77 è stato scelto dall'amministrazione di Kleve per svolgere i servizi di trasporto in un'area delicata dal punto di vista abitativo e ambientale: il centro storico della città tedesca della Renania Settentrionale-Vestfalia. Il percorso 49 inizia presso la stazione ferroviaria e copre vaste aree della zona pedonale di Kleve.

Agile, poco appariscente e tranquillo: Sprinter City è il partner ideale per il trasporto locale urbano nelle aree pedonali di molte città. Mentre l'obiettivo è quello di collegare le aree pedonali senza soluzione di continuità al sistema di trasporto pubblico urbano, le linee di autobus tradizionali o quelle ferroviarie non sono in grado di soddisfare tutte le esigenze. I pianificatori del traffico urbano temono che i pedoni possano essere messi in una situazione di pericolo, mentre i titolari di esercizi commerciali lamentano elevati livelli di emissioni acustiche e inquinanti, e persino variazioni negative del comportamento d'acquisto dei consumatori.

Le cose sono diverse a Kleve. Qui il servizio è particolarmente popolare tra i cittadini più anziani, in quanto sono più facilmente in grado di gestire la zona pedonale in espansione. In precedenza il percorso 49



era servito da un treno turistico del tutto simile a quello che solitamente si vede circolare nei parchi a tema o nelle visite guidate della città. Ma dal momento che il treno turistico poteva funzionare solo con orario limitato nel periodo invernale ed è diventato sempre più inutilizzabile per un certo numero di settori topograficamente particolari, i responsabili del trasporto pubblico hanno optato per l'adozione di un pratico e maneggevole minibus Sprinter City 77 a tre assi che assicurerà il servizio in modo completo e in tutte le stagioni.

Lungo circa 8,7 metri, Sprinter City 77 a pianale ribassato ha un peso totale di 6,8 tonnellate ed è in grado di trasportare fino a 40 passeggeri. I passeggeri si accomodano su posti a sedere propri di autobus, con sedile e schienale adottati dal Citaro nonché una grande piattaforma per i passeggeri in piedi con anche uno spazio riservato alla sedia a rotelle. Il motore Euro 6 eroga 120 kW/163 cv.

EVOBUS

I punti chiave del Setra ComfortClass 500

LA RINNOVATA SERIE DEGLI AUTOBUS DA TURISMO DEL MARCHIO DELLA GALASSIA DAIMLER BUSES SI PRESENTA SUL MERCATO CON UN'OFFERTA MOLTO COMPLETA, COSTITUITA DA BEN OTTO MODELLI. MOLTE LE CARTE VINCENTI DEL COMFORTCLASS 500, CHE OFFRE LIVELLI PREMIUM DI COMFORT, SPAZIO, ERGONOMIA E FUNZIONALITÀ SIA PER IL DRIVER CHE PER I PASSEGGERI.

PIETRO VINCI
MONZA

Con un totale di otto modelli, il Setra ComfortClass 500 si presenta sul mercato al gran completo. Sono invece ben più di otto i punti chiave che qualificano la serie come prodotto all'avanguardia nel panorama odierno del segmento di riferimento.

Dal punto di vista del design, i tratti distintivi del ComfortClass 500 sono una marcata linea discendente, il lungo gocciolatoio sul tetto nella parte anteriore e il parabrezza nettamente più arrotondato che scende fino alla mascherina frontale con il logo tridimensionale Setra. Di fianco, risalta subito all'occhio la linea di cintura dinamica e ascendente che racchiude l'emblema del marchio. E a conferire un'immagine speciale al ComfortClass 500 contribuisce anche la cosiddetta coda "Aero" che migliora il convogliamento dei flussi aerodinamici e al tempo stesso previene anche il fastidioso imbrattamento del veicolo.

Nel ComfortClass 500 è stato guadagnato spazio in maniera globale. Lo si percepisce nella zona d'accesso anteriore a tre gradini, sensi-

bilmente ampliata. Anche il lavoro dell'autista è agevolato grazie alla possibilità di accedere in modo rapido e comodo ai comandi, alla posizione di seduta ottimizzata, alla pedaliera sospesa e migliorata dal punto di vista ergonomico, alla migliore visione panoramica.

Il cuore della nuova plancia è il display a colori ad alta risoluzione con quattro strumenti circolari che indicano la velocità del veicolo, il regime del motore e la riserva di carburante e AdBlue. Attraverso i tasti sul volante, il driver può navigare tra i singoli gruppi di menu e come su un'autovettura può visualizzare svariate informazioni sul display centrale del veicolo durante la marcia e modificare comodamente le impostazioni personalizzate.

Il Coach Multimedia System di serie assicura altissimi livelli d'intrattenimento, informazioni e funzionalità. Inoltre, ComfortClass 500 è equipaggiata di un sistema di navigazione specifico per veicoli industriali, che permette l'immissione manuale dei dati relativi ad altezza, larghezza e lunghezza del veicolo, e basandosi sui dati inseriti propone gli itinerari di viaggio più consoni. Il

volante è lievemente sollevato elettropneumaticamente e anche la postazioni di guida, facilmente regolabile di 50 mm fino a un'altezza di 910 mm, consente all'autista di avere una visione panoramica sul traffico.

L'altezza del ComfortClass 500 offre ampio spazio. L'altezza interna di 2.100 mm permette anche di configurare un pianale piatto e di dotare l'autobus di una lussuosa configurazione di sedili 2+1. I passeggeri usufruiscono di una temperatura sempre piacevole, distribuita uniformemente e regolata in modo totalmente automatico. Anche il sound è sempre di alta qualità; gli altoparlanti sono disposti sul condotto di ventilazione in un'apposita corsia e integrati all'altezza dei montanti dei finestrini, separati dai set di servizio. Le luci di lettura, disposte dietro un vetro chiuso, sono orientate esattamente verso il rispettivo sedile. Gli spot di lettura a Led e le bocchette di ventilazione di serie sono inseriti in maniera modulare nella "corsia di servizio" e in caso di necessità sono regolabili in base alla rispettiva suddivisione dei sedili.

ComfortClass 500 è equipaggiato

con la potente generazione di motori "Blue Efficiency Power", la cui durata utile arriva fino a 1,2 milioni di chilometri. Anche gli intervalli di manutenzione dei veicoli risultano prolungati da 90mila a 120mila km. In abbinamento c'è il cambio manuale a otto marce PowerShift, totalmente automatizzato. La riduzione della resistenza aerodinamica del 20 per cento, frutto della conformazione della carrozzeria, consente al ComfortClass 500 di registrare consumi particolarmente bassi.

Grazie anche a ulteriori accorgimenti, la serie Setra riesce a raggiungere un valore di Cx, finora inedito nel settore, pari a 0,33. Esempio anche il livello di dotazione di sicurezza attiva e passiva, con dispositivi come l'Active Brake Assist, l'Attention Assist a richiesta, il sistema antisbandamento SPA, il sensore pioggia/luce crepuscolare e il Front Collision Guard FCG.

Da segnalare infine la funzione di kneeling, con cui è possibile abbassare tutto il lato destro del veicolo anche di 40 mm. Un'utile soluzione per facilitare l'accesso a bordo, soprattutto per i passeggeri più anziani o in difficoltà motoria.

L'AZIENDA GREENBUS HA ARRICCHITO LA FLOTTA CON DUE TURISTICI S 516 HDH

TOPCLASS 500 IN VIAGGIO LUNGO IL PORTOGALLO

L'azienda portoghese di trasporti Greenbus ha arricchito la sua flotta con l'acquisto di due autobus da turismo premium Setra S 516 HDH. I due veicoli a tre assi, equipaggiati con il tetto di vetro Topsy Panorama, sono i primi modelli Setra TopClass 500 consegnati in Portogallo.

Nella loro accattivante livrea argentata, i lussuosi TopClass 500 si fanno notare in tutti i loro 13,33 metri di lunghezza e i prestigiosi 55 posti Setra Voyage Ambassador con elementi di design in pelle.

L'equipaggiamento di sicurezza comprende l'Adaptive Cruise Control con Active Brake Assist 3 (ABA3), sistema in grado



di avviare una frenata a fondo quando il veicolo rileva ostacoli fissi. Fondata nel 2007 e con sede a Porto, Greenbus è specializzata in servizi premium e autobus VIP. I due modelli S 516 HDH sono i primi nuovi veicoli Setra che l'azienda ha ordinato nella sua breve storia.

TopClass 500, presentato due anni fa, rappresenta una nuova generazione di autobus da turismo che unisce lusso ed economia gestionale. Per gli operatori che forniscono viaggi esclusivi, i nuovi prodotti premium di Setra sono un provvidenziale biglietto da visita.

La nuova ammiraglia Setra è già stata premiata con il "Red Dot Award: Product Design 2014", riconoscimento di qualità di livello mondiale.

Più a lungo in viaggio. Più raramente in officina.

Per vedere oggi un esempio di efficienza.

Il nuovo Tourismo da ora con motore Euro VI e tecnicamente ottimizzato. In cifre: chilometraggio aumentato del 20%, intervalli di manutenzione prolungati del 30%, consumo di AdBlue ridotto del 40%, consumo d'olio motore ridotto del 50% rispetto al motore Euro V. Questo vi farà risparmiare visite in officina e ridurre i costi di gestione. Mercedes-Benz Tourismo. Un investimento sicuro. www.mercedes-benz.it/autobus



Un marchio Daimler



Mercedes-Benz
The standard for buses.

HEULIEZ BUS

GX Elec sulle strade di Parigi



**URBANO LANZA
PARIGI**

Heuliez Bus, leader francese in tecnologia ibrida per autobus e brand della galassia CNH Industrial, ha presentato il suo nuovo autobus 100 per cento elettrico denominato GX Elec. L'autobus viene ora testato sulle strade di Parigi dall'operatore dei trasporti pubblici francese RATP. Per

Heuliez Bus GX Elec rappresenta il più recente step dell'impegno nella produzione di soluzioni di alimentazione alternative per i mezzi di trasporto. Con oltre 400 autobus ibridi venduti fino a oggi, Heuliez si impegna a fornire alternative reali ai carburanti di origine fossile. I nuovi veicoli a zero emissioni consentono l'eliminazione degli inquinanti locali e la riduzione

dei gas serra, dell'inquinamento acustico e delle vibrazioni. La gamma Heuliez è stata progettata per soddisfare le esigenze di un moderno sistema di trasporti urbani ed è predisposta per un intenso utilizzo quotidiano, con ricarica notturna e pre-riscaldamento presso il deposito durante i mesi invernali. Heuliez Bus rappresenta circa il 26 per cento del mercato de-

gli autobus francesi. Lo stabilimento di Rorthais, in Francia, ospita il brand con le attività Ricerca e Sviluppo, Produzione, Vendita, Assistenza Post-Vendita, Formazione, Ricambi, Acquisti e Risorse Umane. Nel 2013, il Primo Ministro francese ha riconosciuto alla società il marchio 100 per cento Origine France Garantie (certificazione di autentica produzione francese)

HEULIEZ BUS, LEADER FRANCESE IN TECNOLOGIA IBRIDA PER AUTOBUS E BRAND DELLA GALASSIA CNH INDUSTRIAL, HA PRESENTATO IL SUO NUOVO AUTOBUS 100 PER CENTO ELETTRICO DENOMINATO GX ELEC. L'AUTOBUS VIENE ORA TESTATO SULLE STRADE DI PARIGI DALL'OPERATORE DEI TRASPORTI PUBBLICI FRANCESE RATP. PER HEULIEZ BUS GX ELEC RAPPRESENTA IL PIÙ RECENTE STEP DELL'IMPEGNO NELLA PRODUZIONE DI SOLUZIONI DI ALIMENTAZIONE ALTERNATIVE PER I MEZZI DI TRASPORTO.

alla fornitura di circa 1.000 autobus urbani da 12 metri con motore ibrido o alimentato a gas naturale. La società che gestisce la rete di trasporti di Parigi ha poi scelto Heuliez Bus, brand francese specialista nel segmento premium dei veicoli di trasporto urbano e pioniere nel settore dei veicoli ibridi, che si sarebbe poi occupato della fornitura di autobus elettrici ibridi. Al centro dell'attenzione c'era il modello GX 337 HYB, dotato della funzione "Arrive& Go" che consente di fermarsi e ripartire in modalità interamente elettrica, riducendo il consumo di carburante del 5 per cento. Si tratta di una tecnologia innovativa che rappresenta un'importante evoluzione: da un sistema di trazione ibrido a uno interamente elettrico. Inoltre, l'accelerazione costante e fluida migliora nettamente il comfort di passeggeri e autisti, mentre il minor livello di rumorosità va a vantaggio sia dei passeggeri sia dei residenti nell'area urbana interessata dal servizio.

Forte di un'esperienza di 90 anni nell'innovazione e nella sostenibilità, Heuliez Bus è stata la prima a specializzarsi nel segmento in rapida crescita dei mezzi di trasporto pubblico ibridi. Heuliez Bus è tradizionalmente il partner di riferimento delle città di piccole e medie dimensioni per lo sviluppo delle loro reti di trasporto urbane grazie all'ampio ventaglio d'offerta, che spazia dal piccolo e compatto midibus GX 137 ai più avanzati citybus articolati GX 437 HYB da 18 metri.

per tutta la gamma di bus assemblati a Rorthais.

Nel 2014 Heuliez Bus aveva vinto un'importante commessa dell'operatore dei trasporti pubblici di Parigi RATP proprio per la sua leadership nelle tecnologie ibride. RATP, ovvero Régie Autonome des Transports Parisiens, aveva lanciato una gara d'appalto europea per un contratto pluriennale (2014-2017) relativo

SCANIA

L'anno green del Grifone nel segno del metano

Il "Low Carbon Champions" premia per l'anno 2014-2015 gli autobus e i truck svedesi a basse emissioni di carbonio.

A coronamento dell'impegno costante per la mobilità sostenibile, Scania ha ricevuto il prestigioso premio "Low Carbon Champions" come miglior produttore di veicoli pesanti (autobus e truck) a basse emissioni di carbonio per l'anno 2014-2015. A conferire questo premio è stata la società di consulenza Low Carbon Vehicle Partnership, che ogni anno organizza una cerimonia con l'obiettivo di richiamare l'attenzione sui produttori di veicoli pionieri dell'innovazione nel campo della riduzione di emissioni del trasporto su strada.

La società ha riconosciuto a Scania l'impegno nella diffusione di tecnologie "green" che hanno portato a una riduzione delle emissioni di sostanze nocive nell'ambiente. Una menzione speciale è stata fatta per i progressi fatti da Scania con i suoi autocarri e autobus alimentati a metano, come ad esempio il "Poo Bus", un bus alimentato con biometano che ha attirato l'attenzione di tutti i media nazionali nel Regno Unito. In Italia ne ha parlato l'Os-

servatorio Federmetano, struttura di ricerca sul metano per autotrazione.

"Siamo particolarmente lieti di ricevere questo premio - ha commentato Claes Jacobsson, Amministratore delegato di Scania Gran Bretagna - L'attenzione all'ambiente è da sempre una priorità per gli ingegneri di ricerca e sviluppo di Scania e oggi i frutti del loro lavoro sono chiari a tutti. I nostri veicoli alimentati a biogas, ad esempio, sono in grado di ridurre le emissioni di anidride carbonica di ben il 98 per cento rispetto ai veicoli tradizionali".

"Il premio ricevuto da Scania - ha dichiarato Dante Natali, a capo dell'Osservatorio Federmetano - contribuisce a confermare l'importanza in termini ambientali dei veicoli a metano, che possono vantare emissioni di sostanze nocive per l'ambiente inferiori rispetto a veicoli alimentati tradizionalmente. C'è da augurarsi che l'operato della Scania venga preso ad esempio da molte altre aziende".



SITCAR

Voyager, ecco l'erede del mitico Beluga

Il nuovo autobus di classe III, lungo poco meno di otto metri, è costruito su autotelaio Iveco 70C17 Euro 6.

Si chiama Voyager il nuovo portabandiera della Sitcar. Autobus di classe III costruito su autotelaio Iveco 70C17 Euro 6, Voyager sostituisce lo storico Beluga, prodotto di punta dell'azienda di Casalbo di Formigine (Mo), realizzato fino a inizio 2014 in oltre 800 unità.

Voyager riconferma il know how del produttore emiliano di autobus, minibus e scuolabus che perpetua la sua tradizione industriale fondata sulla realizzazione di diverse tipologie di autobus partendo da telai Mercedes-Benz, Iveco e altri brand. Voyager è lungo poco meno di otto metri (7.995 mm), largo 2.340 mm e alto 2.990 mm. Ha un passo di 4.350 mm e 25 o 27+1+1 posti totali. Il sedile conducente è dotato di cintura di sicurezza a tre punti mentre quello dell'accompagnatore prevede due braccioli alzabili e cintura a tre punti.

I sedili dei passeggeri sono Lazzarini Transit, completamente rivestiti in microfibra, con cintura di sicurezza a tre punti o addominali, maniglia e rete portariviste sul retro, braccioli abbattibili a corridoio e poggiatesta alzabili. La porta di servizio elettrica è con cristallo doppio ed è ubicata a destra posteriormente all'asse anteriore. La



porta di emergenza sul lato destro del bus è posizionata posteriormente all'asse posteriore. L'impianto aria condizionata canalizzata al tetto serve la zona passeggeri mentre l'autista dispone di un impianto autonomo. L'illuminazione interna è assicurata da luci a Led e luce notturna. Tra le altre dotazioni del Voyager segnaliamo il monitor Lcd a scomparsa, l'impianto radio con lettore Dvd integrato, amplificatore e microfono, frigorifero e avvisatore acustico di retromarcia.

Attiva dal 1978, Sitcar è oggi un'azienda dinamica e solida in grado di combinare cura artigianale e sviluppo industriale. Il core business è la costruzione di carrozzerie e allestimenti su autotelai

medi e corti plurimarca. La produzione soddisfa la clientela interessata a una fascia di offerta compresa tra 9 e 35 posti, con tutta una serie di soluzioni intermedie. Vengono così prodotti autobus granturismo, interurbani, scuolabus e autobus attrezzati per disabili così come veicoli speciali.

Sitcar vende e distribuisce in Italia e all'estero. La rete di venditori e distributori supporta il cliente nella definizione del prodotto adatto alle sue esigenze fin dal primo contatto e lo assiste, insieme al servizio clienti, anche nel post-vendita. Un'azienda moderna e al passo con i tempi, in grado di intercettare tutte le esigenze del mercato.

Irizar i8

Uno straordinario capolavoro tecnologico



Irizar Italia Srl Via Varisco angolo Via Macanno | 47924 Rimini (RN)
Tel. 0541/392920 | Fax. 0541/392921 | E-mail: info@irizaritalia.com

www.irizaritalia.com

IVECO BUS

Crealis Neo tra le due Torri

SONO ENTRATI UFFICIALMENTE IN SERVIZIO A BOLOGNA I PRIMI DUE FILOBUS DA 18 METRI A ZERO EMISSIONI. NEI PROSSIMI MESI, IL CAPOLUOGO EMILIANO POTRÀ CONTARE SU UN'EFFICIENTE FLOTTA DI 49 VEICOLI A TRAZIONE ELETTRICA, DOTATI DI INNOVATIVA GUIDA OTTICA. IVECO E IVECO BUS, SCELTA DA TPER PER OFFRIRE IL MIGLIOR SERVIZIO ALLA CITTADINANZA DI BOLOGNA, CONFERMANO LA LORO LEADERSHIP ANCHE NELLA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE, RESA POSSIBILE GRAZIE ALLA FORTE E PLURIENNALE VOCAZIONE PER LE TRAZIONI A GAS NATURALE ED ELETTRICHE.



GIANCARLO TOSCANO
BOLOGNA

Iveco ancora una volta protagonista della mobilità sostenibile. Ha debuttato a Bologna il Crealis Neo, filobus da 18 metri a zero emissioni che dopo aver effettuato il suo primo viaggio inaugurale per le vie della città delle due Torri, ha subito attirato l'attenzione e il favore dei bolognesi. La riuscita iniziativa è merito dell'accordo tra Iveco Bus e Tper, Trasporto Passeggeri Emilia-Romagna, società leader in Emilia Romagna nel settore del trasporto pubblico di persone. Al debutto del nuovo filobus di Iveco Bus erano presenti Pierre Lahutte, Iveco Brand President, la

Presidente e Amministratore delegato di Tper, Giuseppina Gualtieri, il sindaco della Città di Bologna, Virginio Merola, oltre naturalmente alle autorità cittadine e ai rappresentanti della stampa. "Da oggi Iveco è il partner per un trasporto sostenibile della Città di Bologna. Siamo davvero orgogliosi dell'entrata in servizio dei primi Crealis Iveco Bus, che a partire da oggi animeranno la città di Bologna e saranno a disposizione della cittadinanza - ha commentato entusiasta Pierre Lahutte - Ancora una volta Iveco Bus dimostra il proprio impegno nell'ambito della mobilità urbana sostenibile, ma anche sicura, efficiente e confortevole. Accessibilità, flessibilità, design moderno e innovativo concorrono a rendere il Crealis il sistema di trasporto ideale per tutte le città che dedicano attenzione alla qualità della vita dei propri cittadini, come Bologna".

Il Crealis Neo è un autobus articolato a trazione elettrica, dotato di motore da 280 kW alimentato a 750 Volt a corrente continua. Dispone di un gruppo ausiliario a bassa emissione di inquinanti che permette la marcia anche in mancanza di alimentazione dalla rete aerea filoviaria; il gruppo ausiliario è composto da un motore Tector 4 Euro 6 e un alternatore con una potenza

di uscita di 100 kW. Grazie al design innovativo dell'allestimento di bordo, al suo interno trovano comodamente posto 142 passeggeri, 29 dei quali nelle ampie sedute. Il veicolo è equipaggiato con il sistema di guida ottica che consentirà, una volta completati i lavori riguardanti le infrastrutture, l'accosto di precisione alle fermate. L'attenzione per il comfort di guida del Crealis Neo, in posizione rialzata per consentire di avere la migliore visibilità nell'ambito del traffico urbano, è stato studiato attentamente per fornire la massima comodità anche al conducente.



Giuseppina Gualtieri, Presidente e Amministratore delegato di Tper, e **Pierre Lahutte**, Iveco Brand President.

Sono due i Crealis Neo che hanno già preso servizio a Bologna. Nei prossimi mesi, il capoluogo emiliano potrà contare su un'efficiente flotta di 49 veicoli a trazione elettrica, dotati di guida ottica. Iveco e Iveco Bus, scelta da Tper per offrire il miglior servizio alla cittadinanza di Bologna, confermano la loro leadership anche nella sostenibilità ambientale, resa possibile grazie alla forte e pluriennale vocazione per le trazioni a gas naturale ed elettriche.

simila comodità anche al conducente.

Sono due i Crealis Neo che hanno già preso servizio a Bologna. Nei prossimi mesi, il capoluogo emiliano potrà contare su un'efficiente flotta di 49 veicoli a trazione elettrica, dotati di guida ottica.

Iveco e Iveco Bus, scelta da Tper per offrire il miglior servizio alla cittadinanza di Bologna, confermano la loro leadership anche nella sostenibilità ambientale, resa possibile grazie alla forte e pluriennale vocazione per le trazioni a gas naturale ed elettriche.

IVECO BUS

Milano-Parigi con Magelys Pro

IVECO BUS HA CONSEGNA TO AD AIR PULLMAN, SOCIETÀ LEADER NEL SETTORE TRASPORTO PERSONE, 10 MAGELYS PRO EURO 6 CHE VERRANNO UTILIZZATI PER SERVIRE ALCUNE TRATTE A LUNGA PERCORRENZA SIA IN TERRITORIO NAZIONALE CHE EUROPEO INSIEME A FLIXBUS, OPERATORE DI SERVIZI AUTOBUS DI ORIGINE TEDESCA. IN PARTICOLARE, QUATTRO MAGELYS SARANNO IMPIEGATI SULLA NUOVA TRATTA MILANO-PARIGI.



LINO SINARI
TORINO

Magelys sulla rotta Milano-Parigi. Iveco Bus ha consegnato ad Air Pullman, società leader nel settore trasporto persone, 10 Magelys Pro Euro 6 che verranno utilizzati per servire alcune tratte a lunga

percorrenza sia in territorio nazionale che europeo insieme a FlixBus, operatore di servizi autobus di origine tedesca. Questo importante player internazionale del settore della mobilità moderna, sostenibile ed economica ha individuato in Air Pullman un'azienda partner con cui condividere la propria business partnership. Sarà dunque possibile ammirare e apprezzare, in particolar modo, quattro Magelys Pro sulla nuova tratta Milano Parigi, facilmente individuabili grazie alla livrea personalizzata in verde e arancio. Ogni dettaglio di questi Magelys è stato ideato e sviluppato con lo scopo di aumentarne la visibilità, incoraggiare la scoperta e godersi pienamente il viaggio. Questi autobus si caratterizzano infatti per uno spazio adeguato fra le sedute, la connettività wifi, prese da 220V e USB, monitor LCD da 19" a scomparsa. Il Magelys Pro permette ad Air Pullman di offrire una mobilità sostenibile. Questo veicolo,

infatti, non utilizza il ricircolo dei gas di scarico (EGR) per controllare le emissioni, affidandosi esclusivamente alla riduzione catalitica selettiva (SCR). Si tratta di una soluzione innovativa nel panorama dei costruttori europei. Inoltre, il motore Iveco Cursor 9 eroga una potenza di 294 kW/400 cv e una coppia di 1.700 Nm a 1.250 giri con una capacità di soli 8.7 litri. Il propulsore è abbinato al cambio automatizzato ZF ASTronic.

