



IL MONDO DEI TRASPORTI

YELLOW
by VEGA EDITRICE

Da marzo a dicembre
il venerdì alle ore 20.30

ODEON SKY Canale 827

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATA E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXI - N. 196 - GENNAIO/FEBBRAIO 2011

€ 5,00

INCONTRO CON STEFANO CHMIELEWSKI, PRESIDENTE RENAULT TRUCKS

Renault Trucks apre il futuro



Nella tradizionale intervista tra la fine del vecchio e l'inizio del nuovo anno, il Presidente della marca di Lione, all'ottavo anno del suo mandato, traccia uno scenario a 360 gradi della situazione attuale di Renault Trucks e del settore dell'autotrasporto. L'anticipazione più succosa riguarda la nuova gamma pesante che debutterà presumibilmente al prossimo Salone di Hannover.

LIONE - L'appuntamento di fine anno con Stefano Chmielewski, Presidente di Renault Trucks, è ormai un classico per noi de Il Mondo dei Trasporti. E così ancora una volta poco prima delle feste di fine anno ci siamo ritro-

vati nel suo ufficio a Lione sollecitandolo a parlarci di Renault Trucks e del mondo dell'autotrasporto con riflessioni e considerazioni a 360 gradi. Lo anticipiamo, in ogni caso, con una domanda: "Lei è uno dei po-

chissimi manager a capo di una grande azienda che sta resistendo per un periodo molto lungo, visto che con il 2011 sono ormai 8 gli anni che siede su quella poltrona. Dobbiamo pensare che il Gruppo Volvo AB,

sotto la cui bandiera dal 2001 si trova Renault Trucks oltre che Mack Trucks insieme a Volvo Trucks, non può fare assoluta-

Paolo Altieri
Segue a pagina 2

IVECO / EcoStralis il presente, Glider il domani

Intervista a Giandomenico Fioretti, responsabile Innovazione e Trazioni Alternative

La forza dell'innovazione

I risultati conseguiti con Glider non sono estemporanei ma frutto di un percorso voluto e gestito dall'azienda. È una sfida più che mai importante, perché il mercato diventa sempre più competitivo, la normativa più stringente, la concorrenza sempre più agguerrita e il cliente preme sempre di più.



Mauro Zola a pagina 10

Intervista a Lorenzo Boghich, responsabile servizi post vendita

LA RISCOSSA DI MAN IN ITALIA PARTE DALLA RETE



VERONA - Procede in fretta la riorganizzazione della filiale italiana di Man. Il nuovo impulso dato dal general manager Giancarlo Codazzi sta toccando tutti i settori, a partire da quelli più importanti, come i servizi

post vendita, di cui è stato nominato responsabile Lorenzo Boghich, che si occupa anche della formazione per il personale tecnico delle officine.

Servizio a pagina 8



Fiat Professional

Fumarola: "Nel 2010 forte crescita di vendite e quote"

TORINO - L'anno appena trascorso è stato ancora difficile per il mercato dei veicoli commerciali, ma questo non ha impedito a Fiat Professional di incrementare le proprie quote di mercato.

Intervista a pagina 24



Peugeot Commerciali

Il piccolo Bipper all'esame della strada



Servizio a pagina 31

Cento domande a...

ANDREAS SCHMID,
Direttore generale
Mercedes-Benz Italia
Veicoli Industriali
e Commerciali



Paolo Altieri da pagina 4

Due imperativi categorici gestione dei costi e velocità operativa

Il numero 1 dei veicoli della Stella in Italia a ruota libera sulla realtà dell'autotrasporto di oggi.

LAINATE - Pochissimi giorni prima di Natale incontriamo Andreas Schmid nel moderno Centro Mercedes-Benz per Veicoli Industriali e Commerciali di Lainate alle porte di Milano. Ci attende per un'intervista particolare, fatta di 100 domande alle quali si sottopone con estrema cortesia. Dallo scorso anno, Andreas Schmid, 50 anni, laurea in Economia all'Università di Stoccarda che è anche la

sua città natale, è Direttore generale di Mercedes-Benz Veicoli Industriali e Commerciali in Italia. La sua carriera in Mercedes-Benz inizia quando era ancora studente