La marcia risulta così particolarmente confortevole. Il consumo di carburante è stato ridotto fino al 10 per cento rispetto alla motorizzazione Euro 5 grazie, tra l'altro, a un peso di 200 kg inferiore e a un'aerodinamica ottimizzata. Il Magelys si è aggiudicato il riconoscimento di "International Coach of the Year 2016" grazie al miglioramento apportato in termini di efficienza. La giuria composta da 22 giornalisti delle più importanti testate europee dedicate agli autobus e ai pullman ha apprezzato "il modo in cui tale attenzione contribuisce a ridurre il Total Cost of Ownership per il cliente. Il Magelys ha poi fatto centro per l'ottimo rapporto qualità/prezzo, che tuttavia non scende a compromessi sulle caratteristiche e sulla qualità dei materiali utilizzati. Inoltre, è un veicolo adatto a ogni tipo di utilizzo nel corso di tutto il suo ciclo di vita".

Sbarcato in Italia nel luglio 2015, il network FlixBus, nato in Germania nel 2011, si sta progressivamente diffondendo: a oggi sono 40 le città italiane collegate e ben 100mila i passeggeri. I partner sono attualmente 14: si tratta di aziende di trasporto passeggeri che operano sulle tratte su nostra commissione. "Il modello FlixBus - spiega Andrea Inconci, il Managing Director di FlixBus Italia - è erede della liberalizzazione del trasporto passeggeri, avviata in Germania: fino al 2011 una tratta non poteva essere operata su gomma se già coperta da trasporto ferroviario. L'eliminazione di questo vincolo ha dato il via a una serie di linee autobus, nazionali e internazionali". FlixBus si distingue per il fatto che non opera direttamente con una propria flotta ma si avvale della collaborazione degli operatori esistenti per attivare una nuova linea, di cui FlixBus decide orari, frequenze e fermate. "In questo modo - continua Inconci - lo sbarco sul mercato è sostenibile su tutti i livelli: su quello economico, perché diamo lavoro alle aziende di trasporto locali, che a loro volta assumono autisti e investono sulla flotta; su quello ambientale, perché si promuove il viaggio in autobus, veicolo di gran lunga più rispettoso dell'ambiente di treno, aereo e naturalmente auto privata; su quello sociale perché offriamo a tutti la possibilità di viaggiare a basso costo e nel rispetto dell'ambiente". FlixBus è una realtà di livello europeo: ogni giorno partono 750 veicoli di 180 partner e in tre anni hanno viaggiato sulle sue linee ben 20 milioni di persone, che possono acquistare i biglietti online, con l'app e nelle agenzie viaggio convenzionate, che in Italia sono circa un migliaio.

Sbarcato in Italia nel luglio 2015, il network FlixBus, nato in Germania nel 2011, si sta progressivamente diffondendo: a oggi sono 40 le città italiane collegate e ben 100mila i passeggeri. I partner sono attualmente 14: si tratta di aziende di trasporto passeggeri che operano sulle tratte su nostra commissione. "Il modello FlixBus - spiega Andrea Inconci, il Managing Director di FlixBus Italia - è erede della liberalizzazione del trasporto passeggeri, avviata in Germania: fino al 2011 una tratta non poteva essere operata su gomma se già coperta da trasporto ferroviario. L'eliminazione di questo vincolo ha dato il via a una serie di linee autobus, nazionali e internazionali". FlixBus si distingue per il fatto che non opera direttamente con una propria flotta ma si avvale della collaborazione degli operatori esistenti per attivare una nuova linea, di cui FlixBus decide orari, frequenze e fermate. "In questo modo - continua Inconci - lo sbarco sul mercato è sostenibile su tutti i livelli: su quello economico, perché diamo lavoro alle aziende di trasporto locali, che a loro volta assumono autisti e investono sulla flotta; su quello ambientale, perché si promuove il viaggio in autobus, veicolo di gran lunga più rispettoso dell'ambiente di treno, aereo e naturalmente auto privata; su quello sociale perché offriamo a tutti la possibilità di viaggiare a basso costo e nel rispetto dell'ambiente". FlixBus è una realtà di livello europeo: ogni giorno partono 750 veicoli di 180 partner e in tre anni hanno viaggiato sulle sue linee ben 20 milioni di persone, che possono acquistare i biglietti online, con l'app e nelle agenzie viaggio convenzionate, che in Italia sono circa un migliaio.



VDL BUS & COACH

In Finlandia si viaggia nel Futura

È STATO CONSEGNATO IL PRIMO DEI DUE FMD2-135 FUTURA DESTINATI ALLA SOCIETÀ DI TRASPORTI FINLANDESE POHJOLAN LIIKENNE. IL DUE ASSI OLANDESE, CHE PRESTA SERVIZIO SULLA TRATTA INTERCITY TRA HELSINKI E TURKU, HA UNA LUNGHEZZA DI 13,5 METRI ED È DISPONIBILE CON UN NUMERO DI POSTI A SEDERE CHE ARRIVA FINO A 63+1+1 O ADDIRITTURA CON UN AMPIO SPAZIO EQUIPAGGIATO CON MENO SEDILI E MAGGIORE COMFORT PER I PASSEGGERI CHE VOGLIONO VIAGGIARE IN PREMIUM STYLE.

FABIO BASILICO
VALKENSWAARD

La Finlandia apre le porte alla novità rappresentata dalla gamma VDL Futura. È stato infatti consegnato il primo dei due FMD2-135 Futura destinati alla società di trasporti finlandese Pohjolan Liikenne. Il due assi olandese ha una

lunghezza di 13,5 metri ed è disponibile con un numero di posti a sedere di 49+1+1 ampliabili a 63+1+1 o addirittura con un ampio spazio equipaggiato con meno sedili e maggiore comfort per i passeggeri che vogliono viaggiare in premium style. Pohjolan Liikenne, una delle maggiori compagnie di trasporto pubblico

della Finlandia, ha già in passato ordinato bus VDL; questa è la prima volta che sceglie un mezzo della gamma Futura. "Il mercato finlandese del trasporto pubblico è estremamente competitivo - dichiara Heikki Alanko, Ceo di Pohjolan Liikenne - Ciò significa che come operatori noi necessitiamo di sempre

nuovi modi per incrementare la profittabilità e attrarre i passeggeri. Crediamo che i nuovi Futura FMD2-135 ci aiuteranno a raggiungere questi obiettivi".

Il primo veicolo della gamma VDL Futura è già in servizio sulla tratta intercity che collega Helsinki con Turku. Pohjolan Liikenne, filiale di

VR, la società ferroviaria nazionale finlandese, ha una flotta di 500 bus e coach e gestisce il trasporto locale, regionale e lunga distanza soprattutto nel Sud della Finlandia. I passeggeri trasportati in un anno ammontano a 30 milioni per un totale di 30 milioni di km.

All'ultimo Busworld di

Kortijk VDL ha presentato il nuovo coach a due piani Futura FDD2, che si posiziona nella fascia alta della famiglia del costruttore olandese al fianco di FHD2 e FMD2. Successore del Synergy, il nuovo modello è il passo successivo nell'evoluzione dei pullman a due piani messo a segno da VDL.

Il nuovo arrivo s'inserisce in un periodo florido per VDL, che sta fortemente investendo su veicoli di qualità, ottenendo immediato riscontro dagli addetti ai lavori. Nel 2010 VDL Bus & Coach ha lanciato il lussuoso Futura FHD2, che nel 2012 è stato incoronato "Coach of the Year" e ha costituito la base per una nuova linea di autobus: con l'FDD2 e un'altezza di quattro metri reali, viene raggiunto il record di altezza. Seguendo le tracce di FHD2 e FMD2, il nuovo FDD2 è il terzo ramo della famiglia Futura, che continua la sua ascesa verso il cielo.

Il sistema modulare sviluppato da VDL e che sta alla base della progettazione e costruzione dei bus Futura offre molti vantaggi sinergici. Ad esempio, i moduli base dell'assale anteriore e posteriore per l'FDD2 sono identici a quelli dell'FHD2. I moduli sono prodotti nelle aree di produzione del sito di Valkenswaard, dopodiché vengono preassemblati e uniti in una breve linea di produzione. Tale separazione nella realizzazione dei vari componenti dei veicoli Futura permette di rimuovere la lavorazione delle materie prime dalla zona di montaggio e l'assemblaggio può essere effettuato in modo pulito ed efficiente. Le tecniche di costruzione modulare utilizzate da VDL Bus & Coach forniscono il massimo livello di ottimizzazione ed efficienza. Primo risultato della costruzione modulare è il notevole risparmio di peso.

EXPO FERROVIARIA 2016

La mobilità al servizio dello sviluppo

I grandi investimenti nel settore lanciano il salone dell'industria ferroviaria, in aprile al Lingotto Fiere di Torino.

A due anni dall'ultima edizione, EXPO Ferroviaria - il principale evento dell'industria ferroviaria in Italia - torna al Lingotto Fiere di Torino dal 5 al 7 aprile 2016. Stimolato dagli investimenti previsti a livello nazionale ed internazionale, l'evento si preannuncia particolarmente interessante anche per la presenza dei grandi nomi e di nuovi protagonisti del settore. A EXPO Ferroviaria infatti saranno presenti le aziende leader nel campo dei prodotti ferroviari, della costruzione e della manutenzione del materiale rotabile, delle infrastrutture, degli interni dei mezzi ferroviari e delle tecnologie rivolte ai passeggeri.

Un settore in una fase di espansione grazie anche alle risorse che riesce a muovere: oltre ai 24 miliardi di euro previsti dal Gruppo Ferrovie dello Stato per il quadriennio 2014-2017, vanno registrati anche l'avanzamento dei lavori della Nuova Linea Torino-Lione, i cantieri della Galleria di base del Brennero, la crescita delle ferrovie regionali indipendenti italiane e ancora progetti per metropolitane e metropolitane leggere nelle principali città italiane.



Proprio per questo EXPO Ferroviaria 2016 può essere considerata l'evento attraverso cui l'industria legata alla mobilità può fare da traino allo sviluppo, dando agli espositori l'occasione di presentare il meglio della tecnologia e know how di settore e trasformare il salone in

un'occasione di crescita.

L'appuntamento torinese, in una delle città simbolo della mobilità ferroviaria italiana, da sempre al centro dei più importanti e strategici flussi di traffico merci e passeggeri, è organizzato da Mack Brooks Exhibitions (www.mackbrooks.com). La

società, leader mondiale nelle fiere commerciali per l'industria ferroviaria, organizza esposizioni a cadenza regolare tra le quali SIFER a Lille, in Francia, Railtex e Infrarail, entrambe nel Regno Unito ed Exporail a Mosca, in Russia.

Sono già 200 le aziende provenienti da 16 paesi che

hanno confermato la partecipazione all'esposizione. Tra queste alcuni player eccellenti internazionali: i fornitori globali di sistemi ferroviari Bombardier Transportation e Siemens, AnsaldoBreda e Ansaldo ST ora parte di Hitachi Rail Europe. Gli specialisti delle infrastrutture Eurailscout, Plasser & Theurer con Plasser Italiana e del materiale rotabile con le aziende del gruppo Vossloh, Dako-CZ e PESA, Alpiq EnerTrans, che ha acquisito Balfour Beatty Rail, e Sécheron.

Tra gli espositori, 40 aziende debuttano all'evento di Torino: SITS France, azienda specializzata nell'installazione di reti di telecomunicazione, fibra ottica, segnalazione e alimentazione elettrica; SALCEF, principale costruttore italiano di infrastrutture ferroviarie; il costruttore di locomotive CZ Loko e il produttore di vagoni merci Legios, entrambe aziende produttrici di materiale rotabile dalla Repubblica Ceca. Come nelle passate edizioni, EXPO Ferroviaria comprenderà un intenso programma di conferenze, seminari, visite tecniche, B2B e presentazioni degli espositori,

intensificando l'esperienza dei visitatori con dibattiti e opinioni di rilievo sulle tendenze tecnologiche.

La zona espositiva si snoderà all'interno dei padiglioni 1 e 2 di Lingotto Fiere con l'area Infrastrutture e l'area Binari che permetterà agli espositori di presentare apparecchiature per la manutenzione dei binari in un contesto autentico. Tra gli show partner di EXPO Ferroviaria 2016 vi sono il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, la società ferroviaria nazionale Ferrovie dello Stato Italiane, il Collegio Ingegneri Ferroviari Italiani (CIFI), l'Associazione Industrie Ferroviarie (ASSIFER), l'Associazione Nazionale Imprese Armamento Ferroviario (ANIAF), Ceipiemonte e TELT, Tunnel Euralpion Lione Torino, impegnata nella costruzione del nuovo collegamento ferroviario transalpino tra Torino e Lione.

A supportare l'evento saranno anche la Regione Piemonte, Federmobilità, il forum per il trasporto regionale e urbano, la Città di Torino, l'operatore per il trasporto torinese GTT e l'organizzazione delle infrastrutture cittadine Infra.To. EXPO Ferroviaria 2016 sarà la settimana di una serie di esposizioni di grande successo dedicate a tecnologia, prodotti e servizi ferroviari. L'ultima edizione nel 2014 è stata visitata da 6.400 tra manager, ingegneri e buyer dell'industria ferroviaria italiana e internazionale.

SOLARIS NEW URBINO 12 DALLA A ALLA Z

Una marcia in più per il Tpl



PIETRO VINCI
MONZA

Le aziende del Tpl ci credono. Il risultato è che Solaris sta rapidamente scalando la classifica del gradimento degli operatori del trasporto pubblico italiano. Con una gamma urbana e interurbana costantemente aggiornata e al passo con i tempi per quanto riguarda efficienza, comfort e sicurezza, il marchio polacco vince e convince un numero sempre crescente di città. Di seguito, presentiamo nel dettaglio le caratteristiche vincenti di un autentico cavallo di battaglia: il nuovo Urbino 12, urbano proposto in configurazione Low Floor e Low Entry e motorizzazioni Cummins e Paccar, tutte Euro 6.

A come Ambizione. Con una gamma ampia e capace di spaziare in più ambiti, dall'autobus classico al filobus fino al tram, la Casa polacca Solaris Bus & Coach ha forti ambizioni di crescita sui mercati internazionali e in Italia. Sul nostro mercato il marchio Solaris è sempre più presente e apprezzato dai clienti ed è ormai a pieno titolo costruttore di primo piano del mercato, in grado di misurarsi con i protagonisti storici della mobilità urbana e interurbana.

B come Bolechowo. A Bolechowo, nei pressi di Poznan, c'è la sede centrale di Solaris Bus & Coach. La Casa polacca specializzata nella produzione di autobus, filobus e tram è stata fondata negli anni Novanta del secolo scorso dai coniugi Solange e Krzysztof Olszewski, che ne detengono ancora la proprietà.

C come Concept. All'ultima edizione del Busworld Solaris ha presentato un nuovo Concept di minibus che sarà utilizzato per valutare la risposta del produttore polacco alle diverse esigenze del mercato. Sulla base del telaio Daf LF, che garantisce costruzione stabile e accesso alla rete di assistenza in tutto il mondo, il Concept di autobus lungo 8,2 m è equipaggiato con il potente e affidabile motore quattro cilindri da 4,5 litri Paccar PX-5 e cambio automatizzato AS-Tronic.

D come Design. Il design del

nuovo Urbino è stato premiato a Berlino con l'IF Design Award 2015. Giusto riconoscimento a un modello che rappresenta lo stato dell'arte della produzione Solaris non solo in termini di prestazioni ma anche dal punto di vista estetico. Ciò risponde pienamente alle tendenze del mercato, in particolare quello italiano, dove il design ha un indubbio valore. Se in ogni città il desiderio dei cittadini è avere autobus di bell'aspetto, Solaris ha una marcia in più per farsi apprezzare.

E come Euro 6. L'attenzione per le tematiche ambientali caratterizza da sempre l'operato di Solaris. Oltre che per il contenimento dei consumi, i modelli della gamma polacca di distinguono per il rispetto delle più severe normative europee in materia di riduzione delle emissioni inquinanti attualmente in vigore (Euro 6).

F come Filobus. Uno dei cavalli di battaglia dell'ambiziosa Solaris resta il filobus Trollino, già presente sul mercato italiano con grande soddisfazione da parte degli utilizzatori. Il 2016 vedrà arrivare sul mercato il nuovo Trollino 12. Il trend filobus è in crescita perché le aziende che hanno dismesso le linee bifilari di alimentazione dei filobus le stanno rimodernando affiancandoci questo prodotto possa essere ricollocato all'interno delle città.

G come Gamma. La proposta Urbino si esplicita nella versione Low Floor con lunghezze di 12, 15 e 18 metri, e nella versione Low Entry con lunghezze di 12 e 15 metri. "Nel segmento dell'Urbino - spiega Alberto Fiore, Direttore generale di Solaris Italia - tutti sono molto agguerriti e competitivi, ma con Solaris la percezione si è trasformata in fatti tangibili di una concreta innovazione alla portata di tutti, autisti e utenti del trasporto pubblico".

H come High score. A fine 2015, Solaris Italia ha consegnato il 500esimo autobus venduto nel nostro Paese. Nello specifico si trattava di un nuovo Urbino 12 a pianale completamente ribassato che è andato ad arricchire la flotta dell'azienda di trasporti SUN

di Novara. "Un bel traguardo - commenta Alberto Fiore - se consideriamo che la nostra azienda è operativa sul mercato italiano dal 2008 mente prima erogava solo servizi per vendite effettuate da terzi".

I come Interni. Urbino 12, come gli altri modelli della nuova gamma Urbino, si distingue per gli ampi spazi interni a disposizione non solo dei passeggeri ma anche del conducente, ridisegnato in conformità alle nuove norme europee: l'obiettivo finale, pienamente raggiunto, è stato quello di dare soddisfazione a un ampio raggio di conducenti di varia statura.

L come Led. Il cambio di look del nuovo Urbino ha come fine migliorare la funzionalità del bus. Uno dei principali obiettivi del nuovo progetto è stato quello di aumentare il comfort dei passeggeri e il piacere del loro viaggio. Chi sale a bordo del nuovo Urbino ha modo di apprezzare le porte più ampie così come le grandi finestre e l'illuminazione interna a Led.

M come Metano. Nel seguire l'evoluzione dei tempi e le necessità sempre più stringenti delle aziende di Tpl nel rispetto delle normative anti-inquinamento, Solaris realiz-

za una gamma completa di autobus con propulsione a metano la cui base di partenza è il diffusissimo Urbino. "Questa tipologia di veicolo - dice Alberto Fiore - ha raggiunto, in Solaris, una maturità tale da poter competere, in ambito di affidabilità e sicurezza, allo stesso livello di autobus equipaggiati con tradizionali propulsori a gasolio".

N come Notorietà. I gestori del trasporto pubblico in oltre 30 paesi di tutto il mondo hanno iniziato ad apprezzare i prodotti Solaris. Anche in Italia, il brand polacco sta progressivamente acquisendo fama e notorietà presso le aziende di trasporto. Tra queste segnaliamo la Seta di Modena, che da quest'anno ha messo a servizio tre nuovi autobus Urbino 12 a metano sulla rete urbana del capoluogo emiliano.

O come Organizzazione. Il risultato ottenuto da Solaris sul mercato italiano è merito non solo di prodotti di qualità ma anche di uno staff professionale e motivato. Solaris Italia, che ha sede a Roma, conta 11 dipendenti tra diretti e indiretti (9 dei quali si occupano di assistenza) che coprono l'intero territorio nazionale con le rispettive zone di competenza.



L'Urbino a metano in servizio a Modena. In alto, la nuova gamma presentata al Busworld 2015.

P come Propulsori. Cuore del Solaris Urbino 12 è il motore Cummins a 6 cilindri in linea da 9.000 cc e 209 kW. Le emissioni in atmosfera rispettano le più severe normative ambientali europee attualmente vigenti (Euro 6). In alternativa, vengono offerte le motorizzazioni Cummins da 187 kW e Daf MX11 da 210, 240 e 271 kW.

Q come Quarta generazione. All'interno della storia di Solaris Bus & Coach, iniziata nel 1996, Urbino è giunto alla quarta generazione, assumendo step by step nuovi contenuti all'interno di un processo di miglioramento continuo. La nuova famiglia conferma dunque le peculiarità del precedente modelli aggiungendo però qualche elemento in più di assoluto rilievo. Uno di questi è la carrozzeria in acciaio inox alleggerita di ben 700 kg.

R come Ribassato. L'Urbino LE ad accesso ribassato di 12 metri è una delle ultime novità che arricchiscono la gamma Solaris. Grazie al nuovo concetto di body frame, l'interurbano è molto più leggero del predecessore ma ha una capacità passeggeri aumentata. Come è avvenuto per il fratello urbano, per la progettazione dell'Urbino 12 LE è stata utilizzata la tecnica di montaggio dei pannelli "skin-on-skin" che non solo facilita un più snello processo di produzione ma garantisce anche la facilità di manutenzione e un'estetica altamente distinta.

S come Sicurezza. L'equipaggiamento di sicurezza dell'Urbino 12 si avvale di dispositivi di assoluta avanguardia. Nell'equipaggiamento standard figura per esempio il sistema di frenata elettronica EBS che incorpora ABS e sistema di controllo della trazione. L'Electronic Stability Control ESC è disponibile in optional.

T come Trazione alternativa. Quella delle trazioni alternative è una vera e propria vocazione per Solaris. Il costruttore polacco propone sul

mercato una gamma di veicoli realizzati in serie e già collaudati nel normale servizio di linea di molte città europee: metano, Hybrid, electric, senza dimenticare filobus e tram, in varie lunghezze e allestimenti.

CON LA PROPOSTA DELLA NUOVA FAMIGLIA URBINO, GIUNTA ALLA QUARTA GENERAZIONE E RICCA DI TUTTA UNA SERIE DI IMPORTANTI INNOVAZIONI, SOLARIS SI QUALIFICA COME ATTORE DI RILIEVO NEL VARIEGATO E COMPETITIVO TPL ITALIANO. NEL DETTAGLIO, RICOSTRUIAMO LE CARATTERISTICHE VINCENTI DELL'URBINO 12, URBANO PROPOSTO IN CONFIGURAZIONE LOW FLOOR E LOW ENTRY E MOTORIZZAZIONI CUMMINS E PACCAR, TUTTE EURO 6.

U come Urbano. Urbino 12 è un autentico punto di riferimento del costruttore polacco nel competitivo segmento urbano. Il modello è diventato negli anni sinonimo di veicolo maneggevole, attuale sul piano estetico e ancora più efficiente in termini di consumi ed emissioni e capacità di carico.

V come Videosorveglianza. Un sistema di telecamere a circuito chiuso consente all'autista dell'Urbino di monitorare le zone di salita e discesa anche quando il bus è affollato. Questo permette il raggiungimento di un elevato standard di sicurezza sia per l'autista, nello svolgimento del suo lavoro, sia dei passeggeri, che possono usufruire del servizio di trasporto in tutta tranquillità.

Z come Zero emissioni. Al Busworld 2015 Solaris ha presentato il nuovo Urbino 12 elettrico a zero emissioni. Le batterie ad alta energia erogano 240 kWh. L'insieme è stato suddiviso in sei confezioni separate di 40 kWh ciascuna, delle quali 160 kWh si trovano nella parte posteriore del veicolo mentre il resto è montato sul tetto, sopra il primo assale. Questa soluzione assicura una corretta distribuzione del carico sugli assali e fornisce ulteriore spazio all'abitacolo. L'Urbino 12 elettrico è dotato di un innovativo sistema di ricarica a pannello: 450 kW di potenza consentono la rapida ricarica delle batterie lungo il percorso ma è stata anche studiata una connessione plug-in tradizionale che può essere utilizzata di notte per la carica in deposito.

LOGISTICA

OCM

GENERAZIONE DI FENOMENI



MOLTA STRADA È STATA FATTA E OGGI L'AZIENDA PARMENSE - FONDATA DA GIANFRANCO AMADASI PER LA PRODUZIONE DI SISTEMI DI MOVIMENTAZIONE PER IL SETTORE FOOD - SI APPRESTA A CELEBRARE I SUOI PRIMI QUARANT'ANNI. L'AZIENDA FAMILIARE, GUIDATA OGGI DA ANTONIO AMADASI, CONTA CIRCA 70 PERSONE CON UN TEAM DI RICERCA&SVILUPPO TUTTORA COORDINATO DAL FONDATORE. RISALE A 15 ANNI FA L'INTUIZIONE CHE, CON IL SUPPORTO DEL PRIMO CLIENTE (SNATT LOGISTICA), TRASPORTA IL KNOW-HOW DI OCM NEL PIÙ AMPIO E VARIEGATO MONDO DELLA LOGISTICA.

MAX CAMPANELLA
PARMA

Stando a studi recentissimi solo la metà delle imprese familiari in Italia sopravvive alla seconda generazione. Analisti economici si affannano a ragionare, spiegare, tentare di dare un responso che sia anche da guida per le aziende familiari, che rappresentano tra l'80 e il 95 per cento delle attività industriali italiane.

Ebbene se non una "ricetta" un caso reale di azienda che, nella fase di passaggio alla seconda generazione, non solo è sopravvissuta ma ha cavalcato un'onda evolutiva lo troviamo in quel di Parma, alla OCM, alla cui guida c'è oggi Antonio Amadasi, Amministratore delegato che affianca il padre Gianfranco, timoniere della prima ora della storia aziendale e tuttora Responsabile Ri-

cerca&Sviluppo. Antonio Amadasi è un manager dall'entusiasmo che "contagia": lui al timone dell'azienda ci si è messo non già per "occupare la poltrona", bensì mosso dalla passione e dal desiderio di imprimere una svolta evolutiva alla società di famiglia. Questo spiega perché il passaggio generazionale abbia significato per OCM il trampolino per un lancio che la sta portando a importanti successi sul piano globale.

Nata nel 1976 a Mezzani, alle porte di Parma (dove si trova oggi il laboratorio R&S) come fornitore della logistica di stabilimento Food, OCM (agli albori Officine Costruzioni Meccaniche) deve la sua origine allo spirito imprenditoriale di Gianfranco Amadasi che, progettista in un'azienda di macchine da imbottigliamento, quarant'anni fa

con due soci decide di avviare un'attività in proprio e individua negli impianti di derivazione food il core business dell'azienda. OCM negli anni si specializza nel trasporto di colli e packaging ed è proprio quest'ultima "nicchia" della sua attività che diventa, con l'ingresso di Antonio Amadasi, il nucleo di quello che si rivelerà uno straordinario sviluppo dell'azienda come player nel mondo della logistica. Oggi OCM realizza impianti e soluzioni automatizzate per la movimentazione e la gestione della merce e della logistica integrata: dai nastri e rulliere ai sistemi di smistamento a quelli di rilevazione peso&volume, OCM produce tutto quanto occorre alla movimentazione.

Decisiva nel 2000 l'intuizione dell'attuale numero uno: trasportare il know-how dell'azienda maturato

Chi è

Antonio Amadasi, 42 anni, è nato e cresciuto a Parma da famiglia parmense dove tuttora vive con moglie e due gemelli nati nel 2015, Luca e Andrea. Il suo primo incarico lo vede nell'azienda di famiglia, la OCM, con ruolo tecnico. Ma l'ambizione e le doti di entusiasmo prevalgono e Antonio Amadasi decide di vivere un'esperienza professionale nelle vendite presso un'azienda che si occupa di archiviazione documentale informatica. Quell'esperienza gli darà le competenze tecnologiche necessarie per avviare, al suo ritorno in OCM, un autentico percorso rivoluzionario: da Responsabile Commerciale è protagonista di un'evoluzione dell'azienda sul piano dei successi finanziari e di nuove sfide ad altri mercati. Dal 2013 è Ad di OCM.

nel settore food all'intero mondo della logistica, proponendosi sfide nuove e l'aggressione a nuovi mercati, autentico territorio inesplorato per l'azienda parmense.

"Si è trattato - spiega Antonio Amadasi, dal 2013 Amministratore delegato di OCM - di un percorso evolutivo necessario: un'azienda sana, dal comprovato know-how nel settore food, aveva tutte le carte in regola per diventare player per il mondo della logistica. Gli anni vissuti a contatto con l'industria mi avevano dato una certezza: nel futuro sarebbe diventata sempre più fondamentale l'integrazione della supply chain, tra magazzino e distribuzione. Oggi il magazzino non è qualcosa di statico ma uno step cruciale della filiera distributiva: conoscere in anticipo la capacità di consegna al cliente, quanti pezzi saranno disponibili in un determinato momento rappresentano un elemento decisivo

per aziende che vogliono essere competitive. Tutto questo negli Stati Uniti negli Anni Novanta era già una realtà".

La base dalla quale partiva Antonio Amadasi era una piattaforma decisamente privilegiata: OCM proponeva un prodotto di alta qualità industriale. "Rispetto ai competitor - spiega l'Ad - che percorrevano la nostra stessa strada al fianco delle aziende nel proporsi come player per l'ultimo passaggio distributivo, OCM non era costretta a "salire di livello", aveva già un prodotto di comprovata qualità: si trattava di proporlo al mondo della logistica ad ampio spettro. Le qualità per avere successo c'erano tutte: affidabilità, robustezza, semplicità nel funzionamento e soprattutto un servizio d'assistenza reattivo, efficace, pronto".

Prima a scommettere sull'opportunità di una partnership con OCM, in grado di offrire prodotti ai vertici della scala qualitativa ma anche di immediata disponibilità sul mercato, è stata SNATT Logistica che, 15 anni fa, si rivolge all'azienda parmense per la realizzazione degli impianti necessari per la gestione e movimentazione delle merci a magazzino.

Da quel momento, inizia per OCM una strada in crescita, che la sta portando a dominare il settore della logistica. Oggi OCM può contare sul sito produttivo e gestionale di Parma, dove operano circa 40 persone, e sull'Excellent Center di Mezzani per la R&S. Sono questi i capisaldi del successo di OCM che, con una struttura che dà lavoro a circa 70 persone, ha chiuso il 2015 con un fatturato decisamente in crescita.

Un business che per il 2016 si punta a consolidare, proseguendo l'espansione globale che la vede rafforzarsi all'estero direttamente con proprie installazioni. "Oggi - afferma Antonio Amadasi - le nostre soluzioni sono presenti ovunque in Europa, ma l'80 per cento del fatturato deriva ancora dal mercato Italia, il cui ambito logistico è assolutamente in crescita".



OCM realizza impianti e soluzioni per la movimentazione della merce e la gestione della logistica integrata.

PALLET CODER, LA SOLUZIONE GIUSTA PER I GRANDI OGGETTI

SISTEMA PER LA MISURAZIONE AUTOMATICA DI PESO E VOLUME PER CORRIERI E OPERATORI LOGISTICI

Tra le soluzioni del portafoglio OCM dedicate al mondo della logistica, Pallet Coder è quella dedicata alla rilevazione peso e volume automatica per la misurazione di grandi oggetti.

Efficiente e veloce, Pallet Coder è un sistema con pesatura certificata e omologata ai fini fiscali: tramite pesa statica, scanner dimensionali e webcam cattura immagine, garantisce una precisa raccolta dei dati (barcode della spedizione, peso, dimensioni, volume, data ora della rilevazione assieme all'immagine), la loro gestione e archiviazione sull'host cliente.

Il Pallet Coder trova particolarmente applicazione presso i

corrieri che necessitano di rilevare in modo preciso i pesi e volumi spediti e presso gli operatori logistici che debbano ottimizzare il carico dei mezzi e per ogni operatore che, nella movimentazione della merce, si ponga al primo posto l'obiettivo di riduzione degli sprechi.

Oltre al Pallet Coder la famiglia XCoder di OCM per la misurazione di peso&volume si completa con il Parcel Coder (per pacchi e colli), Cube Coder (sistema semiautomatico per grandi oggetti), Flyer Coder e Quick Coder per buste e piccoli pacchi. Un'offerta di soluzioni in grado di rispondere con la massima efficienza alle più complesse esigenze logistiche.



DHL EXPRESS

Cargo aereo, grandi numeri

IL LEADER MONDIALE NEL TRASPORTO ESPRESSO INTERNAZIONALE SI ESPANDE A MILANO MALPENSA E INAUGURA IL NUOVO HUB DI 46MILA MQ PRESSO LA NUOVA AREA CARGO CITY. DOPO L'APERTURA NEL 2015 DELL'HUB PRESSO LO SCALO INTERCONTINENTALE MILANESE, LA MULTINAZIONALE INVESTE ALTRI 90 MILIONI DI EURO.

FABIO BASILICO
MILANO

Milano Malpensa è sempre più strategica per i piani di espansione di DHL Express. Il leader mondiale nel trasporto espresso internazionale e SEA, la società di gestione degli aeroporti milanesi (Malpensa e Linate), hanno sottoscritto l'accordo per la costruzione di un nuovo polo logistico di ultima generazione presso l'aeroporto di Milano Malpensa. I lavori partiranno entro la fine del 2016 e si concluderanno entro il primo semestre del 2018. Prima di sorgere, il nuovo Hub è già il polo dei record: collocato all'interno della nuova Cargo City dell'aeroporto di Milano Malpensa, la più trafficata piattaforma logistica aeroportuale d'Italia, diventerà per DHL Express il principale gate d'accesso merci internazionale del paese, occupando una superficie di ben 46mila metri quadrati. L'Hub di Milano Malpensa si colloca in un'area strategica per servire al meglio il Nord Ovest, la zona più dinamica dell'economia italiana e la più fortemente proiettata verso i mercati internazionali. Il sistema di smistamento all'avanguardia consentirà di rendere ancora più efficiente la movimentazione delle merci, triplicando la capacità attuale. Una gestione del tempo così



La firma dell'accordo tra DHL Express Italy e SEA per la costruzione del nuovo polo logistico di ultima generazione presso l'aeroporto di Milano Malpensa. I lavori partiranno entro fine 2016.

ottimizzata metterà a disposizione dei clienti un'ora in più per la preparazione delle spedizioni, anticipando quindi i tempi di consegna.

“La costruzione del nuovo polo nasce dall'esigenza di gestire la crescita double digit della movimentazione merci gestita da DHL Express e attesa nei prossimi anni in Italia, potenziando ulteriormente i collegamenti aerei intercontinentali”, ha dichiarato Alberto Nobis, Amministratore

delegato di DHL Express Italy. Da sempre attenta alla sostenibilità ambientale, DHL Express realizza un'infrastruttura che ha già ottenuto le massime certificazioni internazionali, tra le quali quella TAPA (Transported Asset Protection Association, Associazione per la protezione delle merci destinate al trasporto) e LEED (lo standard di certificazione energetica e di sostenibilità più diffuso al mondo). “Un'infrastruttura

sostenibile significa anche una forte attenzione al benessere del personale che vi opera - ha aggiunto Nobis - Particolare focus è nei nostri piani per quanto riguarda infatti il comfort dell'ambiente di lavoro, oltre agli specifici aspetti di salute e sicurezza naturalmente”. Il nuovo Hub è solo l'ultimo importante tassello di una serie di importanti investimenti realizzati da DHL Express a Milano Malpensa negli ultimi anni: nel 2015, con l'inaugurazione del primo Hub, la multinazionale ha introdotto nuovi collegamenti con l'Europa, gli Stati Uniti e Hong Kong. L'investimento iniziale è stato di 3 milioni di euro, inclusi il set-up delle operazioni doganali e l'alta tecnologia per lo smistamento e l'incremento degli aeromobili. L'espansione della piattaforma operativa a Malpensa prevede ora un ulteriore investimento di 90,2 milioni.

Nei prossimi 5 anni DHL investirà in Italia circa 350 milioni di euro, per garantire il miglior servizio attraverso la continua ricerca di innova-

I protagonisti

DHL Express

L'azienda è leader mondiale nel trasporto espresso internazionale. Parte del Gruppo Deutsche Post DHL, DHL Express è specializzata nella consegna di documenti e merci urgenti in oltre 220 paesi in tutto il mondo. DHL Express in Italia gestisce un network logistico composto da 11 basi: 2 Hub aerei Internazionali (Milano Malpensa e Bergamo Orio al Serio), 2 Hub domestici (Bologna e Carpiano), 6 Gateways destinati ai collegamenti interni (Ancona, Bologna, Roma Ciampino, Napoli, Venezia, Pisa) e 1 Hub movimento terra (Carpiano, Milano). La flotta mezzi è composta in Italia da 16 aerei e 2.200 veicoli.

DHL

DHL è leader mondiale del settore della logistica e opera nei diversi mercati: spedizioni espresse internazionali, cargo aereo e marittimo, trasporto via strada e ferrovia, soluzioni di logistica e servizi postali. Un network globale di oltre 220 paesi e territori con circa 285mila dipendenti in tutto il mondo offre servizi di alta qualità e conoscenza locale, in grado di soddisfare le diverse richieste della filiera delle imprese. DHL è parte di Deutsche Post DHL.

SEA

Il Gruppo SEA gestisce e sviluppa gli aeroporti di Milano Malpensa e Milano Linate e si posiziona tra i primi dieci gestori in Europa per volume di traffico, sia nel segmento passeggeri che in quello merci; in Italia, è rispettivamente al secondo e al primo posto in tali aree di business. In particolare, Milano Malpensa Cargo movimentata più del 50 per cento del traffico merci nazionale. Il sistema aeroportuale gestito dal Gruppo SEA si articola sugli scali di: Milano Malpensa, Terminal 1, dedicato alla clientela business e leisure su rotte nazionali, internazionali e intercontinentali, con aree destinate a vettori di linea e charter; Milano Malpensa Terminal 2, terminal destinato al traffico low cost di alta fascia; Milano Malpensa Cargo, infrastruttura a supporto del trasporto cargo, che consente la gestione di oltre 500mila tonnellate annue di merce; Milano Linate, aeroporto che serve una clientela prevalentemente frequent flyer su rotte nazionali e internazionali intra UE di particolare appeal. Le attività del Gruppo SEA includono tutti i servizi legati alla gestione e alla sicurezza aeroportuale nonché l'offerta di servizi commerciali agli utenti e operatori degli scali.

zione per i clienti in Italia e nel mondo. Malpensa avrà quindi un ruolo ancora più strategico rispetto alla missione di servire il mercato italiano, diventando un hub europeo fondamentale all'interno di un network continentale di ben 85 Hub e Gateway, affiancando gli Hub principali di Lipsia, East Midlands e Bruxelles. “La scelta di DHL - ha commentato Giulio De Mietro, Chief Operating Offi-

cer di SEA - di potenziare l'attuale stazione hub/gateway, avviata a Milano Malpensa da poco più di un anno (nel novembre del 2014), conferma il valore che il nostro aeroporto è in grado di generare per i propri clienti attraverso le sue strutture e i servizi offerti e rappresenta un importante riconoscimento degli investimenti che da alcuni anni SEA sta portando avanti nel settore Cargo: oltre 100 milioni di euro investiti tra il 2011 e il 2016”. Grazie

all'accordo sottoscritto, DHL affianca i propri investimenti a quelli di SEA, ponendo le basi per il consolidamento di una partnership di lunga durata nella quale l'aeroporto di Malpensa metterà tutto il suo impegno per rispondere al meglio alle esigenze di DHL e consentirle di garantire alla propria clientela i più alti livelli di affidabilità, puntualità e tempestività delle spedizioni.



MOVIMENTATO IL 60 PER CENTO DEL TRAFFICO MERCI ITALIANO

MALPENSA AI VERTICI DEL CARGO INTERNAZIONALE

L'aeroporto di Milano Malpensa movimentata il 60 per cento del traffico merci italiano, classificandosi primo nel settore cargo in Italia. Nel 2015 ha registrato tassi di crescita significativamente superiori alla media degli aeroporti europei della stessa categoria, con un aumento del traffico merci del 9 per cento rispetto all'anno precedente e un volume di traffico cargo superiore a 500mila tonnellate. Milano Malpensa si classifica al 6° posto fra gli aeroporti cargo europei, dopo scali come Francoforte, Parigi, Amsterdam, Londra e Lussemburgo. La crescita dei volumi è stata aiutata dal recupero di una parte del traffico di merci italiane che utilizzavano altri scali europei attraverso servizi di “aviocamionato”, ed è stato reso possibile anche grazie al miglioramento della qualità e dell'affidabilità dei servizi dello scalo merci. Negli ultimi anni l'efficienza è cresciuta grazie anche al lavoro fatto con la Dogana per l'attivazione dello sportello unico doganale che ha ulteriormente migliorato i tempi di sdoganamento delle merci allineandoli

con quelli europei. Questi risultati significativi sono stati raggiunti grazie anche a una ottima performance del trasporto merci sui voli passeggeri intercontinentali - circa il 30 per cento del totale con una crescita registrata del 10,5 per cento rispetto al 2014 - sia attraverso lo sviluppo del segmento all cargo. Oggi a Milano Malpensa si effettuano oltre 200 movimenti cargo alla settimana operati dalle più importanti compagnie aeree del settore, per un totale di 10.140 movimenti all cargo nell'intero 2015, con una crescita del 16 per cento rispetto all'anno precedente. Tra questi, i voli effettuati dai corrieri aerei espresso basati nello scalo assumono un'importanza sempre maggiore: nel 2015 sono stati pari al 33 per cento dei movimenti con sole merci, con una crescita del 50 per cento sull'anno precedente, grazie in particolare al contributo di DHL. Lo scorso dicembre Malpensa ha registrato un record storico, superando quello del 2007, con 472.557 tonnellate trattate (esclusa posta e aviocamionato) nel 2015.



PALLETWAYS ITALIA

Sempre dalla parte dei concessionari

MATTEO GALIMBERTI
CALDERARA DI RENO

Palletways aderisce al Codice italiano Pagamenti Responsabili. L'iniziativa, lanciata a maggio del 2014 da Assolombarda ed elevata di recente a livello nazionale con l'adozione da parte di Confindustria, è finalizzata a promuovere la regolarità dei pagamenti: attraverso l'adesione al Codice, le aziende s'impegnano a rispettare i tempi pattuiti con i propri fornitori, incoraggiando la diffusione di best practice lungo tutta la filiera.

"L'iscrizione nell'Albo delle società aderenti - ha dichiarato Albino Quaglia, Amministratore delegato di Palletways Italia, società operativa dal 2002, leader in Italia nel trasporto espresso su pallet - è motivo di orgoglio per un'azienda come la nostra, attenta da sempre a tessere relazioni improntate alla massima correttezza con i propri fornitori".

Un impegno testimoniato, a novembre del 2014, con la decisione della socie-



Albino Quaglia, Amministratore delegato di Palletways Italia

tà bolognese di anticipare di 10 giorni i tempi di pagamento a favore dei suoi Concessionari: "Abbiamo voluto offrire un supporto

concreto all'attività del Network, in una fase di mercato segnata da difficoltà nell'accesso al credito soprattutto da parte delle piccole e

medie imprese", ricorda Albino Quaglia.

In Italia, del resto, la situazione appare ancora critica nei rapporti tra fornitori e

clienti: secondo Assolombarda, i contratti tra imprese prevedono in media tempi di pagamento di 55 giorni, ai quali si aggiungono 25 giorni di ritardo; in Germania, al contrario, i conti vengono regolati entro i 17 giorni previsti dal contratto.

Aderendo al Codice volontario di comportamento, le aziende s'impegnano a pagare i propri fornitori entro i termini pattuiti, evitare modifiche con effetti retroattivi alle condizioni di pagamento e, se impossibilitate a saldare nei tempi concordati, a comunicare prontamente le ragioni del ritardo.

Il Comitato Codice Pagamenti Responsabili, l'ente gestore del marchio CPR, ha facoltà di cancellare un'impresa dall'elenco degli aderenti in caso di violazioni accertate. "Il tema dei pagamenti - ha commentato Albino Quaglia - è strategico per le imprese italiane: vogliamo fare la nostra parte per diffondere l'adozione del Codice anche tra le aziende della nostra Rete.

NUOVA INIZIATIVA DELLA SOCIETÀ BOLOGNESE A FAVORE DELLA RETE. IL PRIMO NETWORK SPECIALIZZATO NELLA MOVIMENTAZIONE DI MERCE PALLETIZZATA NEL NOSTRO PAESE ADERISCE AL CODICE ITALIANO PAGAMENTI RESPONSABILI. "IL TEMA DEI PAGAMENTI È STRATEGICO PER LE IMPRESE ITALIANE: VOGLIAMO FARE LA NOSTRA PARTE PER DIFFONDERE L'ADOZIONE DEL CODICE", DICHIARA ALBINO QUAGLIA, AMMINISTRATORE DELEGATO DI PALLETWAYS ITALIA.

XPO LOGISTICS

Rinnovato il contratto con General Motors

Accordo per la distribuzione dei ricambi auto Vauxhall.

La distribuzione dei ricambi auto è un'attività complessa dal punto di vista logistico. Ne sono protagoniste aziende di provata esperienza e competenza. Come XPO Logistics che, confermando un rapporto che dura ormai da 15 anni, ha rinnovato il contratto triennale con General Motors UK Ltd per la distribuzione dei ricambi auto del brand Vauxhall in Gran Bretagna. XPO Logistics effettua ogni giorno consegne "fuori orario" alla rete dei 330 concessionari Vauxhall in Gran Bretagna e proprio grazie al continuo successo del suo servizio di distribuzione notturna "Night Distribution" General Motors, casa madre di Vauxhall, ha firmato il nuovo accordo per la gestione della supply chain.

Il contratto prevede la raccolta e il confezionamento degli ordini presso il centro di distribuzione nazionale di componenti Vauxhall di Chalton, vicino a Luton, con la successiva distribuzione diretta ai rivenditori, tramite la collaudata

rete multiutente di XPO Logistics. Il servizio garantisce che i componenti essenziali ordinati dai rivenditori entro le ore 16.00 siano consegnati entro le ore 8.00 del mattino seguente.

"XPO Logistics ha continuato ad assicurare elevati KPI e fornisce un servizio flessibile che ci consente di offrire alla nostra rete di concessionari una soluzione di distribuzione dei componenti just-in-time, altamente efficiente - ha commentato Peter Durham, Warehouse Operations Manager di Vauxhall Motors - Un'offerta supportata da una gamma di servizi a valore aggiunto e dall'accesso sicuro a un sistema integrato IT che fornisce al team Vauxhall, giorno e notte, tutte le informazioni vitali sullo stato di consegna dell'ordine. Grazie alle relazioni costantemente positive con XPO Logistics e al suo servizio di provata affidabilità, siamo oggi lieti di rinnovare il nostro contratto".

A supporto dell'estensione del contrat-

to, XPO Logistics ha investito nell'installazione di particolari mezzi di carico nella piattaforma di distribuzione di Chalton. Queste nuove attrezzature facilitano l'uso dei rimorchi a due piani, destinati a ottimizzare l'efficienza delle consegne e a ridurre le emissioni di CO2. I servizi a valore aggiunto includono la cernita dei resi e la gestione dei rifiuti. Utilizzando il portale web dedicato SHARPNet di XPO Logistics, i rivenditori Vauxhall potranno accedere alle informazioni in tempo reale.

Questa tecnologia permette ai concessionari, inoltre, di segnalare i resi con efficienza, tramite un sistema facile da gestire che consente la totale tracciabilità dei componenti. XPO Logistics è uno dei primi dieci provider mondiali di soluzioni innovative per la supply chain, con un'offerta d'avanguardia rivolta alle imprese di maggior successo in tutto il mondo. XPO Logistics dispone di 38 siti in Italia e 2 nella Svizzera Italiana, con circa 680mila mq di area di deposito per la logistica contrattuale e 2.800 dipendenti diretti e indiretti. La società offre soluzioni complete per la logistica, inclusa la gestione dell'e-commerce, servizi ad alto valore aggiunto e depositi doganali, il trasporto e il global forwarding. XPO Logistics serve clienti in molteplici settori, come food e beverage, retail, tessile e luxury goods, farmaceutico, chimico e high tech. La sede centrale di XPO si trova a Greenwich, Connecticut (Usa), mentre il centro operativo europeo è situato a Lione, in Francia.

GLS

Sostenibilità a rapporto

Più valore alla Corporate Responsibility.



GLS, corriere espresso di rilevanza europea, ha pubblicato il suo secondo rapporto sulla sostenibilità, intitolato "ThinkGLS. ThinkResponsible.". Il documento, orientato agli standard internazionali del Global Reporting Initiative (GRI), fornisce un resoconto sull'impegno di tutte le società nazionali di GLS.

Nel periodo preso in considerazione, ossia gli anni fiscali 2013-14 e 2014-15, il Gruppo GLS ha ulteriormente sviluppato la sua strategia di Corporate Responsibility, migliorato il proprio bilancio ecologico in molti ambiti e intensificato l'impegno sociale. Le misure ambientali del Gruppo spaziano dai veicoli eco-compatibili alla pianificazione dei trasporti mediante sistemi IT, dalle sedi ecologiche fino ai progetti "verdi" in tutti i settori aziendali. A fronte di un ampliamento della propria rete con l'aggiunta di 21 nuove sedi e circa 1.000 camion, oltre all'aumento del volume di spedizioni di quasi il 15 per cento, GLS è riuscita a migliorarsi nei seguenti ambiti: riduzione di quasi il 9 per cento del consumo energetico per il riscaldamento; diminuzione del consumo idrico del 23 per cento circa; aumento dei veicoli eco-compatibili (standard minimo: Euro 4) dal 77 a circa l'84 per cento (44 per cento dei veicoli conforme alla norma Euro 5); inoltre, nell'anno fiscale 2014-15 i clienti tedeschi di GLS hanno inviato oltre sei milioni di spedizioni con il servizio ThinkGreenService, dieci volte in più rispetto all'anno fiscale 2013-14.

In tutta Europa le sedi GLS sostengono numerosi progetti locali con trasporti gratuiti, volontariato o donazioni. L'azienda rivolge inoltre grande attenzione ai collaboratori: in tutti i paesi offre corsi di aggiornamento e perfezionamento e conduce sondaggi tra il personale, caratteristiche queste che concorrono a renderla un luogo di lavoro ancora più interessante.



PALLETWAYS ITALIA

Servizio Ultralight

L'OFFERTA DEL LEADER NEL TRASPORTO ESPRESSO SU PALLET SI COMPLETA CON L'ARRIVO DEL NUOVO BANCALE ULTRALIGHT, DISPONIBILE IN DUE VERSIONI, CON BASE 80x120 CM E 100x120 CM, ALTEZZA DI 240 CM E PESO TRASPORTABILE DI 350 KG. OGGI PALLETWAYS METTE A DISPOSIZIONE DEI CLIENTI UN TOTALE DI OTTO DIVERSE TIPOLOGIE DI PALLET.

URBANO LANZA
CALDERARA DI RENO

Va di moda il contenimento dei pesi. E Palletways, società leader in Italia nel trasporto espresso su pallet, lancia una nuova tipologia di bancale, ampliando l'offerta della Linea Light dedicata alla merce leggera e voluminosa. Si tratta del pallet Ultralight, disponibile in due versioni, ovvero con base 80x120 cm e 100x120 cm; in entrambi i casi, l'altezza è di 240 cm e il peso trasportabile raggiunge i 350 kg. "Con questo nuovo prodotto diventiamo ancora più competitivi - dichiara Roberto Rossi, Presidente di Palletways Italia - Mettiamo i nostri concessionari nelle condizioni di aggredire nuovi vertical market con grandi potenzialità di sviluppo

commerciale: dalla pasta nei formati leggeri ai materiali d'imballaggio, dai prodotti da forno alla raccorderia in plastica". La decisione dell'azienda emiliana di arricchire il menu di offerta nasce per rispondere alle esigenze di alcuni concessionari del network, che hanno manifestato la necessità di una nuova tipologia di pallet, adatta al trasporto di prodotti con particolari caratteristiche, come le patatine. "Da noi, l'innovazione di prodotto è continua e sistematica. Tutti i nostri prodotti sono nati valorizzando il confronto diretto con i concessionari - ricorda Albino Quaglia, Amministratore delegato di Palletways - Se il successo di Palletways continua a crescere è anche perché siamo in grado di intercettare le ri-

chieste che provengono dal network".

Con il nuovo bancale Ultralight, l'offerta di Palletways si completa, arrivando a comprendere otto diverse tipologie di pallet, dal Mini Quarter che la nuova strategia commerciale ha appena aggiornato a larghezza 100/100, per pallet inferiori a 150 kg, al Full, in grado di trasportare fino a un quintale. Palletways è il network europeo con il più elevato tasso di crescita nel trasporto di merce palletizzata. Grazie a 400 concessionari e 12 hub, è in grado di garantire un servizio di spedizioni di qualità eccellente e con standard uniformi in 20 paesi, inclusi gli ultimi entrati: Romania, Bulgaria e Paesi Baltici.

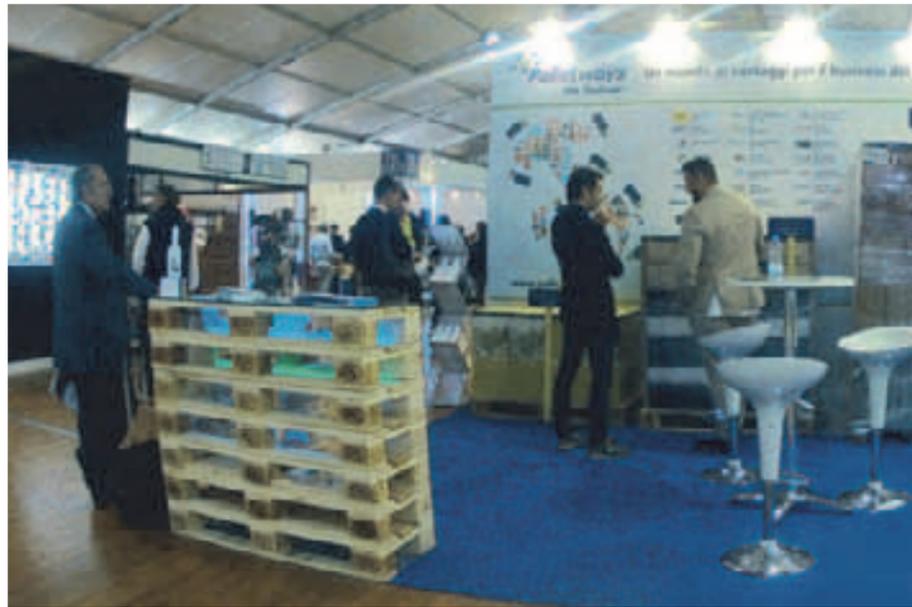
Di recente, Palletways ha migliorato significativa-

mente la capacità di tutto il suo network europeo grazie a un investimento multimilionario per realizzare un nuovo hub nel Regno Unito. Il network Palletways attualmente gestisce oltre 20mila pallet al giorno: grazie al nuovo stabilimento di Lichfield, nel West Midlands, ci sarà un incremento di 8mila pallet giornalieri. Il nuovo hub è fornito di 11.500 metri quadrati di magazzino e di spazio per lo smistamento, 750 metri quadrati di uffici e un piazzale con capacità per 300 mezzi. L'investimento

si è reso necessario per rispondere alla crescita dei volumi raggiunti per servire i 20 paesi europei tra cui l'Italia.

Il network Palletways cresce a ritmo molto elevato. A oggi movimentata oltre 33mila pallet al giorno in tutta Europa e, per quest'anno, la crescita del volume transfrontaliero è prevista del 50 per cento. Roberto Rossi, Presidente di Palletways Italia, ha dichiarato: "Questo investimento è importante perché aumenta le nostre capacità di gestione dei volumi in tutto

il network, un elemento fondamentale per i nostri concessionari e clienti sia in Italia che nel resto d'Europa". Negli ultimi diciotto mesi, Palletways ha inaugurato un nuovo hub regionale a Milano per il Nord Italia, un nuovo grande hub a Nijmegen, in Olanda, oltre al completamento del magazzino, nella stessa area, che servirà il Benelux e la Valle della Ruhr. Inoltre, Palletways ha realizzato un'estensione degli hub ibERICI di Alcalá de Henares e Madrid e dell'Hub di Calderara Di Reno (Bo).



UNILEVER

Il GNL guida lo sviluppo della logistica europea

Forte impegno contro le emissioni inquinanti dell'azienda protagonista nei mercati Food, Home e Personal Care.

Unilever, una delle principali aziende che operano nei mercati Food, Home e Personal Care, e la Commissione Europea, rappresentata dalla Innovation & Network Executive Agency (INEA), hanno firmato un accordo di tre anni per lo sviluppo di un progetto europeo per l'impiego di Gas Naturale Liquefatto (GNL) come carburante ecologico per i trasporti logistici internazionali. L'accordo raggiunto, che prevede la costruzione di cinque stazioni di rifornimento di GNL lungo le principali rotte europee, permetterà un nuovo collegamento tra Europa Nord-Occidentale e Europa Meridionale incentivando notevolmente l'investimento in autotrasporti a metano liquido, finora limitato dalla mancanza di infrastrutture. Il risultato è stato ottenuto grazie al lavoro del consorzio Connect2LNG, guidato da Unilever e che comprende realtà che rappresentano sia la domanda che l'offerta di GNL (CHEP, Iveco, ENGIE, DHL, Gilbert de Clercq, Perrenot e Vos Logistics). Fondamentale sarà il supporto della Commissione Europea attraverso un investimento di 4,5 milioni di euro finanziato da fondi provenienti dal Connecting Europe Facility (CEF), un programma della Commissione Europea che si pone l'obiettivo di agevolare trasporti sostenibili, efficienti e multi-modalità sulle principali

rotte europee. "Un risultato così importante è stato reso possibile da una proattiva collaborazione a tutti i livelli e dimostra che, insieme, aziende e istituzioni possono fare la differenza. Questo traguardo segna una svolta che impatterà positivamente sulla catena del valore di Unilever in Italia e in Europa", ha affermato Luca D'Ambrosio, Vice President Supply Chain di Unilever Italia. "Il progetto, nato e sviluppato grazie al braccio italiano di Unilever, toccherà in partenza gli hub logistici dell'azienda nel Nord Italia e raggiungerà gli altri stabilimenti presenti sulla Penisola a partire dal 2018. Oggi, con il nostro esempio, aspiriamo a dare vita a un cambiamento necessario che possa contribuire a ridurre significativamente le emissioni dei trasporti", ha precisato Giuseppe Galantuomo, Logistic Director Southern Europe di Unilever. Nei prossimi tre anni, il consorzio esaminerà diversi modelli da applicare per incrementare, e allo stesso tempo trasferire ad altre realtà del settore, l'impiego del GNL e la tecnologia necessaria. Gli studi realizzati per l'attuazione e la fase pilota per la costruzione del network permetteranno infatti di comprendere la fattibilità e i costi di realizzazione di una rete logistica, di medie o lunghe distanze, per trasporti pesanti su strada a GNL.

REPLICA SISTEMI

Sammontana evolve con WMS StockSystem

La società leader in Italia nella produzione di gelati e croissanterie utilizza le soluzioni della factory mantovana.



Un case history di successo quello di Sammontana e Replica Sistemi. Per illustrarlo con dovizia di particolari la stessa Replica Sistemi, in collaborazione con Honeywell, ha organizzato una visita nello stabilimento di Verona dell'azienda leader in Italia nella produzione di gelati e croissanterie. Gabriele Calugi, EDP Manager Sammontana, ha spiegato l'evoluzione logistica di Sammontana a seguito dell'implementazione del WMS StockSystem di Replica Sistemi: "Questa è l'evoluzione che abbiamo avuto nei vari stabilimenti. Siamo partiti nel 2005 negli stabilimenti di Empoli e Vinci per assolvere alla tracciabilità dei prodotti finiti, poi nel 2007 abbiamo esteso le funzionalità del WMS per la gestione delle materie prime. Successivamente, con l'acquisizione di Gran Milano nel 2008, abbiamo implementato dal 2010 il WMS nei 4 stabilimenti di produzione

per la gestione sia delle materie prime sia del prodotto finito. Gli ultimi due grandi step che abbiamo realizzato sono legati al nuovo polo logistico di Montelupo (Fi), inaugurato nel 2013, in cui oltre a StockSystemEvolution abbiamo implementato anche il modulo Delivery per la programmazione dei trasporti". Le ultime interessanti novità implementate riguardano l'automatizzazione della stampa del DDT sul foglio A4 che ha permesso di ridurre i numeri di fogli stampati e di adeguare il layout in base alle esigenze. Inoltre, è stata implementata la firma digitale e il QR Code per permettere a chi consegna la merce di rendicontare direttamente l'avvenuta consegna con il proprio smartphone". Da oltre 30 anni Replica Sistemi è specializzata nello sviluppo di prodotti software per la gestione della logistica di magazzino e dei trasporti.



PALLETWAYS ITALIA

Torino entra in rete

UN NUOVO CONCESSIONARIO PER LA PROVINCIA DI TORINO ENTRA A FAR PARTE DEL NETWORK DELLA SOCIETÀ LEADER IN ITALIA ED EUROPA NEL TRASPORTO ESPRESSO DI MERCE PALLETTIZZATA. LA SAFIM SI OCCUPERÀ DELLE SPEDIZIONI DESTINATE ALLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA. NEL CAPOLUOGO PIEMONTESE SONO GIÀ ATTIVI TRE CONCESSIONARI.

LINO SINARI
TORINO

Il Network Palletways si allarga. La società leader in Europa, e in Italia, nella distribuzione espressa di merce pallettizzata, si sviluppa ulteriormente sulla città di Torino grazie a Safim. Alla storica azienda di None è stata affidata la responsabilità delle spedizioni destinate alla Grande Distribuzione Organizzata in tutta la provincia del capoluogo piemontese. Safim si affianca ai tre concessionari già da tempo operativi sul territorio della provincia di Torino: Bordignon Trasporti, Cornali e So.Co.Fat.S.C..

Fondata nel 1934 come Società Anonima Franco Italiana Merluzzi, negli anni '80 Safim viene rilevata dalla famiglia Crivello, che decide di integrare i servizi di puro magazzino con quelli di trasporto e distribuzione della merce. La nuova proprietà contribuisce in modo determinante allo sviluppo del busi-



L'ingegner **Roberto Rossi**, Presidente di **Palletways Italia**.

ness, ne valorizza le potenzialità, facendone un'azienda di primo piano nella logistica del freddo. "La partnership con Palletways è strategica:

rappresenta un ottimo biglietto da visita per acquisire nuovi clienti e ci permette di realizzare ampie sinergie con gli attuali carichi - ha dichiarato



Alberto Crivello, Amministratore delegato della società - Essendo tra le prime società di stoccaggio e distribuzione in Italia, siamo certi di poter dare un contributo significativo allo sviluppo del Network Palletways". Oggi Safim vanta un parco mezzi di 75 unità, un magazzino che si estende su 22.500 mq, di cui 17mila adibiti a celle frigorifere, per lo stoccaggio a temperatura controllata (da +4° a -25° C) per diversi generi e materie prime alimentari.

"Con l'ingresso del nuovo concessionario, siamo in grado di offrire un servizio di spedizione ancora più mirato nella provincia di Torino con un servizio dedicato alla

GDO - ha commentato Roberto Rossi, Presidente di Palletways Italia - Safim porta in dote una lunga esperienza maturata in 82 anni di attività e la forte specializzazione nell'alimentare: una storia di successo che rende ancora più forte la nostra Rete di concessionari".

Palletways nasce nel 1994 nel Regno Unito dall'idea di consorzio aziende di auto-transporto per offrire un servizio innovativo che permetta di spedire pallet da una tonnellata con i tempi di un corriere espresso. Il gruppo Palletways è oggi leader nella distribuzione espressa di merce pallettizzata in tutto il vecchio continente, dove è pre-

sente attraverso cinque Network costituiti da oltre 400 concessionari in Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Irlanda, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Portogallo, Repubblica Ceca, Slovacchia, Lituania, Estonia, Lettonia, Polonia, Turchia, Austria, Bulgaria e Romania. Operativo dal 2002, Palletways Italia è il primo Network specializzato nella movimentazione di merce pallettizzata nel nostro paese. Costituito da 90 concessioni distribuite capillarmente sul territorio nazionale, il Network ritira, smista e distribuisce attraverso i tre hub di Bologna, Milano e Avellino oltre 8mila pallet a notte.

Con Palletways il tuo vino viaggia a gonfie vele.

Spedisci le tue bottiglie con Palletways, l'unico Network di trasporto espresso di merce su pallet che offre per tutti i servizi Premium a livello nazionale il Servizio Garantito: il rimborso delle spese di trasporto in caso di consegna in ritardo* della spedizione grazie alle sue 90 Concessioni e 3 Hub in Italia. Il gruppo Palletways, con una copertura di oltre 400 Concessionari e 13 Hub, è il leader in Europa del trasporto espresso di merce pallettizzata. **Palletways ti garantisce un servizio... diVino!**

*Unico obbligato e responsabile nei confronti del Cliente per l'adempimento del Servizio Garantito è il concessionario Palletways che ha stipulato il contratto di trasporto. Per maggiori informazioni concernenti le condizioni di applicazione del servizio, consultare le condizioni generali di contratto sul sito www.palletways.com.



Copyright Palletways Europe GmbH

Il **Network** espresso per merce pallettizzata

Trova il tuo Concessionario di zona su

www.palletways.com



NON SARÀ UN'AVVENTURA
MA UNA CONSEGNA SICURA.



VINITALY 2016
Verona 10-13 aprile
Pad. Enolitech - F
STAND G3





C'ERA UNA VOLTA L'ETÀ DEL FERRO...

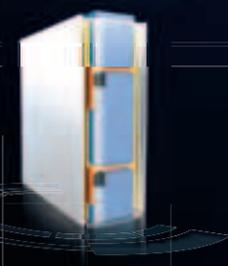
OGGI C'È IL COMPOSITO

LAMBERET, IL FREDDO SENZA BARARE...

Il trasporto frigorifero è un mestiere dove i margini di manovra sono inesistenti: è impossibile barare di fronte alla pressione generata dalle esigenze dei trasportatori, dalle costrizioni regolamentari, dal rispetto delle temperature di consegna, dalla sicurezza degli autisti...

Sin dalla sua creazione, Lamberet mobilita l'energia per concepire dei veicoli frigoriferi all'altezza delle vostre esigenze.

I nostri nuovi materiali compositi ultra-isolanti associati alle tecnologie di assemblaggio esclusivo vi offrono la risposta adeguata per rispettare la catena del freddo, l'alleggerimento dei veicoli e la sicurezza di guida.



✓ - CO₂
✓ - CONSUMO

✓ - PESO
✓ + ISOLAMENTO

✓ MANUTENZIONE SEMPLICE
✓ AUTENTICAZIONE FARMA

www.lamberet.it

 **LAMBERET**
L'anello forte della catena del freddo

VEICOLI COMMERCIALI

FORD SEMPRE PIÙ PROTAGONISTA CON I VEICOLI DA LAVORO

Ovale Blu import leader

CON ORGOGLIO L'INGEGNER MARCO BURAGLIO, DA GIUGNO 2015 DIRETTORE VEICOLI COMMERCIALI FORD ITALIA, SNOCCIOLA I RISULTATI DI UN ANNO IMPORTANTE PER IL COSTRUTTORE AMERICANO CHE, CON UNA QUOTA DI MERCATO DELL'8,5 PER CENTO, SI PIAZZA AL SECONDO POSTO SUBITO DOPO FIAT PROFESSIONAL. "RACCOGLIAMO I FRUTTI DI UN PERCORSO DI RINNOVAMENTO DELL'INTERA FLOTTA AVVIATO NEL 2013: OGGI DISPONIAMO DELLA GAMMA IN ASSOLUTO PIÙ VERSATILE SUL MERCATO, DALLA FIESTA VAN DA 1,5 T FINO A TUTTA LA FAMIGLIA TRANSIT CHE CI STA DANDO GRANDI SODDISFAZIONI CON RICONOSCIMENTI E APPREZZAMENTO DELLA CLIENTELA", Afferma MARCO BURAGLIO.



PAOLO ALTIERI
VAIRANO

"Negli ultimi tre anni Ford ha rinnovato totalmente la sua gamma di veicoli commerciali: oggi raccogliamo il frutto di questi investimenti, raggiungendo performance elevatissime. E il mercato, l'utilizzatore finale sta accogliendo i nostri prodotti con grande soddisfazione e apprezzamento, confermati da un dato che ci riempie d'orgoglio: nel 2015 Ford è 'import leader', piazzandosi in classifica subito dopo il costruttore nazionale". Con queste parole l'ingegner Marco Buraglio, da giugno 2015 Direttore Veicoli Commerciali Ford Italia, commenta i dati di chiusura dell'anno scorso: a meno di dieci mesi dal suo nuovo incarico di Commercial Vehicles Manager, si tratta di dati più che lusinghieri.

Usando come riferimento i dati UNRAE, che includono il segmento pick up (quest'ultimo ancora privo del Nuovo Ranger, in fase di lancio), Ford raggiunge uno share dell'8,5 per cento, primo marchio straniero e subito dietro Fiat Professional, leader di mercato con il 36,9 per cento di quota.

Una crescita che prosegue dal 2014, quando Ford si piazzava in terza posizione al 6,9 per cento (rispetto al 5,5 del 2013 quando era sesto costruttore). "Raccogliamo oggi - afferma Marco Buraglio - i frutti del percorso avviato nel 2013 teso al rinnovamento di tutta la gamma di veicoli leggeri: oggi Ford è riferimento nel segmento per numerose caratteristiche. Ma soprattutto presenta la gamma in assoluto più versatile sul mercato: dal veicolo più piccolo, la Fiesta Van da 1,5 t, fino a

tutta la famiglia Transit che, partendo da Courier da 1,5-1,7 t e passando dal Connect da 2 a 2,3 t e dal Custom da 2,5 a 3,4 t, raggiunge il Transit Van, il nostro furgone di grande portata da 5,2 a 7,6 t, e da oggi il Nuovo Ranger da 3,2 t. Abbiamo la giusta equazione per ogni esigenza professionale, il veicolo adatto a rappresentare nel modo più idoneo ogni attività aziendale".

Assodata la valenza dei prodotti come primo elemento, qual è la caratteristica che distingue l'offerta Ford rispetto ai competitor? "Tutta la gamma di veicoli commerciali Ford - risponde l'ingegner Buraglio - viene prodotta da Ford: non abbiamo partnership di alcun tipo. Con orgoglio posso affermare che Ford è l'unico marchio che progetta, produce e commercializza i suoi prodotti utilizzando unicamente strutture e Rete

Ford".

La gamma Transit è sicuramente uno dei punti di forza dell'offerta di veicoli commerciali Ford, riconosciuta anche dagli award: il Van of the Year è stato assegnato nel 2013 a Custom, nel 2014 a Connect. Cosa c'è nel dna di questa gamma che la rende così appetibile sul mercato e apprezzata dagli esperti?

"I premi ottenuti - risponde il Direttore Veicoli Commerciali Ford Italia - rappresentano un successo dei nostri ingegneri. La gamma Transit nasce sulla base di quattro pilastri, ogni veicolo è il risultato di una combinazione perfetta di quattro elementi: affidabilità, perché un veicolo da lavoro deve essere sempre disponibile per il cliente; versatilità, ovvero rispondere a ogni possibile esigenza in termini di passi, configurazioni, allestimenti (sono 450 le

possibili configurazioni solo di Transit Van); costi di gestione, uno degli aspetti più importanti per chi utilizza un veicolo per lavoro; piacere di guida, ovvero i nostri veicoli devono essere un riferimento in termini di dinamica, offrire comfort ma anche piacere di mettersi al volante al pari di una vettura".

"I veicoli commerciali Ford - conclude Buraglio - nascono come compagni di lavoro che dovranno operare su base quotidiana con la clientela, diventare quasi un'estensione dell'ufficio: da qui l'opportunità di dotazioni ed equipaggiamenti che, in termini di comfort e tecnologia, nulla hanno da invidiare alle vetture. Ne è un esempio il sistema di connettività che, sui veicoli Ford, aiuta l'autista a eseguire diverse funzioni senza togliere le mani dal volante, ad esempio la lettura di un sms".

ECONOMIA IN NETTA RIPRESA: VOLA IL SEGMENTO DEI VEICOLI MEDI

L'ONDA LUNGA DELLA CRESCITA DEL MERCATO SI RAFFORZA

Il mercato dei veicoli commerciali inclusi i pickup nel 2015 è cresciuto del 12 per cento rispetto al 2014, ma il trend di crescita ha registrato una forte performance soprattutto nel secondo semestre: dal +5 per cento del periodo gennaio-febbraio all'8 per cento di aprile-giugno e luglio-settembre si è raggiunto, in ottobre-dicembre, un incremento del 28 per cento. Dato confermato nel mese di gennaio di quest'anno: +28 per cento rispetto a gennaio 2015. Cosa dobbiamo aspettarci per il 2016? "L'economia - risponde l'ingegner Marco Buraglio, Direttore Veicoli Commerciali Ford Italia - sta dando gradualmente segnali di ripresa, lo testimonia il fatto che, se si effettua una distinzione dell'intero comparto dei veicoli commerciali, la performance più importante riguarda i veicoli medi (quello di Transit Van e Custom) che pesano il 54 per cento del mercato e nel 2015 sono cresciuti del 17 per cento rispetto all'anno prima, a fronte

del 7 per cento dei veicoli leggeri (i nostri Courier e Connect). Un trend che ci incoraggia perché Ford in entrambi i segmenti cresce molto di più del mercato: nel 2015 siamo cresciuti complessivamente del 39 per cento; nel segmento dei leggeri addirittura



del 53 per cento, in quello dei medi del 32. Sono risultati molto importanti per noi e l'obiettivo è proseguire lungo quest'onda di crescita con risultati anche migliori nel 2016".

Con quale strategia? "Innanzitutto - spiega Marco Buraglio - offrendo la migliore equazione possibile per rispondere alle diverse esigenze professionali, con un prodotto dal dna Ford, dall'ingegnerizzazione alla produzione e vendita, e con una Rete preparata e sempre più vicina ai professionisti".

Com'è costituita attualmente la Rete di vendita e assistenza di Ford Veicoli Commerciali in Italia? "Disponiamo - illustra il manager dell'Ovale Blu - di circa un migliaio di punti di assistenza e un centinaio di dealer. Negli ultimi tre anni, parallelamente al rinnovamento della gamma, abbiamo rafforzato la Rete puntando sui Transit Center, concessionarie che rappresentano l'eccellenza in termini di vendita e assisten-

za di veicoli professionali Ford. Oggi, entrando in uno dei 60 Transit Center esistenti in Italia, il potenziale cliente può fare un'esperienza di guida e di acquisto basata sui pilastri fondamentali, prima e durante il possesso del veicolo: trova consulenti di vendita specializzati, può fare un test drive e avere tutte le informazioni possibili sulle soluzioni finanziarie che meglio soddisfano le sue esigenze. Alla fase successiva del post vendita se possibile nei Transit Center assegniamo un'importanza ancora maggiore, perché la loro missione è mantenere l'attività dei clienti sempre in movimento: l'assistenza deve garantire tempi il più possibile ridotti ed essere effettuata con appuntamenti prioritari, in orari vantaggiosi, estesi di sabato mattina e con almeno un'apertura serale la settimana. Sono inoltre previsti servizi di mobilità, un veicolo sostitutivo e assistenza stradale h 24 in tutta Italia con numero unico Ford".

TEST DRIVE FORD RANGER

Il cavaliere dell'off road



NELL'AREA DELLA PISTA DI VAIRANO DEDICATA AI TEST FUORISTRADA ABBIAMO AVUTO LA POSSIBILITÀ DI PROVARE IL NUOVO RANGER, RINNOVATA GENERAZIONE DEL CELEBRE PICK UP FORD CHE OFFRE OGGI ANCORA PIÙ VERSATILITÀ, DINAMISMO ED EFFICIENZA. LA SERIE DI PUNTA WILDTRACK SI DISTINGUE PER IL RICCO ALLESTIMENTO E PER IL DESIGN DEGLI INTERNI, IMPREZIOSITI DA ELEMENTI CHE RICHIAMANO I COLORI ESTERNI.

FABIO BASILICO
VAIRANO

Ha subito dimostrato di che pasta è fatto. Il nuovo Ranger, rinnovata generazione del pick up Ford, si presenta sul mercato in modo aggressivo, potendo contare su caratteristiche di assoluto rilievo in termini di maggiore versatilità, convinto dinamismo e concreta efficienza. Il tutto accompagnato da un design moderno e accattivante che non mancherà di soddisfare

anche i più esigenti tra gli appassionati di pick up. Lo abbiamo provato nell'area della pista di Vairano di Vidigulfo dedicata ai test fuoristrada ed è stato amore e prima vista. Salite e discese ripide, scollina menti, guado, fango e ghiaia: non c'è nulla che possa fermare il Ranger, autentico cavaliere dell'off road. Un mito che si rinnova dunque, migliorando le caratteristiche che gli hanno consentito di crearsi in Europa una meritata fama all'interno del segmento

di riferimento. Nel 2015 Ranger è stato infatti il pick up più venduto nel vecchio continente, con 27.300 unità totali, ovvero il 27 per cento in più rispetto all'anno prima.

Già al primo sguardo il nuovo Ranger - per il nostro test in versione Doppia Cabina 5 posti - si lascia ammirare per le sue linee moderne ed equilibrate, che se da un lato non lasciano nulla al caso per quanto riguarda il design di un pick up, dall'altro mostrano di poter anche andare oltre

il genere di appartenenza, presentandosi come alternativa automobilistica tout court. "Il nuovo Ranger - spiega Michele Montalto, CV Staff Operation Manager di Ford Italia - si distingue per un design più contemporaneo e imponente, che comunica immediatamente un senso di robustezza, dinamismo e versatilità. L'anteriore è dominato dalla nuova griglia trapezoidale e dal trattamento tecnico di superfici, cofano e fari, per un look che ne sottolinea la

grande presenza su strada".

"Le sfide alle quali vengo sottoposti ogni giorno i pick up ci hanno ispirato nel definire il design del nuovo Ranger affinché ne comunicasse immediatamente le grandi doti di resistenza e affidabilità - aggiunge Dave Dewitt, Exterior Design Manager di Ford Asia Pacific - Abbiamo integrato alcuni elementi di design tipici della tradizione americana 'Built Ford Tough', come le prese d'aria laterali, che si integra-

no nel design aerodinamico e rafforzano l'identità estetica del Ranger". Elementi qualificanti del design del Ranger sono la linea di cintura alta, il cofano e i paraurti scolpiti, i nuovi aggressivi gruppi ottici, la griglia frontale trapezoidale e il nuovo design dei cerchi in lega. Ranger aumenta di 3 mm in lunghezza (5.277 mm il Cabina Singola) e di 10 mm in larghezza (1.860 mm).

Anche all'interno non mancano le piacevoli sorprese. Ranger presenta un abita-

L'OBIETTIVO È TRIPLICARE LE VENDITE DEI SUV E RADDOPPIARE QUELLE DEI MODELLI AWD COME RANGER

LA GRANDE SPINTA DELLA TRAZIONE INTEGRALE ALLA BASE DEL SUCCESSO FORD

Nel 2016, rispetto ai dati 2014, Ford punta a triplicare le vendite dei Suv e a raddoppiare quelle dei modelli AWD come Ranger. Nell'ambizioso piano di espansione dell'Ovale Blu un posto di primo piano è occupato dal pick up Ranger, nato e pensato per soddisfare le esigenze di mobilità e di trasporto sia su strade normali che in condizioni off road. Ford Europa vuole incrementare le vendite di Suv del 200 per cento e quelle dei modelli All-Wheel Drive del 120 per cento. Non è un obiettivo irraggiungibile: secondo le previsioni, nel 2020 il segmento dei Suv in Europa rappresenterà il 27 per cento del mercato auto, contro il 20 per cento del 2014. Quest'anno l'Ovale Blu prevede di vendere in Europa 200mila Suv, forte di una gamma che include EcoSport e Kuga, recentemente aggiornate, e la nuova Edge, che sarà lanciata nel corso del 2016. L'offerta Ford di veicoli a trazione integrale include oggi 8 modelli, contro i 3 del 2012. La gamma comprende applicazioni stradali (Mondeo, S-MAX e Galaxy), crossover (Kuga e Edge), off road (Ranger), commerciali (Transit) e per la prima volta anche una declinazione sportiva ad alte prestazioni (Focus RS). Nei prossimi 3 anni inoltre il costruttore lancerà 5 nuovi modelli che competeranno nel mercato Suv e crossover. La trazione integrale

è strategica per Ford: è disponibile su quasi metà della gamma di vetture, a bordo delle quali garantisce piacere di guida, maggiore tenuta di strada e sicurezza e una maggiore capacità di superare superfici irregolari e affrontare percorsi in fuoristrada. Nel 2016 debutta la trazione integrale sportiva Ford Performance con ripartizione dinamica della coppia (Ford Performance All-Wheel-Drive with Dynamic Torque Vectoring), che permette alla Focus RS di raggiungere velocità superiori in uscita in curva e di elevare il piacere di guida a nuovi livelli. La trasmissione è basata su un sistema composto da due frizioni a controllo elettronico, ognuna delle quali gestisce il trasferimento della potenza alle singole ruote posteriori. In questo modo, l'auto è in grado di adeguare in tempo reale sia l'equilibrio della trazione tra ruote anteriori e posteriori, sia la distribuzione della coppia tra le ruote, per migliorare il comportamento e la stabilità in curva.

A bordo di Mondeo, S-MAX, Galaxy, Edge e Kuga è invece disponibile la trazione integrale intelligente Ford (Ford Intelligent All-Wheel Drive), che trasferisce automaticamente la distribuzione della potenza tra l'asse posteriore e quello anteriore in base alle condizioni di guida, adeguandola in soli 20 millise-

condi, meno di un battito di ciglia. Poiché la trazione integrale viene attivata solo quando è necessario, questa tecnologia non impatta sui consumi e sulle emissioni come le soluzioni di vecchia generazione. Il sistema è disponibile anche a bordo del Ford Transit, in una versione sviluppata appositamente per garantire la massima aderenza con ogni configurazione del carico. A bordo del Ford Ranger, la trazione integrale è declinata in una versione avanzata e a controllo elettronico del concetto di 4x4. Nei modelli dotati di trazione integrale, il passaggio dalla modalità 4x2 a quella 4x4 può avvenire anche in movimento, grazie al controllo elettronico del trasferimento della coppia. Per massimizzare la trazione o per rallentare il movimento del veicolo in discesa per un maggiore controllo, il guidatore può anche innestare le marce ridotte o bloccare elettronicamente il differenziale posteriore. Per mettere a punto le sue soluzioni tecnologiche per la trazione integrale intelligente, Ford ha compiuto severi test, dalle dune del deserto ai ghiacci dell'Artico. Inoltre, test sono stati portati avanti sui circuiti ad alta velocità del Centro Prove Ford di Lommel, in Belgio, sulla pista circolare di Nardò (Le), in Italia, e sul leggendario Nurburgring, in Germania. Ma anche attraverso le temperature estreme del Centro

Prove Ford in Arizona, negli Stati Uniti, sui percorsi off road dei Monti Flinder, la più ampia catena montuosa del Sud dell'Australia, nelle location più irraggiungibili del Sud Africa e anche nei climi freddi di Wanaka, in Nuova Zelanda, Arjeplog in Svezia, in Alaska e al Circolo Polare Artico, in Finlandia. Grazie a questi test estremi, i tecnici Ford hanno potuto calibrare la risposta della trazione integrale intelligente per renderla adatta a ogni tipo di condizione climatica e del terreno.

La tecnologia Ford Intelligent All Wheel Drive si avvale di sofisticati sensori che tengono sotto controllo elementi come la velocità delle singole ruote, la velocità del veicolo e gli input del guidatore come la pressione sull'acceleratore e la direzione del volante. Attraverso un complesso algoritmo, la combinazione di tutti questi dati viene utilizzata per costruire un modello predittivo in grado di prevedere e prevenire lo slittamento delle ruote, regolando in anticipo l'erogazione della coppia sulle singole ruote. Oltre che incrementare la sicurezza, il sistema assicura viaggi più confortevoli per i passeggeri e meno stressanti per il guidatore. In futuro, la trazione integrale utilizzerà un numero sempre superiore di sensori per rendere i sistemi di nuova generazione ancora più efficienti e prestazionali.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: Ranger
Cognome: Ford
Configurazione: pick up.
Trazione: 4x2 e 4x4
Motori: TDCi 2.2 130 cv: quattro cilindri in linea; potenza max: 96 kW/130 cv a 3.700 giri/min; coppia max: 330 Nm a 1.500-2.500 giri/min. - TDCi 2.2 160 cv: quattro cilindri in linea; potenza max: 118 kW/160 cv a 3.700 giri/min; coppia max: 385 Nm a 1.500-2.500 giri/min. - TDCi 2.3 200 cv: cinque cilindri in linea; potenza max: 147 kW/200 cv a 3.000 giri/min; coppia max: 470 Nm a 1.500-2.750 giri/min.
Velocità max: 175 km/h.
Accelerazione 0-100 km/h: 10,6-12,8 s.
Consumi (l/100 km): Urbano: 7,1-11,4 - Extraurbano: 6,1-7,4 - Combinato: 6,5-8,9.
Emissioni CO2 (g/km): 171-234.
Livello emissioni: Euro 5.
Trasmissione: manuale 6 marce, automatica 6 marce.
Dimensioni veicolo (mm): Cabina Singola: lunghezza 5.277, larghezza 1.860, altezza 1.800, passo 3.220 - Super Cab: lunghezza 5.362, larghezza 1.860, altezza 1.804, passo 3.220 - Cabina Doppia: lunghezza 5.362, larghezza 1.860, altezza 1.815, passo 3.220.
Dimensioni pianale di carico (mm): Cabina Singola: lunghezza 2.317, larghezza 1.560, profondità 511 - Super Cab: lunghezza 1.847, larghezza 1.560, profondità 511 - Cabina Doppia: lunghezza 1.549, larghezza 1.560, profondità 511.
Versioni: Cabina Singola 2 p, Super Cab 4p, Doppia Cabina 5p.
Serie: XL, XLT, Limited, Wildtrak.
Prezzi: da 27.166,60 euro (chiavi in mano, iva inclusa).



La profondità di guado di ben 800 mm, la migliore della categoria, consente a **Ranger** di muoversi anche nell'acqua alta oltre 60 cm.

colo derivato da quelli delle auto, dallo stile contemporaneo e con alti livelli di comfort sia per il guidatore che per i passeggeri. "Le linee orizzontali della plancia - prosegue Michele Montalto - trasmettono un'idea di spazio e avvolgono lo schermo touch da 8 pollici. Il pannello strumenti, dal nuovo design bicolor, è dotato di display digitali che permettono di accedere istantaneamente, grazie ai comandi al volante, alle informazioni sul veicolo e alle impostazioni di climatizzatore, navigatore e impianto audio". Insomma, interni moderni e accoglienti, con una forte identità tecnica. Seduti a bordo del Ranger, negli attimi che precedono la messa in moto e l'avvio del test drive off road, ci rendiamo conto che i materiali utilizzati uniscono eleganza e resistenza e sono in grado soprattutto di affrontare tutti i giorni le sfide di ogni tipo di lavoro. In pratica, un abitacolo che ha il look e il comfort di un'auto e la praticità di un veicolo commerciale.

NEL CUORE DELL'AVVENTURA

In moto, non perdiamo tempo nel mettere alla corda il Ranger sul terreno che predilige, lo sterrato più impegnativo. Il pick up Ford ha un Dna off road ben marcato, a cominciare dall'altezza libera dal suolo che è di 232 mm, a cui si sommano un angolo di attacco di 28 gradi e uno di uscita di 25 gradi, per spostarsi agevolmente su ogni tipo di terreno e affrontare le situazioni più estreme e superare ogni tipo di ostacolo. Lo abbiamo constatato lungo il percorso di prova, con il Ranger in grado di superare praticamente qualsiasi ostacolo. Inoltre, la profondità di guado di ben 800 mm, la migliore della categoria, gli consente di muoversi attraverso un corso d'acqua con la massima tranquillità e trazione possibile. La trazione è un capitolo fondamentale per un veicolo come il Ranger. Il sistema di trasferimento della trazione, a controllo elettronico, permette al guidatore di passare dalla modalità 4x2 alla 4x4 alla

semplice pressione di un pulsante e anche in movimento fino a 120 km/h di velocità. Per incrementare la coppia alle basse velocità, o effettuare discese a frenata controllata, il driver può selezionare le marce ridotte 4x4, mentre il differenziale a controllo elettronico rende più precisa la trazione sui fondi particolarmente irregolari. Le capacità off-road e di trasporto si accompagnano alla possibilità di trainare rimorchi fino a 3,5 tonnellate.

Di serie su tutta la produ-

zione destinata al mercato italiano c'è lo scudo di protezione sottoscocca e il dispositivo di blocco elettronico del differenziale posteriore. La scatola di trasmissione a controllo elettronico è impostabile su tre modalità: trazione posteriore (2H), trazione integrale a marce alte (4H) e trazione integrale a marce basse (4L). Ranger è un vero e proprio "mastino" che non lascia nulla al caso. Anche su strade asfaltate, come abbiamo potuto constatare. Il pick up Ford

non rinuncia infatti al comfort di guida, un aspetto che tradizionalmente è tenuto in secondo piano nel segmento dei pick up e che invece qui assume valore caratteristico dell'intera proposta progettuale. "La precedente generazione aveva già raggiunto i vertici della categoria sotto questo aspetto - precisa Michele Montalto - ma la nuova calibratura delle sospensioni permettono un controllo ancora più preciso e viaggi più confortevoli. L'esperienza di guida è più appagante e reat-

LA STRADA DELL'EFFICIENZA

Il nuovo Ranger è fino al 17 per cento più efficiente della generazione precedente, con emissioni CO2 che scendono a 171 g/km, grazie allo Start&Stop, al servosterzo elettrici

consumo combinato e 171 g/km di emissioni CO2, contro i 7,8 l/100 km e i 206 g/km di CO2 del modello precedente. Entrambi i motori sono disponibili sia con trasmissione automatica a sei marce che manuale a sei marce nonché con trazione posteriore o integrale 4x4 (di serie sui modelli Wildtrak).

Di particolare interesse sono i sistemi avanzati di connettività e assistenza alla guida. La gamma delle tecnologie disponibili, la più ricca di sempre per il pick up dell'Ovale Blu, include il sistema di connettività SYNC 2, sistemi di monitoraggio e mantenimento della corsia di marcia (Lane Keeping Alert e Lane Keeping Aid), Traffic Sign Recognition & Adjustable Speed Limiting Device (riconoscimento segnaletica stradale con limitatore di velocità regolabile), controllo adattivo della velocità di crociera (Adaptive Cruise Control), i sensori di parcheggio anteriori e posteriori, la telecamera posteriore e il controllo elettronico della stabilità (ESC) con antirollio e antibandamento del traino.

Non è tutto perché la dotazione comprende anche: assistenza alla partenza in salita (Hill Launch Assist), attivo anche in retromarcia, che aiuta i guidatori a partire con facilità in salita; assistenza al controllo della velocità in discesa (Hill Descent Control), che utilizza il sistema di controllo elettronico della trazione per mantenere bassa e costante la velocità quando si percorrono discese molto ripide, in particolare su sterrato; controllo adattivo del carico (Adaptive Load Control), che regola le impostazioni dell'ESC in tempo reale in base all'effettivo peso del carico trasportato a bordo; assistenza alla frenata d'emergenza (Emergency Brake Assistance), che durante le frenate profonde e improvvise incrementa la forza frenante per aiutare il guidatore ad arrestare il veicolo nel più breve spazio possibile. A bordo autista e passeggeri hanno a disposizione ben 7 airbag, una griglia posteriore di protezione della cabina e ganci fermacarico nel cassone. Sul fronte

della sicurezza, nuovo Ranger conferma le 5 stelle Euro Ncap.

I clienti italiani potranno scegliere il nuovo Ranger nelle versioni Cabina Singola 2 posti, Super Cab 4 posti e Doppia Cabina 5 posti, nelle serie XL (Cabina Singola, Super Cab e Doppia Cabina), XLT (SuperCab e Doppia Cabina), Limited (Doppia Cabina) e Wildtrak (Doppia Cabina). "Capitanata dalla spettacolare Wildtrak, la gamma delle versioni del nuovo Ranger offre un'elevata versatilità e un'ampia possibilità di scelta per i clienti che cercano un pick up a trazione integrale efficiente e hi-tech", specifica Roelant de Waard, Vice Presidente Marketing, Vendite e Assistenza di Ford Europa. "Ranger Wildtrak - continua Michele Montalto - è il più dinamico e affascinante Ranger di sempre, e si distingue per il carattere sportivo, sottolineato dalle rifiniture in "metallo liquido" per la griglia anteriore, i retrovisori, le maniglie, le prese d'aria e le luci posteriori. I fendinebbia rettangolari, il roll-bar sportivo, i cerchi in lega da 18" e le grafiche personalizzate Wildtrak completano l'identità estetica di un pick up votato all'avventura. Gli interni, moderni e dal design derivato da quelli delle auto, sono impreziositi da elementi che richiamano il colore esterno. La plancia, che si estende da porta a porta enfatizzando la larghezza dell'abitacolo, è dominata da un pannello strumento digitale bi-color e dallo schermo touch da 8" del SYNC 2. Le rifiniture morbide con impunture a vista contribuiscono a creare un'atmosfera che connota di eleganza lo spirito avventuroso del Ranger. I sedili sportivi e rifiniti in tinta coniugano eleganza, robustezza e sportività".

Al termine del test drive la nuova generazione del pick up Ranger conferma le aspettative: aggiornata con un nuovo design ancora più dinamico, incrementa l'efficienza arricchendosi di una gamma di tecnologie innovative. Sono dunque diverse le carte vincenti di un pick up in vendita in ben 180 mercati e commercializzato in Europa dal 2016.



Le linee orizzontali della plancia trasmettono un'idea di spazio e avvolgono lo schermo touch da 8".

zione destinata al mercato italiano c'è lo scudo di protezione sottoscocca e il dispositivo di blocco elettronico del differenziale posteriore. La scatola di trasmissione a controllo elettronico è impostabile su tre modalità: trazione posteriore (2H), trazione integrale a marce alte (4H) e trazione integrale a marce basse (4L). Ranger è un vero e proprio "mastino" che non lascia nulla al caso. Anche su strade asfaltate, come abbiamo potuto constatare. Il pick up Ford

tiva grazie al nuovo servosterzo elettrico EPAS (Electric Power Assisted Steering), il cui intervento progressivo, impostato elettronicamente in base a velocità, accelerazione, angolo di sterzo e forze laterali, permette di ottenere una grande manovrabilità alle basse velocità e una maggiore precisione alle andature più sostenute". Rispetto a un servosterzo tradizionale, l'assenza di pompa idraulica riduce la rumorosità del motore e incrementa l'efficienza del 3

co EPAS e alla nuova configurazione della trasmissione. Ranger mette anche a disposizione l'indicatore cambio marcia e il sistema di ricarica intelligente della batteria. La nuova gamma motori include il quattro cilindri in linea TDCi 2.2 da 130 e 160 cavalli, più potenti rispetto alle versioni precedenti da 125 e 150 cavalli, e il TDCi 3.2 a cinque cilindri in linea da 200 cavalli. Il TDCi 2.2 da 160 cavalli raggiunge un'efficienza di 6,5 l/100 km nel ciclo di



FORD

Numero uno in Europa

NEL 2015 IL COSTRUTTORE STATUNITENSE È RISULTATO IL BRAND DI VEICOLI COMMERCIALI AL PRIMO POSTO NELLA CLASSIFICA DELLE VENDITE EUROPEE. L'OVALE BLU HA SCALATO BEN SETTE POSIZIONI IN SOLI TRE ANNI GRAZIE A UNA GAMMA DI VEICOLI PROFESSIONALI, INCENTRATA SULLA FAMIGLIA TRANSIT E CHE INCLUDE ANCHE RANGER E FIESTA VAN, COMPLETAMENTE RINNOVATA. I PROFESSIONISTI EUROPEI HANNO ACQUISTATO, L'ANNO SCORSO, OLTRE 280MILA VEICOLI COMMERCIALI FORD, ESPRIMENDO UNA CRESCITA DEL 23 PER CENTO RISPETTO AL 2014. NELL'ANNO DELLE CELEBRAZIONI DEL 50ESIMO ANNIVERSARIO DEL TRANSIT, L'OMONIMA FAMIGLIA CHE CONTA AL SUO INTERNO ANCHE CUSTOM, CONNECT E COURIER, È STATA SCELTA DA OLTRE 233MILA CLIENTI.

MAX CAMPANELLA
COLONIA

Ford è il primo brand di veicoli commerciali nella classifica 2015 delle vendite europee. L'Ovale Blu ha scalato ben sette posizioni in soli tre anni grazie alla sua gamma di veicoli commerciali, incentrata sulla famiglia Transit e che include anche il Ranger e la Fiesta Van, completamente rinnovata. I professionisti eu-

ropei hanno acquistato, nel 2015, oltre 280mila veicoli commerciali Ford, esprimendo una crescita del 23 per cento rispetto al 2014 e riportando l'Ovale Blu in cima alle classifiche europee di vendite di veicoli commerciali dopo 18 anni. La crescita è stata trainata sia dagli operatori tradizionali, come le piccole e medie imprese dei settori più diversi, sia dalle nuove opportunità emerse con la

sempre più capillare diffusione dello shopping on-line.

Nell'anno delle celebrazioni del 50esimo anniversario del Transit, l'omonima famiglia di veicoli commerciali che conta al suo interno anche il Transit Custom, il Transit Connect e il Transit Courier, è stata scelta da oltre 233mila clienti. Il Ranger, unico pick-up a potersi fregiare delle 5 stelle Euro NCAP, ha chiuso il 2015 in vetta alla

classifica europea della sua categoria con oltre 27mila unità, il 27 per cento in più rispetto al 2014. "Ford - ha dichiarato Roelant de Waard, Vice Presidente Marketing, Vendite e Assistenza di Ford Europa - ha effettuato importanti investimenti per portare sul mercato una nuova generazione di veicoli commerciali che si distinguono per efficienza, affidabilità e dotazione tecnologica, con sistemi

innovativi come il mantenimento della corsia di marcia o il controllo adattivo della velocità di crociera. Ford oggi può vantare la più moderna e completa gamma di veicoli commerciali d'Europa, alla quale stiamo aggiungendo la nuova generazione del Ranger e una serie di ulteriori motorizzazioni per Transit e Transit Custom".

Nel 2015, Ford ha conquistato in Europa una share del

12,6 per cento sul mercato dei veicoli commerciali, 1,2 punti percentuali in più rispetto al 2014, conquistando il primo posto in classifica.

I quattro componenti della famiglia Transit hanno tutti registrato nel 2015 incrementi importanti, a partire dal Transit stesso, che con 73mila unità vendute, il 20 per cento in più rispetto al 2014, è il modello che in assoluto ha registrato la maggiore crescita del segmento dei veicoli commerciali da 2 t. Transit Custom, con 100mila unità vendute, è cresciuto del 18 per cento, mentre il Transit Connect, che ha registrato la maggiore crescita del segmento di veicoli commerciali da 1 t, è stato venduto in 44mila, il 22 per cento in più rispetto all'anno precedente. Transit Courier è stato venduto in 16mila unità, pari al 190 per cento in più rispetto al 2014, anno in cui è stata lanciata la nuova generazione. Agli straordinari risultati 2015 hanno contribuito, inoltre, le vendite della più compatta del gruppo, la Fiesta Van, e dei veicoli commerciali derivati da vetture.



Transit Connect ha registrato la maggiore crescita nel segmento veicoli commerciali da 1 t.

Transit Custom, con 100mila unità vendute è cresciuto del 18 per cento.

FORD ACCELERA IL PROCESSO DI TRASFORMAZIONE IN EUROPA

OBIETTIVO: OPERATIVITÀ ANCORA PIÙ PROFITTEVOLE E SOSTENIBILE

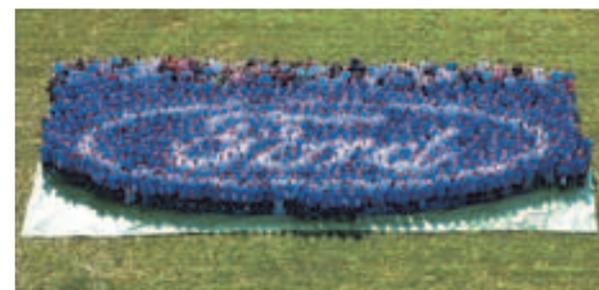
Dopo aver riportato il proprio bilancio in attivo, Ford Europa continua ad accelerare nel portare avanti il proprio processo di trasformazione in direzione di un'operatività ancora più profittevole e sostenibile, con l'obiettivo di incrementare gli utili e i margini al lordo delle tasse già nel 2016 e di accrescere i margini operativi portandoli dal 6 all'8 per cento sul lungo termine. Ford Europa continua a portare avanti un piano di ristrutturazione che, negli anni precedenti, ha portato alla ridefinizione della capacità produttiva attraverso la dismissione di tre impianti nel 2013 e a una serie di negoziazioni sindacali portate avanti in Germania.

Per ottenere questi risultati, l'Ovale Blu investirà sul prodotto, sulla comunicazione del brand elevandola a livelli più emozionali e incrementerà ulteriormente l'efficienza operativa generale. Ford Europa ha annunciato, inoltre, un programma di esodi, esclusivamente su base volontaria, che contribuirà a generare una riduzione nei costi operativi e amministrativi di oltre 200 milioni di dollari. "Negli ultimi tre anni - ha dichiarato Jim Farley, Presidente di Ford Europa, Medio Oriente e Africa - Ford Europa ha incrementato la propria efficienza in ogni

area del proprio business, riuscendo a passare da perdite importanti a un profitto che nel 2015 è stato di 259 milioni di dollari. È un eccellente passo in avanti che ci spinge ad accelerare ulteriormente nel nostro processo di trasformazione, per rendere la nostra operatività sempre più efficiente, solida ed elastica nel rispondere ai cicli e alle fluttuazioni del mercato. Nell'ambito di questo processo, Ford Europa rafforzerà la propria strategia di prodotto aggiungendo alla propria offerta nuovi modelli e allestimenti in segmenti in crescita. Ford, inoltre, ridurrà i costi operativi, ottimizzando ulteriormente sia la capacità produttiva che le efficienze degli impianti, per abbassare il punto di pareggio del bilancio e investire sul marketing esperienziale e sull'esperienza del cliente per renderla sempre migliore e portandola ai vertici della categoria".

Dopo aver lanciato, dal 2012, oltre 30 modelli nuovi o significativamente aggiornati, aver incrementato la share di mercato in entrambi gli anni precedenti e aver ottenuto, nel 2015, un incremento del 10 per cento delle vendite, Ford Europa continuerà a investire nella strategia di prodotto. In particolare continuerà a rafforzare la propria posizione di leader nel mercato dei

veicoli commerciali introducendo nuove motorizzazioni per Transit e Transit Custom e lanciando la nuova generazione del Ranger, il pick-up più venduto in Europa nel 2015. "Stiamo creando - ha aggiunto Farley - un'offerta di modelli Ford sempre più distintiva ed emozionante. Facendo leva sui nostri punti di forza possiamo competere e vincere, in Europa, ai massimi livelli e anche rispetto ai brand premium".



RENAULT PRO+: MARCHIO DEDICATO AI CLIENTI PROFESSIONALI

OBIETTIVO: FACILITARE LA VITA LAVORATIVA DI TUTTI I GIORNI

In coerenza con il suo percorso di crescita inarrestabile, Renault prosegue la sua offensiva a 360 gradi (progettazione, produzione e offerta di prodotti) con il lancio di un nuovo marchio mondiale dedicato ai clienti professionali: Renault Pro+. Grazie a Renault Pro+ la Casa transalpina sarà riconoscibile dai clienti business che hanno specifiche esigenze legate alla propria attività professionale.

Con Renault Pro+, la Losanga racchiude sotto un unico brand tutti gli elementi che testimoniano il know how di Renault in fatto di veicoli commerciali per offrire al cliente la garanzia di competenza e qualità, fattori fondamentali per i professionisti. "Con il nuovo marchio dedicato Renault Pro+ - spiega Luca Petitti, Brand Manager Renault Veicoli Commerciali - l'obiettivo è accrescere il nostro impegno verso il cliente dei veicoli commerciali, con un impegno che lo accompagnerà lungo tutto il percorso: prima, durante e dopo l'acquisto del mezzo. Renault Pro+ incarna, in questo modo, l'impegno di

Renault in termini di promessa cliente e la sua ambizione mondiale nel mercato dei veicoli commerciali".

Il marchio Pro+ si rivolge alla clientela professionale con una promessa di un'offerta prodotto e servizi che poggia su tre assi portanti. "Renault - prosegue Luca Petitti - è in grado di offrire il prodotto più adatto alle esigenze del cliente, con servizi e prodotti "à la carte", presentando una gamma che conta più di 450 versioni e numerose possibilità di allestimento disponibili per i vari modelli e motorizzazioni. Anche in termini di offerta finanziaria Renault offre ai clienti professionali l'ampia gamma di soluzioni "Service Value", che vanno dalle proposte classiche di finanziamento al leasing, oltre che al noleggio, e offrono l'opportunità di usufruire dei vantaggi della Business Booster App". Lanciata nel luglio 2015, Business Booster App nasce dalla collaborazione tra Renault e Google for Work e consente all'imprenditore di comunicare e interfacciarsi con i propri collaboratori ovunque essi siano. L'App mette a

disposizione dell'utilizzatore una serie di tool pensati da Renault e di soluzioni Google for Work per facilitare la vita professionale di tutti i giorni.

Secondo aspetto l'innovazione. "Renault - precisa il Brand Manager Renault Veicoli Commerciali - è l'unico costruttore a offrire una gamma di motori twin turbo che conferisce ai veicoli prestazioni brillanti e un'economia di esercizio che li posiziona al top della categoria". Terzo (ma non ultimo) aspetto l'esperienza "easy to use".

"Oltre a offrire il massimo del comfort a bordo, indispensabile per la vita quotidiana dell'utilizzatore di un veicolo commerciale - afferma in conclusione Luca Petitti - Renault offre anche la possibilità, presso la Rete Specialista Pro+, di organizzare interventi di manutenzione in orari dedicati come la mattina presto o il sabato mattina, in modo da consentire al professionista di avere sempre a disposizione il veicolo quando gli serve per la sua attività

RENAULT VEICOLI COMMERCIALI

La Losanga mette il turbo al business

MAX CAMPANELLA
BOLOGNA

Il mercato dei veicoli allestiti rappresenta una parte decisamente importante del mercato dei veicoli commerciali. Ben il 14 per cento delle immatricolazioni di veicoli commerciali registrate nel 2015 (cioè circa 18.500 unità) sono rappresentate da veicoli commerciali trasformati da allestitori professionisti in base alle esigenze degli operatori nei diversi settori di attività. Il progetto Renault Business Booster Tour è un'iniziativa tutta italiana lanciata per la prima volta nel 2015 ad Assago, alle porte di Milano, e ha contribuito ai brillanti risultati commerciali che sono valse la leadership di Renault in Italia sul mercato dei veicoli commerciali leggeri. Dopo il successo dello scorso anno in cui cinque carovane (26 veicoli commerciali allestiti in totale) hanno girato per 12 mesi l'Italia in ben 112 tappe (+12 tappe rispetto alle cento iniziali previste, dato il successo registrato già nel corso dell'anno), Renault rilancia l'operazione Business Booster Tour anche per il 2016.

Sull'onda del successo dello scorso anno, con la nuova edizione del Business Booster

Tour Renault rafforza ulteriormente l'operazione con la presenza di ben 41 veicoli allestiti divisi in 7 carovane che gireranno l'Italia fino a fine anno in 150 tappe. Basandosi sulla consapevolezza di quanto sia importante il ruolo degli allestitori in questo mercato, ancora una volta Renault coinvolge i propri allestitori partner in tutto il tour. Naturalmente gli allestitori hanno aderito ancora più numerosi all'iniziativa, passan-

do da 12 nel 2015 a 20 nel 2016: Adami, Alessi & Becagli, Car Fibreglass, Cargo-plast, Coibentcar, Comear, Fami Store Van, Fassi, FCS, Focaccia Group, GuidoSimplex, Handytech, Lauri, Luano Camp, Luca C. Carrozzeria, Nomec, Officine Cucini, Olmedo, Royal Plastic, Scattolini, Tecnicar e Tercam.

Quest'anno per il lancio dell'iniziativa la Losanga ha scelto la fiera di Bologna: in

un intero padiglione i veicoli commerciali Renault hanno accolto stampa specializzata e concessionari, con un corner dedicato a ciascun allestitore. Dal trasporto di frutta e ortaggi all'isotermico, dai cassoni fissi e ribaltabili alle gru passando per il trasporto di persone a ridotta capacità motoria e ai veicoli destinati agli amanti del tempo libero e dell'avventura all'aria aperta fino al vip travel, a Bologna erano disponibili tutti i modelli

della gamma Renault con allestimento specifico, sviluppato in partnership con gli allestitori: dal Partner refrigerato al Trafic Vip, dal Master camper al Master Maximo con cella autonogozio, i commerciali della Losanga hanno ancora una volta dimostrato la straordinaria capacità di soddisfare le esigenze specifiche di ciascun professionista, prestandosi come ristorante su gomme così come automezzo di emergenza o per trasporto a ingresso facilitato.

Ma il Business Booster Tour ha anche un'altra finalità per Renault: la professionalità della Rete di vendita è fondamentale nell'affrontare le specificità legate alla vendita di veicoli commerciali allestiti; per questo, in totale coerenza con la promessa del nuovo brand Pro+, durante il kick off dell'operazione la Rete di vendita Renault ha avuto l'opportunità di incontrare e approfondire argomenti tecnici con gli allestitori partner protagonisti del tour 2016. Cinque sono state le aree tematiche organizzate per offrire ai partecipanti all'evento una visione completa e strutturata dell'offerta degli allestimenti realizzabili sulla gamma dei veicoli Renault: Work, Outdoor, Care, Food e Market.

DOPO IL SUCCESSO DELLO SCORSO ANNO, È PARTITA DA BOLOGNA LA SECONDA EDIZIONE DI RENAULT BUSINESS BOOSTER TOUR, CAROVANA DI VEICOLI COMMERCIALI ALLESTITI CHE NEL CORSO DELL'ANNO PRESENTERÀ, IN 150 TAPPE, SOLUZIONI PERSONALIZZATE PER TUTTE LE ESIGENZE PROFESSIONALI, DAL TRASPORTO DI FRUTTA E ORTAGGI ALL'ISOTERMICO, DAL CAMPER AL TRASPORTO DI PERSONE A RIDOTTA CAPACITÀ MOTORIA, DALLE GRU AI CASSONI FISSI E RIBALTABILI. UN EVENTO DIVENUTO ORMAI UNA TRADIZIONE.



Con la nuova edizione del Business Booster Tour, Renault rafforza l'operazione con la presenza di 41 veicoli allestiti divisi in 7 carovane che gireranno l'Italia fino a fine anno in 150 tappe.

IVEICOLI COMMERCIALI ELETTRICI SUL MERCATO

ENERGY BONUS

FABIO BASILICO
MONZA

I veicoli elettrici stanno dimostrando di avere energia da spendere per farsi avanti, lentamente ma progressivamente, sul mercato. Malgrado le difficoltà connesse all'irrisolta questione delle infrastrutture, e nonostante la quota dell'immatricolato resti ancora sotto l'1 per cento del totale, nel 2015 la domanda di veicoli zero emission è ulteriormente cresciuta rispetto al 2014. Nel 2011 i veicoli immatricolati furono 307, una cifra destinata a crescere costantemente

negli anni successivi fino a raggiungere le 1.452 unità del 2015. Un trend positivo che testimonia l'esistenza di un indubbio interesse per i veicoli elettrici, ideali per la mobilità di merci e persone in ambito urbano, dove possono agevolmente circolare sfruttando la dote di autonomia, oggi in grado di superare i 100 km a ricarica.

Oltre ai benefici ambientali, la propulsione elettrica assicura precisi vantaggi in termini di economia di gestione del veicolo, in particolare per quanto riguarda il risparmio sulle spese per il carburante. L'offerta di veicoli commerciali elettrici che soddisfano le esigenze degli operatori professionali

MALGRADO LE DIFFICOLTÀ CONNESSE ALL'IRRISOLTA QUESTIONE DELLE INFRASTRUTTURE, E NONOSTANTE LA QUOTA DELL'IMMATRICOLATO RESTI ANCORA SOTTO L'1 PER CENTO DEL TOTALE, NEL 2015 LA DOMANDA DI VEICOLI ZERO EMISSION È ULTERIORMENTE CRESCIUTA RISPETTO AL 2014. NEL 2011 I VEICOLI IMMATRICOLATI FURONO 307, UNA CIFRA DESTINATA A CRESCERE COSTANTEMENTE NEGLI ANNI SUCCESSIVI FINO A RAGGIUNGERE LE 1.452 UNITÀ DEL 2015.

si sta progressivamente ampliando, con l'entrata in gioco di nuovi modelli e nuovi competitor. In queste pagine illustriamo le caratteristiche dei veicoli attualmente in commercio sul mercato italiano.

RENAULT

Il popolare Kangoo Z.E. e la piccola Twizy Cargo

BORN TO BE EFFICIENT

Renault Kangoo Z.E. (in gamma insieme a Kangoo Maxi Z.E. e Kangoo Z.E. Combi Maxi), è la furgonetta eco-friendly leader del segmento in Europa. Il modello della Losanga è dotato di uno specifico paraurti anteriore e di uno sportellino della presa di ricarica localizzato 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

gamenti 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 tariffe orarie preferenziali.

LIBERO ACCESSO NEI CENTRI STORICI

Unanimemente apprezzato dalla stampa, premiato con numerosi riconoscimen-

ti, tra cui l'"International Van of the Year 2011", e valutato positivamente dai suoi primi clienti, che ne vantano il piacere di guida e le capacità di carico, Kangoo Z.E. è pensato 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.

Altra proposta della Losanga è Twizy Cargo, configurazione veicolo commerciale della piccola della gamma full electric targata Renault.

Twizy Cargo è dotata di un pratico vano di carico posteriore con capacità di 180 litri (75 kg di carico massimo), accessibile grazie a uno sportello che si apre a 90 gradi. La trasformazione è stata possibile grazie a un nuovo taglio della struttura posteriore della Twizy classica e all'eliminazione del sedile passeggero. Lo scorrimento del sedile anteriore è preservato e lo sportello posteriore è equipaggiato con un sistema di chiusura bloccabile tramite la chiave di contatto.

Twizy Cargo - lunga 2.338 mm, larga 1.237 mm e alta 1.454 mm - mantiene la personalità unica e sbarazzina di Twizy, innovativo veicolo urbano dalla proverbiale maneggevolezza che non passa certo inosservato. Twizy Cargo è destinata principalmente alle società specializzate in consegne o interventi rapidi in ambito urbano. L'autonomia è di 100 km (in condizioni reali, circa 80 km in modalità eco-guida e 50 km in condizioni di utilizzo severe), più che sufficienti per lo svolgimento di attività quotidiane in città.

Twizy Cargo è disponibile sia in versione 45 (45 km/h di velocità massima) che in versione 80 (80 km/h), identificata semplicemente come Cargo. Twizy Cargo 45, omologata come quadriciclo leggero,

eroga una potenza massima di picco di 7 kW/9 cv e una potenza massima continua di 4 kW/5 cv.

Twizy Cargo, omologata come quadriciclo pesante, ha una potenza massima di picco di 13 kW/17 cv e una potenza massima continua di 8 kW/10 cv.

BATTERIE RICICLATE

Infine, in occasione dell'ultima Conferenza Onu sul clima di Parigi, Carwatt e Renault hanno presentato uno speciale Traffic elettrificato. Il prototipo unico al mondo utilizza batterie agli ioni di litio riciclate, derivate da veicoli elettrici Renault.

Prima di essere inviate verso le filiere di riciclo, le batterie dei veicoli elettrici della Losanga che non sono più sufficientemente performanti per un primo utilizzo automobilistico (circa 75 per cento della capacità originaria) possono rivelarsi ancora utili per i cosiddetti utilizzi di seconda vita, come quelli sperimentati per lo stoccaggio di energia.

La start-up Carwatt sviluppa appunto applicazioni on board per la valorizzazione di queste batterie in veicoli commerciali usati, che l'azienda trasforma in veicoli elettrici. Nel 2016, Carwatt e il Comune di Parigi sperimenteranno sulle strade della capitale francese altri veicoli commerciali Renault trasformati in veicoli elettrici, dimostrando la vocazione ecologica della Ville Lumière.



La Twizy Cargo mantiene la personalità unica e sbarazzina della city car Twizy. Sotto, pausa ricarica per il Renault Kangoo Z.E..

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.

IDENTITÀ ELETTRICA

Nuovo Kangoo Z.E. è in linea con il Nuovo Kangoo Express e per questo adotta un frontale che integra la nuova identità di marca. È stata maggiormente evidenziata la differenziazione 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 prolun-



NISSAN

e-NV200 porta in eredità le doti della celebre Leaf

UN PO' FURGONE, UN PO' TAXI

Con e-NV200, Nissan ha riconfermato il suo ruolo pionieristico nel settore della mobilità elettrica. Coniugando il meglio di due veicoli affermati come Leaf e NV200, eletti in passato rispettivamente "World Car of the Year" e "International Van of the Year", il van e-NV200 ha inciso nell'evoluzione dei veicoli commerciali leggeri. Nel dettaglio, la propulsione 100 per cento elettrica ad alte prestazioni, derivata dalla Leaf, si unisce alla capacità di carico del veicolo commerciale NV200 per dare origine a un veicolo pratico e versatile, in grado di trasportare persone o merci senza produrre emissioni allo scarico né inquinamento acustico.

In Italia, la gamma e-NV200 è disponibile in tre allestimenti: Van, Bus (5 o 7 posti) ed Evalia (5 o 7 posti) per offrire ai clienti la piena libertà di scegliere il veicolo che si adatti al meglio alle loro esigenze, che si tratti di trasporto merci o persone. Ha un'autonomia omologata di 170 km, superiore alla distanza media di 100 km percorsa giornalmente dalla metà delle flotte che usano questa tipologia di furgoni, e mantiene la stessa capacità e area di carico del modello NV200.

La batteria può essere ricaricata di notte usando una rete domestica monofase da 3,3 kW a 16 Ampere, oppure attraverso una comune presa domestica tipo Shuko da 10 Ampere. In tal caso, la ricarica completa dura dalle dieci alle dodici ore, mentre con un'alimentazione da 6,6 kW/32 Ampere i tempi si ri-

ducono addirittura a quattro ore. Attraverso uno speciale sistema QuickCharger da 50 kW, compatibile con la tecnologia CHAdeMO, è poi possibile ricaricare la batteria fino all'80 per cento della capacità in soli 30 minuti, o anche meno se non è completamente scarica.

Benché basato su componenti già esistenti, e-NV200 è stato sottoposto a un programma di sviluppo ingegneristico completo, come quando si crea un veicolo da zero. Del resto, oltre il 30 per cento dei componenti del veicolo sono esclusivi. Il gruppo motopropulsore è stato riprogettato in funzione del nuovo ruolo, mentre alla scocca sono state apportate modifiche volte a non compromettere in alcun modo lo spazio di carico del modello NV200. La versione van mantiene un volume di carico di 4,2 mc e consente di trasportare due Euro pallet standard, mentre le portiere scorrevoli su entrambi i lati e le porte posteriori ad ampia apertura facilitano al massimo le operazioni di carico e scarico.

Oltre a differenze estetiche, e-NV200 presenta notevoli modifiche rispetto al fratello NV200, tra cui un telaio riprogettato, interni rivisti, nuovo pacco batterie e sistema di frenata rigenerativa di capacità superiore, allo scopo di garantire la dotazione e la funzionalità necessarie al ruolo di veicolo cittadino per il trasporto di persone e merci. La differenza visiva più evidente è l'adozione del "volto" degli EV Nissan, divenuto familiare grazie a Leaf. Lo

sportello di ricarica centrale e gli esclusivi fari a Led azzurri creano un look moderno e un'identità ben distinta rispetto a quella del fratello endothermico.

Le luci di posizione a freccia, nelle sfumature del blu, sono ospitate dai nuovi fari

display digitale. Il selettore del cambio, semplificato sia in termini estetici che tattili, funziona come nei normali cambi automatici (e non come la leva tipo joystick di Leaf), per agevolare i guidatori nella transizione dai normali van con motore a combustione interna al nuovo e-NV200. Le informazioni digitali, tutte di facile lettura, riportano la velocità del veicolo, il livello di carica della

Leaf, a cominciare dalle sospensioni anteriori indipendenti con schema MacPherson per poi includere il sistema di propulsione, compreso il motore sincrono da 80 kW di seconda generazione introdotto di recente, ora completamente integrato insieme a caricabatteria e inverter all'interno di un'unica unità compatta. La batteria agli ioni di litio è stata cambiata per consentire la collocazione

rogazione immediata della coppia, tipica di un veicolo elettrico, significa maggiore velocità di accelerazione: lo sprint 0-100km/h avviene in un tempo migliore di quello del modello NV200 con motore dCi 1.5. Un'altra modifica di rilievo, apportata in funzione della probabile diffusione destinazione e modalità di utilizzo tra Leaf e il van e-NV200, è il nuovo sistema di frenata con maggiore capacità



affusolati e inclinati verso l'alto, caratterizzati da una particolare luce azzurra. Le lampadine Led sono utilizzate per i gruppi ottici posteriori di tutte le versioni e figurano anche sul frontale dei modelli destinati al trasporto passeggeri. A bordo si trova un quadro strumenti nuovo con di-

batteria e l'autonomia, mentre un indicatore di energia mostra lo stato di erogazione/rigenerazione del motore elettrico. Completa la strumentazione un display multifunzione che riporta l'ora, la distanza percorsa e la velocità.

Dal punto di vista meccanico, e-NV200 deve molto a

sotto il pavimento del veicolo senza penalizzare l'area di carico. Il nuovo pacco batterie, prodotto nello stabilimento inglese di Sunderland e assemblato a Barcellona, ha 48 moduli proprio come su Leaf e anche la stessa capacità di 24 kWh, ma presenta una configurazione diversa. L'e-

rigenerativa, che sfrutta la tipica guida cittadina caratterizzata da continue soste e partenze.

Montato di serie, il sistema Hill Start Assist facilita invece le partenze in salita mantenendo il veicolo frenato per due secondi dopo il rilascio del pedale del freno.

PIAGGIO VEICOLI COMMERCIALI

La nuova gamma 2016 anche in versione elettrica

PORTER CONFERMA LA SUA VERSATILITÀ

Piaggio Porter e Porter Maxi si rinnovano profondamente a livello tecnico, diventando più prestanti, rispettosi dell'ambiente e parsimoniosi: l'offerta di nuove motorizzazioni pulite e performanti si combina con l'eccezionale versatilità degli allestimenti, garantendo ampia possibilità di scelta per soddisfare ogni esigenza di mobilità. Merito senza dubbio del nuovo motore 1.3 Multi-Tech Euro 6 a benzina da 61 kW che equipaggia anche le versioni Bi-Fuel Eco-Power (benzina+GPL) e Green-Power (benzina+metano), disponibili sul mercato rispettivamente da gennaio 2016 e marzo 2016. Merito anche della propulsione 100 per cento elettrica, un must di Porter che viene confermato anche nel model year 2016: una soluzione nata per soddisfare le esigenze dei clienti che necessitano di un veicolo a "emissione zero", come ad esempio chi accede a centri storici o zone a traffico limitato. Piaggio è presente sul mercato dal 1995 con il Porter in versione ElectricPower, il più diffuso della sua categoria in Europa. Porter ElectricPower 96V è

dotato di un pulsante per l'attivazione della modalità di marcia economy, in grado di ottimizzare il consumo di energia e massimizzare le prestazioni del veicolo. Con un ciclo di ricarica Porter ElectricPower raggiunge 80 km di autonomia a velocità massima costante in ambito extraurbano, dimostrandosi ideale per

tutte le attività commerciali e professionali "intracity", all'interno delle aree urbane e delle metropoli.

Il gruppo propulsore elettrico garantisce una velocità massima di 55 km/h erogando una potenza di 11 kW a 96V. Le batterie al piombo/gel, che costituiscono il cuore del veicolo assieme al gruppo pro-

pulsore, offrono vantaggi quali una buona autonomia, una lunga durata e una totale assenza di manutenzione. È possibile ricaricare le batterie sia da una presa a 3 kW, sia da una presa a 1,5 kW (utilizzata comunemente in ambito domestico, mediante un semplice adattatore schuko per presa domestica). Il ciclo di ricarica è di 8 ore. Il display multifunzionale integrato nel cruscotto consente il rapido e costante monitoraggio delle componenti elettriche del ve-

colo. I box porta batterie sono realizzati in materiale plastico per garantire una facile ispezione, una sicurezza totale e prevenire fastidiosi fenomeni di ossidazione. Porter ElectricPower è inoltre dotato di un avanzato software di diagnostica e gestione elettronica, per personalizzare le prestazioni della macchina adattandole alle esigenze del cliente (ad esempio, particolari limitazioni di velocità per l'utilizzo in luoghi chiusi o estremamente circoscritti, come l'interno di stazioni, porti o aeroporti).

La cabina di Porter e Porter Maxi offre di serie diversi comodi portaoggetti e la predisposizione per l'autoradio (abilitata per i file MP3) e per il navigatore satellitare, accessori che rendono Porter imbattibile nel suo segmento.

Ad aumentare ulteriormente il livello di comfort intervengono i cristalli atermici, che garantiscono un migliore isolamento termico della cabina. Compatto ma capiente: è la caratteristica di successo di Piaggio Porter. L'ottimale raggio di sterzata della gamma - 4 metri, contro una media mercato di 5,4 metri - è esaltato dal servosterzo elettronico EPS (Electronic Power Steering) che rende ogni manovra di parcheggio semplice e la guida ancora più

confortevole e sicura. Per soddisfare qualsiasi esigenza, la gamma Porter è disponibile in due versioni: la versione con un Ptt di 1,5 t, con una portata fino a 650 kg, ideale per minimizzare i costi fissi assicurativi, e la versione con un Ptt di 1,7 t e una portata massima di ben 850 kg, dedicata al cliente professionale che ha bisogno di un veicolo con grandi capacità di carico.

Porter si presenta declinato in una gamma di modelli in grado di soddisfare qualsiasi esigenza di trasporto: pianale, pianale ribaltabile, furgone e furgone vetrato (volume di carico di ben 3 metri cubi e porte scorrevoli su entrambi i lati), chassis, solida base su cui installare molteplici allestimenti speciali per soddisfare le più diverse esigenze professionali.

Porter Maxi mantiene le dimensioni, la semplicità di utilizzo e i costi di un veicolo compatto, ma soddisfa esigenze di carico fino a ora escluse di veicoli commerciali più ingombranti, impegnativi e costosi. Può trasportare fino a 1.200 kg di carico utile a fronte di un peso totale a terra di 2.200 kg. Realizza così un rapporto record per la sua categoria. Porter Maxi è disponibile nelle versioni con pianale fisso, ribaltabile lungo e ribaltabile corto, chassis.



PEUGEOT

Alternativa vincente del popolare commerciale del Leone

IL PARTNER AFFIDABILE E AMICO DELL'AMBIENTE



Deciso passo in avanti di Peugeot sul fronte della mobilità alternativa. Con la nuova versione 100 per cento elettrica del commerciale Partner, la Casa francese propone ai professionisti un modello con motorizzazioni adatte a tutti gli utilizzi, capace altresì di ridurre l'impatto ambientale e la dipendenza dalle energie fossili e nel contempo aumentare il piacere di guida.

Partner Elettrico offre la possibilità di optare per una mobilità più responsabile verso il pianeta e tutti i suoi abitanti senza però scendere

a compromessi in quelle che sono le carte vincenti alla base del successo della famiglia Partner: una modularità e una praticità che sono un punto di riferimento nel settore nonché un volume di carico tra i migliori del suo segmento. Realizzato sulla base del Partner termico, il modello elettrico riunisce le ultime innovazioni tecnologiche relative a questa energia: innanzitutto la catena di trazione elettrica è alloggiata nel vano motore e il veicolo funziona con l'ausilio di due gruppi batterie agli ioni di litio ad alta densità energetica, con una capacità

di 22,5 kW/h. Posizionate nel pianale, a entrambi i lati del retrotreno, mantengono le caratteristiche stradali del Partner e le dimensioni utili dello spazio di carico.

MOTORE COMPATTO

Il motore elettrico è compatto ad alte prestazioni di tipo sincro a magneti permanenti. La potenza è di 49 kW/67 cv e la coppia di 200 Nm, disponibili immediatamente. Abbinato a un riduttore monorapporto a presa permanente, offre una sensazione di brio e versatilità

pleta il quadro del piacere di guida del Partner Elettrico. Significativo il dato sull'autonomia, 170 km, che posiziona il Partner zero emissioni come assoluto benchmark del segmento dei furgoncini elettrici.

DUE MODALITÀ DI RICARICA

Per adattarsi a tutti gli utilizzi nel quotidiano, Partner Elettrico ha due modi di ricaricare le batterie: una normale (fino a 16A) in 6-9 ore e una rapida in opzione (fino a 125A) che permette di recuperare l'80 per cento delle capacità della batteria in soli 30 minuti. Lo sportellino di ricarica normale è posizionato sul parafrangente anteriore destro del veicolo, mentre la presa di ricarica rapida prende il posto dello sportellino del carburante

va: la presenza sul quadro strumenti di un indicatore del consumo o della ricarica di energia aiuta il guidatore ad adottare una guida economica. Un indicatore di consumo ausiliario (riscaldamento e climatizzazione) completa il dispositivo di informazioni per il conducente. Partner Elettrico dispone di un duplice sistema di recupero dell'energia: un sistema di rigenerazione dell'energia in fase di decelerazione ma anche nella fase attiva della frenata, che converte l'energia cinetica in energia elettrica; il comfort termico efficiente fa il resto: il riscaldamento 100 per cento elettrico assicura un rapido aumento della temperatura all'interno dell'abitacolo. Il sistema è dotato di una funzione "eco-mode" che permette di mantenere la ventilazione nell'abitacolo senza un eccessivo consumo elettrico e di fatto preserva l'autonomia del mezzo.

Disponibile in un'unica lunghezza di 4,38 metri, Partner Elettrico offre un volume utile di 3,3 metri cubi, con una lunghezza utile di 1,80 metri. Il carico utile arriva fino a 685 kg. Con il sedile Plan Facile, che può accogliere fino a 3 persone nei posti anteriori, Partner Elettrico mantiene le esclusive prestazioni di modularità che hanno caratterizzato il Partner fin dal lancio. Il sedile, tra l'altro, permette di aumentare il volume utile di ben 400 litri.



sin dalla partenza in tutte le fasi di accelerazione, senza necessità di cambiare marcia. La silenziosità, tipica di tutti i veicoli elettrici, com-

sul parafrangente posteriore sinistro.

A bordo è possibile usufruire di diverse prestazioni, come l'eco-guida innovati-

CITROËN

In commercio dal 1996 è disponibile nella nuova generazione

BERLINGO VAN ANCORA PROTAGONISTA

Proposto oggi in una nuova generazione all'avanguardia, Citroën Berlingo prosegue sulla strada del continuo aggiornamento confermandosi protagonista del mercato veicoli commerciali e del segmento ludospace. Moderno, versatile, facile da vivere, continua a rappresentare una scelta ideale sia per i professionisti che cercano un van capiente e funzionale alle loro esigenze lavorative sia alle famiglie che cercano un multispace spazioso ma nel contempo compatto per i loro bisogni di mobilità.

AMPIA AUTONOMIA

La gamma Berlingo Van è completata dalla versione elettrica, proposta nelle configurazioni L1 due posti, L1 tre posti Club e L2 tre posti Club) che si impone ancora una volta come riferimento dei furgoni zero emissioni. Berlingo Van Full Electric dispone di 170 km di autonomia e di una batteria in grado di ricaricarsi automaticamente in fase di decelerazione o di frenata. Con 49 kW/67 cv di potenza e una coppia praticamente costante a qualunque regime (200 Nm da 0 a 1.500 giri/min) il Berlingo elettrico offre buone riprese e raggiunge

facilmente i 110 km/h per integrarsi nel traffico senza problemi. Sempre disponibile in due lunghezze, L1 (con volume utile fino a 3,7 mc) e L2 (fino a 4,1 mc), il nuovo Berlingo Van propo-

ne una superficie di carico ottimale che permette di caricare due europallet.

Grazie agli accessi intelligenti, alle ampie porte laterali scorrevoli o alle porte posteriori asimmetriche che

si aprono a 180°, ottimizza la facilità e la sicurezza d'uso. E per garantire la massima versatilità d'utilizzo e soddisfare tutte le esigenze, il professionista può disporre della Cabina Estenso, una cabina modulabile dai numerosi vantaggi: innanzitutto, può accogliere davanti 3 persone, grazie al posto centrale aggiuntivo,

per adattarsi in modo facile e veloce alle varie esigenze lavorative; inoltre, il sedile passeggero laterale è a scomparsa, per creare un pianale piatto e trasportare carichi fino a 3 metri di lunghezza in versione corta e 3,25 metri in versione lunga.

Cabina Estenso vuol dire anche che il sedile del pas-

seggero laterale può essere chiuso a libro, con la seduta sollevata contro lo schienale, per trasportare carichi alti direttamente nella cabina; la struttura richiudibile del sedile centrale con tavolino ribaltabile permette poi di trasformare l'abitacolo in un ufficio mobile e sotto la seduta del sedile centrale si trova un alloggiamento supplementare di 7,5 litri che può essere chiuso con un lucchetto.

UN VAN FRUIBILE

Berlingo Van si declina nelle configurazioni L1 due posti, L1 tre posti Club, L2 tre posti Club, doppia cabina L2 semivetrato cinque posti e pianale cabinato. Ampia la scelta di motorizzazioni: la proposta Euro 6 comprende il 1.6 BlueHDi 100 cv, disponibile anche con Start&Stop oppure con S&S e cambio manuale pilotato a sei rapporti ETG6, e il 1.6 BlueHDi 120 cv con S&S. Accanto all'ETG6, Berlingo Van dispone di cambio manuale a 5 e 6 rapporti.

Anche in versione veicolo commerciale, Berlingo assicura un ottimale comfort di guida su qualunque fondo, grazie alle sospensioni anteriori tipo pseudo-McPherson ereditate da C4 Picasso, ampiamente collaudate, che permettono al veicolo di controllare la traiettoria conservando appunto il comfort di guida.



IVECO

Proposto in versione furgone per trasporto merci e minibus per trasporto passeggeri

DAILY ELECTRIC AMPLIA LE POSSIBILITÀ DEL BEST SELLER DEI LEGGERI

Nel 2015 è arrivato sul mercato il nuovo Daily Electric, in versione furgone per trasporto merci e in versione minibus per trasporto passeggeri. Rispetto alla generazione precedente del Daily elettrico, questo nuovo modello offre un'autonomia di 110 o 160 km (rispettivamente con 2 o 3 batterie), efficienza migliorata del 25 per cento e un carico utile maggiore di 100 kg con un aumento del 20 per cento della durata di vita delle batterie.

Il 2015 non è stato solo l'anno del quarantesimo anniversario di Iveco ma anche della conquista da parte del nuovo Daily del prestigioso "International Van of the Year". La versione zero emissioni di Daily sottolinea ancora una volta l'impegno di Iveco nel campo della mobilità sostenibile, tra l'altro ben testimoniata anche dal nuovo Daily CNG alimentato a gas naturale compresso e con potenza massima di 136 cv.

Il nuovo Daily Elettrico ha una portata utile di 3 t (record assoluto per un veicolo zero emissioni) e una proposta completa che si concretizza nelle versioni furgone, autocarro e minibus. La terza generazione dello storico van Iveco rappresenta ancora una volta il punto di riferimento del settore.

Molte le innovazioni intro-

dotte dalla terza generazione del commerciale Iveco, sia dal punto di vista estetico che tecnico. Veicolo completamente rinnovato nell'80 per cento dei componenti, la terza generazione di Iveco Daily si presenta con efficienza del volume di carico ai vertici della categoria, best-in-class per volumetrie e portate, comfort e guidabilità da moderna vettura e consumi ulteriormente ridotti.

DNA DA CAMPIONE

Nuovo Daily conserva inalterata la classica struttura a telaio, che è nel suo DNA e assicura forza, versatilità e durata nel tempo, oltre a maggiore facilità di allestimento per i cabinati. La nuovissima generazione del Daily è inoltre fortemente orientata alle esigenze di business e permette di ottenere una forte riduzione dei consumi rispetto al modello precedente, con un significativo miglioramento del costo totale di gestione del veicolo, unitamente alle migliori prestazioni della categoria con ampia scelta di motori, cambi e rapporti al ponte.

La capienza del furgone è stata fortemente ottimizzata ridefinendo il rapporto tra interasse, lunghezza totale e lunghezza di carico: fanno così il loro debutto sui merca-



ti internazionali i nuovi punti di riferimento della categoria per volumetrie, i modelli da 18 e 20 mc, e la versione da 10,8 mc, la migliore della categoria per efficienza di carico, indice che misura il rapporto tra lunghezza del vano di carico e lunghezza totale del veicolo.

A consolidamento della leadership sul segmento di mercato sopra le 6 t, nuovo Daily presenta la versione da 7,2 t, che consente di ottenere portate (fino a 4,9 t) e prestazioni uniche nel settore. Due i motori in gamma, rispettivamente da 2,3 e 3 litri, e due le alimentazioni a disposizione,

diesel e metano, con nove potenze da 106 a 205 cv. Una grande novità è il nuovo cambio automatico HI-MATIC a otto rapporti, best-in-class per flessibilità, efficienza ed economia, che assicura massimo comfort di marcia.

La versatile gamma Daily prevede anche due diversi

modelli a quattro ruote motrici: uno all-road disponibile con ruote gemellate nelle versioni furgone, cabinato e doppia cabina oltre le 3,5 t e una versione pura off-road che mantiene lo stesso schema a trazione integrale permanente della versione precedente del Daily 4x4.

VEM

L'azienda lombarda offre sul mercato una gamma completa di veicoli ecologici

LA FORZA DEL MARCHIO SOKON SI SENTE ANCHE IN ITALIA

L'azienda lombarda Vem è da anni leader nelle tecnologie eco-compatibili applicate all'automotive: sul mercato si presenta con una completa gamma di veicoli commerciali eco-friendly: l'impianto di alimentazione bi-fuel benzina/gpl e benzina/metano è affiancato dai motori elettrici. I veicoli vengono costruiti, secondo gli standard europei, presso le unità produttive collegate alla Chongqing Sokon Motor Group, per poi essere allestiti da VEM e customizzati con know-how italiano. Il rapporto di partnership con la cinese Sokon Motor, di cui VEM è importatore ufficiale in Italia, è maturato nel corso degli anni e oggi vanta un'organizzato servizio di vendita e post-vendita in tutto il paese. A oggi VEM può contare su una sessantina di concessionari e distributori distribuiti sul territorio italiano. Dal trasporto merci al trasferimento di persone, la gamma VEM, disponibile anche in configurazione 4x4, propone una scelta completa di soluzioni personalizzabili, dedicate a chi ama lavorare nel rispetto dell'ambiente, ma anche risparmiare. Senza rinunciare mai alle performance e al piacere di guidare. Tutti i veicoli VEM hanno una dotazione di serie competitiva: aria condizionata, vetri elettrici anteriori, radio mp3, fari di



profondità/antinebbia, rivestimenti in tessuto. Tutti i veicoli inoltre hanno un Ptt di

2.000 kg, il più alto nella categoria di riferimento.

People è un minivan prati-

co e funzionale predisposto per il trasporto fino a 6 persone, nelle versioni GPL, meta-

no ed elettrico. È una soluzione ottimale per squadre di lavoro, alberghi, agriturismi,

pubbliche amministrazioni, centri ricreativi. Nella versione LS, la dotazione più lussuosa rende ancora più piacevole e confortevole l'utilizzo quotidiano. La versione metano prevede 4 posti e una maggiore area di carico del baule posteriore.

Cover è un furgone che si propone come centrale di lavoro itinerante. Con 3,5 mc di carico è il partner ideale per idraulici, elettricisti, corrieri, imprese di catering, imprese di pulizia, artigiani, fioristi, ortofrutta e pubbliche amministrazioni. Il portellone posteriore e le due porte scorrevoli, sui lati del veicolo, consentono un facile e immediato accesso per le operazioni di carico/scarico. Le alimentazioni disponibili sono GPL, metano ed elettrico.

Altrettanto adatto a tutte le esigenze di carico è Open, che nella versione standard è dotato di un pianale di carico da 1.000 kg di portata. Open, con motore GPL, metano o elettrico, è anche disponibile con una serie di allestimenti studiati su misura come ad esempio la versione ribaltabile, la vasca RSU per la raccolta dei rifiuti e una serie di benne attrezzate su richiesta. Double è invece la versione con cabina a 4 posti del pick up Open. Lo spazio, equamente ripartito fra trasporto persone e carico merci, fa di Double il veicolo studiato su misura per tutte quelle imprese che necessitano di mobilitare squadre di lavoro e attrezzature, con un spazio di 1.390x1.400 mm dedicato al carico.

LA PAROLA AGLI UTENTI DI FURGONI

Insostituibili compagni di lavoro

A CURA DI MAURIZIO GUSSONI

IL FURGONE IDEALE ESISTE. È QUELLO CHE IL PROFESSIONISTA SCEGLIE CON CURA E METICOLosità PER SVOLGERE AL MEGLIO LA MISSION A CUI È DESTINATO. ECCO QUATTRO ESEMPI DI IMPIEGO DI ALTRETTANTI FURGONI: DIVERSE ATTIVITÀ LAVORATIVE, DIVERSE ESIGENZE: E IN COMUNE LA RICERCA DELLA MASSIMA EFFICIENZA, CON UN OCCHIO DI RIGUARDO AL CONTENIMENTO DELLE EMISSIONI INQUINANTI, AL COMFORT E ALLA SICUREZZA.

TRASPORTO ACQUA MINERALE

GIAMPIERO PIANU: "IL PORTER È IL MIO FEDELE AIUTANTE"



Giampiero Pianu è un cordiale cinquantenne di Albus, in provincia di Cagliari. Gira per Milano, specie nelle zone centrali, con il suo Piaggio Porter con alimentazione a gpl per consegnare cestelli di acqua minerale. Quindi il suo lavoro è tutto un su e giù per scale ed ascensori di condomini - specialmente di lusso - e un continuo suonare alle porte per effettuare la consegna. Un impegno che, qualche volta, lo fa trovare davanti anche ad altezzosi maggiordomi. "Di chilometri,

con questo veicolo, non ne faccio un granché. Infatti, tra una consegna e l'altra, il percorso è minimo. Però il Porter è tanto comodo, specie per le sue minime dimensioni, come potete vedere... da questo parcheggio. Per i pochi minuti di sosta che servono a ritirare i cestelli vuoti ed a consegnare quelli pieni, fa la parte del "padrone della strada" ed è capace di trasportare davvero tanta merce. Io lavoro per la cooperativa Hello Casa, prima avevamo gli Ape a tre ruote della Piaggio, ma li ab-

biamo dovuti sostituire perché inquinanti. Con questo, invece, possiamo accedere al centro senza problemi visto il tipo di alimentazione. In anni di servizio non ho avuto particolari problemi meccanici, in più nonostante le piccole dimensioni è comodo e, in inverno, è molto ben riscaldato. Intervista finita, Giampiero impugna due pesanti cestelli ed inforca un portone molto signorile nei pressi di corso Venezia. Non bisogna farsi aspettare, l'acqua è pur sempre l'acqua!

SERVIZIO PASTICCERIA

SALVATORE LOMBARDI: "IL VITO PROTAGONISTA DELLE MIE FESTE"

Se a Milano, nel mondo della pasticceria e del catering, si vuole parlare di lusso uno dei nomi più prestigiosi è quello della Pasticceria San Carlo. Salvatore Lombardi, un 45 enne napoletano, quando si tratta di recarsi presso location o abitazioni private per organizzare uno dei noti e raffinati aperitivi o pranzi di questa azienda, usa un Mercedes Vito. E non si tratta di una scelta a caso: "La scelta caduta sul marchio tedesco è stata, per noi, una via obbligata; il livello

della nostra azienda non poteva che fondersi con un veicolo dal nome prestigioso. In ogni caso si tratta pur sempre di un mezzo per lavorare che, con tutta l'usura che il traffico cittadino comporta, deve macinare - e senza fiatare - oltre 20.000 chilometri all'anno. Naturalmente il vano di carico è fornito di refrigerazione, le creme e la maionese non vanno molto d'accordo con il caldo estivo. Non abbiamo niente da ridire sul comportamento del nostro Vito, i consumi di carburante

sono assolutamente nella norma, in compenso non abbiamo avuto nessun tipo di problema meccanico. Il nostro furgone, poi, pochi mesi dopo l'acquisto, ha subito un'avventura: è stato rubato e successivamente ritrovato senza particolari danneggiamenti. Ed immediatamente, noi della San Carlo, abbiamo sospettato che i ladri, più che al furgone, fossero interessati ad altro. Forse avevano la speranza di trovare a bordo... il nostro famoso "Mélange nel croccante di cioccolato..."



TRASPORTO DOLCIUMI

NICOLAE CIOBANU: "LO SPRINTER PER UN CATERING DI QUALITÀ"

Nicolae Ciobanu è un moldavo di 44 anni, dipendente di un'azienda dolciaria del centro di Milano, la Tà, e si occupa delle consegne. I prodotti, ovviamente, sono depe-

ribili quindi il suo vero mestiere è quello... di fare in fretta. Usa un Mercedes Sprinter che, date le dimensioni, riesce ad essere perfettamente in grado di trasporta-

re anche i materiali e gli arredi che occorrono per il catering. "Certo - dice Nicolae - girare per le vie del centro con un furgone di queste dimensioni non è a volte agevole, specie per il parcheggio o anche la semplice fermata per consegnare un pacco. Però oltre ad avere un comfort veramente da vettura di lusso, con lo Sprinter riesco a caricare proprio tutto e l'ottima manovrabilità lo fa sembrare anche più piccolo di quanto sia. La scelta della marca e del tipo di veicolo è stata del proprietario dell'azienda, ma anche io la considero del tutto centrata, infatti nonostante alcuni anni di snervante servizio cittadino, non abbiamo avuto nessun tipo di problema. Solo i normali tagliandi".

Anche dal punto di vista del consumo, visto che è lui a fare rifornimento, Nicolae ammette di aver notato che il traffico cittadino, sempre penalizzante per questo particolare argomento, non incide in modo drammatico.

SERVIZIO AMBULANZA

ALICE VILATI: "CON IL DUCATO NIENTE STRESS PER LA CROCCROSSINA"

Alice Vilati è una giovane imprenditrice di Crema. Ma non ha voluto spendere i suoi trent'anni solamente nel lavoro, si è dedicata anche al volontariato. Dopo una serie di difficili corsi, ottenuta la patente speciale della Croce Rossa Italiana, ora Alice guida un'ambulanza. Per ora non è impiegata nei servizi di emergenza, ma in futuro... si vedrà. L'ambulanza in questione su base Fiat Ducato, ad oggi, ha sei anni di vita e 135 mila chilometri di percor-

renza. Chilometri, però, che per un veicolo di questo genere sono molto più logoranti che per qualsiasi altro mezzo. Ma, sino ad ora e nonostante l'impiego particolarmente gravoso del Ducato, Alice non ha avuto particolari problemi, salvo alcuni guai all'impianto frenante. Il motore, però, si è sempre dimostrato affidabile. Parla Alice: "Quello che apprezzo di più, e questo per una ragazza vale molto, è la leggerezza di guida, in particolare dello sterzo. No-

nostante l'ambulanza sia ben più grande di un'automobile, una volta fatto l'occhio sugli ingombri il resto delle manovre di guida sono un gioco da ragazzi. Servosterzo e sistemi vari aiutano e non stancano mai le braccia e le gambe. Certo, quando invece - da fermi - occorre operare sui pazienti il discorso cambia. La forza fisica serve, eccome. E fa rimpiangere di non essere al posto di guida, comodi e coccolati dal veicolo".



HAI BISOGNO DI UN FURGONE?

PROVA IL NOLEGGIO AMICOBLU



*Telesales AmicoBlu.

Impegni di cantiere, catering, consegne... qualunque sia il tuo business, perché acquistare un furgone se puoi noleggiare **AmicoBlu**? Scopri la flessibilità di una convenzione che cambia in base alle esigenze del tuo business a condizioni tariffarie imbattibili. Prova ad esempio la convenienza delle formule mensili e plurimensili: l'accesso al noleggio è rapidissimo, ritiri il furgone solo quando ti serve davvero e se le tue esigenze di business cambiano, puoi riconsegnare il veicolo in qualunque momento senza penali o sostituirlo con un altro furgone. Scegli il leader nel noleggio dei veicoli commerciali, chiama i nostri consulenti dedicati al numero 06 22935453* e scopri i vantaggi di una convenzione AmicoBlu.

amicoblu.it - 06 22935453*

AmicoBlu
IL PIÙ NOLEGGIATO DAGLI ITALIANI

MERCEDES-BENZ VANS

Un quarto di secolo a Ludwigsfelde



piano dimostra quanto sia possibile ottenere quando tutte le forze in campo viaggiano nella stessa direzione e compiono sforzi comuni per l'obiettivo. L'investimento 2016 di oltre 50 milioni di euro per la prossima generazione dello Sprinter dimostra la validità di Ludwigsfelde e il suo enorme potenziale". Mercedes-Benz continuerà a produrre lo Sprinter anche in Germania, non solo a Ludwigsfelde ma anche nel sito di Düsseldorf. A tal fine, la divisione Vans investirà un totale di 450 milioni di euro

van di Daimler a livello mondiale e si estende su un'area di circa 540mila metri quadrati, con l'area produttiva che occupa circa 182mila mq. La forza lavoro è di circa 2 mila persone e dal 1991 quasi 1.600 giovani hanno completato il loro training nell'impianto.

La storia di Ludwigsfelde affonda le sue radici nel Novecento. L'impianto esisteva ben prima del 1991 e dei van Mercedes-Benz. Dopo la fondazione della Nutzfahrzeuge Ludwigsfelde nel 1991, già una settimana dopo lasciava



Volker Mornhinweg (a destra), Direttore di Mercedes-Benz Vans, con Dietmar Woidke, Primo Ministro dello Stato del Brandeburgo.

MERCEDES-BENZ VANS CELEBRA I 25 ANNI DELL'IMPIANTO DI LUDWIGSFELDE. SIMBOLO DELLA RITROVATA UNITÀ TEDESCA, LA FABBRICA NASCE IL 1° FEBBRAIO 1991 - APPENA QUATTRO MESI DOPO LA RIUNIFICAZIONE DELLE DUE GERMANIE - QUANDO L'AGENZIA CHE SI OCCUPA DELLA PRIVATIZZAZIONE DELLE AZIENDE DELL'EX GERMANIA DELL'EST E DAIMLER-BENZ AG COSTITUISCONO LA SOCIETÀ COMMERCIALE NUTZFahrZEUGE LUDWIGSFELDE GMBH. DA ALLORA NELLO STORICO STABILIMENTO DELLA CASA DI STOCCARDA SONO STATI ASSEMBLATI PIÙ DI 660MILA VAN.

GIANCARLO TOSCANO
LUDWIGSFELDE

Mercedes-Benz Vans celebra con tutti gli onori i 25 anni di attività post-riunificazione dell'impianto di Ludwigsfelde, nel Brandeburgo. Simbolo della ritrovata unità tedesca sotto le insegne della produzione industriale, la fabbrica di Ludwigsfelde nasce ufficialmente il 1° febbraio 1991

- appena quattro mesi dopo la riunificazione delle due Germanie - quando l'agenzia che si occupa della privatizzazione delle aziende dell'ex Germania dell'Est e l'allora Daimler-Benz AG costituiscono la società commerciale Nutzfahrzeuge Ludwigsfelde GmbH. Da allora sono stati assemblati più di 660mila van.

In quest'anno di festeggia-

menti per lo storico anniversario, Mercedes-Benz Vans non si limita alle celebrazioni ma prepara il terreno per la produzione della prossima generazione dello Sprinter con un investimento di oltre 50 milioni di euro, il doppio di quello stanziato nel 2015. L'annuncio è stato fatto a Ludwigsfelde dal Direttore di Mercedes-Benz Vans, Volker Mornhinweg, alla presenza di

Dietmar Woidke, Primo Ministro dello Stato del Brandeburgo.

"Il sito di Ludwigsfelde gioca un ruolo centrale nel nostro network globale di produzione - ha detto Volker Mornhinweg - oltre a essere un valido esempio di storia di successo nel periodo post-riunificazione. Nel 2015 più di 50mila veicoli hanno lasciato la linea di montaggio. L'im-

nel miglioramento della competitività dei due impianti tedeschi. Entro la fine di questa decade, circa 150 milioni di euro verranno destinati alla modernizzazione di Ludwigsfelde, principalmente nei reparti carrozzeria, verniciatura e assemblaggio. Daimler ha investito un totale di oltre 750 milioni di euro a Ludwigsfelde nel corso del suo quarto di secolo di attività, senza contare i 150 milioni programmati.

Ludwigsfelde è l'unica fabbrica europea dove le versioni aperte dello Sprinter (piattaforma e chassis) sono costruite per più configurazioni di carrozzerie, come camper e ambulanze. È il terzo più grande stabilimento

la catena di montaggio il primo truck della Stella prodotto in loco, un modello LN2. Nel 1991 partiva anche la produzione dell'LN1 van mentre nel 1996 si diede il via alla produzione del Vario. Nel 2001 toccava al Vaneo e nel 2006 lo stabilimento di Ludwigsfelde entrava insieme a Düsseldorf nel novero delle fabbriche di produzione dello Sprinter in Germania. Da quel momento l'impianto di Ludwigsfelde è diventato specialista nella produzione di large van.

Oltre a Ludwigsfelde e Düsseldorf gli altri siti produttivi dello Sprinter sono localizzati a Gonzales Catán (Argentina), Fuzhou (Cina) e Nizhny Novgorod (Russia).

SUPERATA PER LA PRIMA VOLTA QUOTA 300MILA UNITÀ

I VAN ALLA TESTA DELL'OFFENSIVA STRATEGICA DELLA STELLA

Mercedes-Benz Vans ha venduto più veicoli che mai nel 2015, con un consuntivo che per la prima volta supera le 300mila unità attestandosi a circa 321mila veicoli in tutto il mondo (294.600 nel 2014), il 9 per cento in più. Un fattore chiave alla base di questo successo è stato il numero crescente di ordini flotte registrati nei mercati strategici in crescita strategici, sia all'interno che all'esterno dell'Europa. Il 2015 è stato anche l'anno di maggior successo di tutti i tempi per lo Sprinter. Nell'anno del suo 20esimo compleanno, le vendite mondiali dell'ammiraglia van di Stoccarda sono aumentate di oltre il 4 per cento a circa 194.200 veicoli (anno precedente: 186.300). Sprinter è in viaggio in oltre 130 paesi del globo, con oltre 2,9 milioni di veicoli venduti dal 1995 a oggi: un vero best-seller. L'anno scorso Mercedes-Benz Vans aveva annunciato l'intenzione di stabilire un nuovo sito produttivo per lo Sprinter a Charleston, nello stato americano del South Carolina. Da qui, Mercedes-Benz Vans sarà in grado di fornire veicoli ai propri clienti in Nord America. A tal fine, il costruttore investirà circa mezzo miliardo di dollari per lo sviluppo del nuovo impianto nei prossimi anni. La costruzione è già stata avviata. La domanda Sprinter tra i clienti degli Stati Uniti è in aumento: sono circa 28.600 gli Sprinter consegnati nel 2015, l'11

per cento in più. Mercedes-Benz Vans continuerà a produrre lo Sprinter di nuova generazione anche in Germania - presso i suoi siti di Düsseldorf e Ludwigsfelde. Con il van medio Vito, Mercedes-Benz ha aperto numerosi nuovi mercati nel 2015, aumentando ulteriormente le vendite. Dopo la sua introduzione in Europa e in altri mercati globali nel 2014, il nuovo Vito è disponibile ora anche in America Latina e negli Stati Uniti, dove è conosciuto



come il nome di Metris. Le vendite di unità a livello mondiale del Vito sono aumentate del 23 per cento a oltre 74.400 veicoli (anno precedente: 60.300) e la nuova generazione del popolare van tedesco è disponibile in oltre 65 mercati. Le vendite del Citan, furgone urbano, hanno raggiunto nel 2015 un livello di circa 21.700 veicoli, leggermente meno dei 22.100 dell'anno precedente. Dal canto suo, il nuovo Classe V ha raggiunto una crescita significati-

va nel settore privato nel suo primo anno completo di vendite. Le vendite totali sono aumentate del 20 per cento a circa 30.700 veicoli (anno precedente: 25.600). L'MPV, disponibile in circa 90 mercati, è da gennaio in vendita anche Giappone. Da questa primavera, poi, Classe V sarà offerta in Cina, Emirati Arabi Uniti e in altri mercati del Medio Oriente.

Come si è detto, pilastri della crescita Mercedes-Benz Vans sono stati il business delle flotte e un numero crescente di grandi ordini provenienti dai mercati strategici in forte crescita, anche extra-europei. La società di noleggio Sixt, per esempio, ha recentemente aumentato la sua flotta di veicoli negli Stati Uniti ordinando 700 nuovi furgoni Mercedes-Benz come parte della sua strategia di espansione sul mercato statunitense. L'ordine comprende 200 modelli Sprinter e 500 modelli Metris. La divisione Mercedes-Benz vanta un totale di nove sedi produttive - in Germania, Spagna, Stati Uniti e Argentina - nonché le joint venture Fujian Benz Automotive Co. in Cina e l'alleanza strategica con Renault-Nissan in Francia. Mercedes-Benz Sprinter Classic è costruito dal partner GAZ in Russia. Così come sul mercato russo, la strategia di crescita globale della divisione prevede un massiccio piano di sviluppo sui mercati in crescita del Sud America e dell'Asia.



DLVIBDO

Il meccanico è già incluso nel mezzo.

Sprinter 130 CV con quattro anni di manutenzione compresa.*

200€/mese**

- Aria condizionata
- Tetto Alto
- Anticipo 6.720 €
- 47 canoni
- TAN 3,90%
- **TAEG 4,92%**

*Accordo Assistenza BestBasic copre tutti gli interventi di manutenzione ordinaria che emergono dalle ispezioni e registrazioni tecniche della meccanica del veicolo. Nello specifico prevede il controllo e se necessaria, la sostituzione di liquidi, elementi di filtraggio e rabbocco dell'olio motore nel rispetto delle direttive del costruttore presenti nel "Libretto Service".

**Esempio di leasing per Sprinter 313 F CDI 37/35 Executive con Tetto alto / Aria Condizionata. 47 canoni più riscatto finale € 11.203,23. Durata 48 mesi e chilometraggio totale 120.000 km. Prezzo di listino incluso optional € 30.739 (IVA e mss escluse). Prezzo di vendita € 23.713 (IVA e mss escluse). Spese istruttoria € 300. Offerta valida fino al 31 marzo 2016, solo per possessori di partita IVA, salvo approvazione Mercedes-Benz Financial.

   mercedes-benz.it/van

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.



PEUGEOT TRAVELLER-CITROËN SPACETOURER

Affinità di coppia



FABIO BASILICO
MILANO

Inizia una nuova era per i multispazio, veicoli capaci di soddisfare molteplici esigenze di mobilità e trasporto, privato o professionale che sia. Al Salone di Ginevra l'accoppiata Peugeot e Citroën presentano due interessanti novità nate dalla stessa piattaforma: il Peugeot Traveller e il Citroën SpaceTourer. I due veicoli PSA fanno in realtà parte della più ampia collaborazione con Toyota. Dalla stessa piattaforma nasce infatti anche il Toyota Proace Verso, che sarà assemblato nella fabbrica PSA di Sevelnord, a Valenciennes, in Francia. Elegante e moderno, con uno stile deciso e raffinato ispirato ai codici delle automobili del Leone, Traveller è destinato a entrare nel mondo dei veicoli multispazio per trasporto combinato e degli shuttle per il trasporto Vip. Il veicolo propone fino a 9 posti spaziosi con un volume del bagagliaio di 1.500 litri, che può arrivare fino a 4.900 litri

grazie ai sedili removibili. Disponibile in tre lunghezze - 4,60 m, 4,95 m e 5,30 m (Compact, Standard, Long) - Traveller ha un'altezza di soli 1,90 m, rara nel segmento, che gli garantisce il comodo accesso nei parcheggi coperti. Traveller nella versione Business Vip propone per i passeggeri posteriori la configurazione a 4 o 5 posti, disposti "faccia a faccia", con sedili in pelle. Per quanto riguarda le motorizzazioni Euro 6, vengono proposte unità da 95 a 180 cv. Insieme al nuovo cambio automatico EAT6 assicurano un buon livello di piacere di guida e consumi/emissioni di CO2 record nel segmento. Basti considerare che la versione più efficiente consuma 5,1 litri/100 km con 133 g/km di CO2 mentre tutta la gamma Traveller, con una media di 5,4 litri/100 km e 140 g/km di CO2, è "Best in class". Le motorizzazioni 1.6 e 2.0 BlueHDi Euro 6, abbinate a un peso del veicolo ridotto da 100 a 400 kg rispetto ai veicoli del segmento di potenza equivalente, permettono

a Traveller di registrare questi livelli di consumi record. Nel dettaglio, il 1.6 BlueHDi viene declinato nella versione HDi 95 abbinata al cambio manuale a 5 marce e in quella HDi 115 S&S con cambio manuale a 6 marce; i 2.0 BlueHDi 150 e 180, entrambi con S&S di serie, sono rispettivamente abbinati al cambio manuale a 6 marce e all'automatico EAT6. I propulsori dispongono di catalizzatore SCR posizionato a monte del FAP con additivo AdBlue (15mila km di autonomia). Traveller ha un costo di utilizzo competitivo, non solo grazie ai consumi carburante contenuti ma anche agli intervalli di manutenzione di 40mila km o 2 anni. Numerosi sono i dispositivi di auto alla guida di ultima generazione, alcuni dei quali equipaggiano per la prima volta un veicolo Peugeot: avviso del tempo di guida, allarme attenzione conducente, lettura dei cartelli stradali con raccomandazione dei limiti di velocità e Active Safety Brake (frenata automatica d'emergenza). Il Blind Corner Assist Monitoraggio dell'angolo cieco comunica al driver la presenza di un veicolo sulla fila adiacente a destra o a sinistra nella zona dell'angolo cieco. Questo equipaggiamento è disponibile insieme al sensore di parcheggio anteriore e posteriore o al Visiopark I, ovvero la retrocamera con visione posteriore aerea a 180° e ingrandimento della zona posteriore. Nell'elenco figura anche il Grip Control per la motricità estesa su strade o

tragitti a scarsa aderenza. Il lancio di Peugeot Traveller accompagna la presentazione di un veicolo speciale come il Traveller i-Lab, studio di shuttle Vip 3.0 con elevata connettività ed elevati contenuti di comfort.

Citroën, precursore nel settore delle monovolume e dei ludospazio e in possesso di un vasto know-how utile a sviluppare vetture polyvalenti e spaziose, presenta a Ginevra il moderno SpaceTourer, proposto in 3 silhouettes (XS lunga 4,6 m, M da 4,95 m e XL da 5,3 m) e con un numero di posti a sedere che arriva a 9 come nel caso del cugino Peugeot Traveller. SpaceTourer è in grado di intercettare le esigenze di mobilità e trasporto di privati e professionisti. SpaceTourer è caratterizzato da un design dalle linee fluide, per un veicolo che trasmette serenità. Lo stile è al tempo energico e rassicurante con il frontale alto che permette di dominare la strada conferendo forza e personalità. Inoltre, l'architettura efficiente è al servizio dell'abitabilità, della praticità ed è adatta a tutti gli utilizzi. Funzionale, SpaceTourer dispone di porte laterali scorrevoli,

2.932 litri nella versione XL 5 posti passo lungo, ovviamente ampliabile grazie ai sedili removibili. Come per la gamma Traveller, anche qui troviamo una versione SpaceTourer Business, proposta in 3 lunghezze e disponibile in configurazione da 5 a 9 posti. Configurabile a piacere, in base al numero di sedute e di equipaggiamenti, permette di avere un veicolo quasi su misura. C'è poi SpaceTourer Business Lounge, proposta in 2 lunghezze M e XL e configurazione da 6 o 7 posti.

SpaceTourer propone tecnologie che facilitano la vita: il nuovo touch screen da 7", inaugurato da Citroën proprio su SpaceTourer, permette di gestire tutte le funzioni media, telefono e navigazione; la funzione Mirror Screen permette di trasferire le applicazioni del proprio smartphone sul touch screen in totale sicurezza; Connect Nav, nuovo sistema di navigazione 3D, touch e connesso in tempo reale, inaugurato su SpaceTourer e controllato mediante riconoscimento vocale o attraverso il touch Screen; l'Head-up Display permette al conducente di non distogliere lo sguardo dalla strada e di

mento involontario della linea di carreggiata (ASL); il sistema di sorveglianza dell'angolo morto (SAM); il Limite di velocità con lettura dei cartelli e raccomandazione; il Coffee Break Alert invia al conducente un avviso sul cruscotto dopo due ore di guida ininterrotta, e un secondo avviso apparirà se continua a guidare per un'ulteriore ora senza fermarsi. I cinque gruppi motopropulsori 1.6 e 2.0 litri, uno in più rispetto al Peugeot Traveller, appartengono ovviamente alla categoria di motori diesel BlueHDi di nuova generazione che Citroën propone dalla fine del 2013 con grandi vantaggi in termini di riduzione dei consumi e delle emissioni. I dati sono gli stessi che abbiamo analizzato nel caso del Peugeot Traveller, con in più la presenza del 1.6 BlueHDi 95 con S&S e cambio automatico a 6 marce ETG6: un'unità che registra un consumo di appena 5,2 litri/100 km ed emissioni di CO2 pari a 135 g/km. Come nel caso di Peugeot, anche Citroën, in occasione del lancio di SpaceTourer, presenta un veicolo speciale, nato dalla partnership con il gruppo elettro pop francese Hyphen.

NATI DALLA STESSA PIATTAFORMA, CITROËN SPACETOURER DA UNA PARTE E PEUGEOT TRAVELLER DALL'ALTRA RIVOLUZIONANO IL CONCETTO DI MULTISPACIO PROPONENDO DUE VEICOLI NATI PER SODDISFARE MOLTEPLICI ESIGENZE DI MOBILITÀ E TRASPORTO, DALLE FAMIGLIE NUMEROSE AI PROFESSIONISTI CHE NECESSITANO DI UN AGEVOLE TRASPORTO COMBINATO MERCI-PERSONE FINO AGLI SHUTTLE PER IL TRASPORTO VIP. DALLA STESSA PIATTAFORMA NASCE ANCHE IL TOYOTA PROACE VERSO, FRUTTO DELLA COLLABORAZIONE TRA LA CASA GIAPPONESE E PSA PEUGEOT CITROËN.



accessibili senza bisogno della chiave, del lunotto apribile e di numerosi vani portaoggetti che agevolano il viaggio. SpaceTourer propone due passi diversi (2,92 m e 3,27 m) e tre lunghezze, di cui quella minore (4,60 m) inedita nel segmento. Il volume del bagagliaio arriva fino a

avere, nel proprio campo visivo e su una lama trasparente, tutte le informazioni essenziali per la guida (velocità corrente e velocità consigliata, i parametri del regolatore/limitatore di velocità, i parametri della navigazione e allarme di rischio collisione); il sistema di avviso di supera-

Il concept SpaceTourer Hyphen è un 4x4 colorato e pieno di brio che amplifica la versione di serie. Dotato di motore BlueHDi 150 S&S e cambio manuale a 6 marce, SpaceTourer Hyphen ha una trasmissione integrale disattivabile progettata insieme allo specialista Dangel.



Gli eleganti e funzionali interni del nuovo Peugeot Traveller.

I VEICOLI COMMERCIALI CITROËN DOTATI DEI DISPOSITIVI LOJACK

RADIOFREQUENZA CONTRO I FURTI

Contro i furti di veicoli commerciali, Citroën ricorre alle soluzioni di LoJack, società leader di mercato nella fornitura di servizi di sicurezza e protezione. L'obiettivo è chiaro: proteggere i veicoli commerciali Citroën dalla piaga dei furti, garantendo la produttività del mezzo con la restituzione del veicolo al legittimo proprietario entro le 24 ore, e con tariffe assicurative vantaggiose.

Grazie all'accordo con LoJack, tutti i veicoli commerciali della gamma Citroën di nuova immatricolazione includeranno senza costi per i clienti la protezione e la garanzia della produttività grazie agli innovativi sistemi di recupero LoJack che adottano dispositivi in radio-



frequenza e sono in grado di segnalare la propria posizione superando anche barriere fisiche come container, parcheggi sotterranei e garage (zone nelle quali vengono spesso na-

scosti i veicoli rubati). Nel 2014 (ultimi dati resi disponibili dal Ministero dell'Interno) sono stati rubati 12.715 veicoli commerciali leggeri, ben 34 al giorno. Solo il 60 per cento

di questi veicoli viene recuperato. In questo scenario LoJack si presenta come soluzione efficace al problema del furto dei veicoli, grazie alla partnership unica con le Forze dell'Ordine, alla innovativa tecnologia che consente di rilevare e recuperare rapidamente il bene anche in situazioni ambientali complesse e a un team di specialisti (Law Enforcement) ex funzionari delle Forze di Polizia, che supporta sul territorio la fase di individuazione e rilevamento del bene. "L'accordo con LoJack - commenta Angelo Simone, Direttore Generale di Citroën Italia - ci permette di dare ulteriore impulso alle vendite dei nostri veicoli commerciali che già stanno vivendo un periodo di crescita; a gennaio abbiamo realizzato una quota del 6,34 per cento, pari a un incremento del 30 per cento d'immatricolato, arrivando a essere il quarto marchio in Italia in questo mercato".

GET IT BACK WITH
LO/JACK



PRONTI AD AUMENTARE I VOLUMI.

IMMAGINE WORLDWIDE



CITROËN NEMO
DA 4€/GIORNO

NUOVO CITROËN BERLINGO
DA 5€/GIORNO

CITROËN JUMPY
DA 7€/GIORNO

CITROËN JUMPER
DA 8€/GIORNO

È facile aumentare il volume del tuo business con i veicoli commerciali Citroën. Una gamma affidabile, versatile e con una capacità di carico da 2,8 a 17 m³, ideale per lavorare nelle migliori condizioni.

APPROFITTA DEL "LEASING PRO" TAN 1,99% E DEL 50% DI SCONTO SU TUTTE LE OPZIONI.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN preferisce TOTAL Offerta delle concessionarie che aderiscono all'iniziativa al netto di IVA, MSS e IPT, per Clienti Aziende. Gli sconti sulle opzioni sono calcolati sul listino IVA inclusa. Esempio di leasing per possessori Partita IVA su Citroën Berlingo Van L1 1.6 HDi 75 2 Posti: prezzo promo € 9.474 (IVA esclusa, messa su strada e IPT escluse), in caso di rottamazione di un veicolo. Primo canone anticipato € 4.308,43 + IVA (imposta sostitutiva inclusa), 59 canoni successivi mensili da € 129,58 + IVA e possibilità di riscatto a € 2.166,07+ IVA. Nessuna Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 1,99%, isc 3,73%. Includere nel canone Spese di Gestione contratto (che ammontano allo 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita del veicolo decurtato del primo canone), servizi facoltativi IdealDrive Business (contratto di estensione di garanzia e manutenzione programmata per 5 anni o fino a 100.000 km, importo mensile del servizio € 24,85 + IVA) e Azzurro Insieme Progress (Antifurto con polizza furto e incendio- Pr.Va, Importo mensile del servizio € 18,01 + IVA). Salvo approvazione Banca Psa Italia S.p.A. Fogli informativi presso la Concessionaria. Un anno di servizio di protezione LoJack incluso. Offerta valida fino al 31/03/2016. Le immagini sono inserite a titolo informativo.

BEATO CHI HA IL DAILY.



TUO IN 3 ANNI A
TASSO ZERO
CON IL PRIMO TAGLIANDO INCLUSO
FINO AL 31/03/2016

MASSIMA POTENZA
DELLA CATEGORIA
205 CV

MASSIMA COPPIA
DELLA CATEGORIA
470 NM

MASSA TOTALE
A TERRA
FINO A 7,2 T

MIGLIORE PER
PORTATA UTILE
FINO A 4,9 T

DAILY. L'ITALIA CHE VINCE. 

Numero verde
800-800288

WWW.IVECO.IT

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

Offerta valida fino al 31/03/2016 su tutta la gamma Daily su valore di fornitura fino a 30.000€ salvo esaurimento scorte presso le concessionarie aderenti. Esempio su valore di fornitura 30.000€, leasing a 36 mesi, anticipo 10%, valore residuo 1%, rata mensile 782€ al mese comprensivo di Polizza Furto e Incendio, Tasso Leasing 0%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Possibilità di personalizzare l'offerta con altri importi e durate direttamente in concessionaria. Salvo approvazione Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. La promozione comprende la manutenzione "S-Life" per 24 mesi (dalla data di immatricolazione) o 60.000 chilometri (al raggiungimento del primo dei due limiti). Gli interventi andranno eseguiti, come da libretto di uso e manutenzione, presso la rete assistenziale IVECO. Per i dettagli sui contenuti e le condizioni fare riferimento al Contratto manutenzione S-Life Daily, reperibile presso tutte le Concessionarie IVECO. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.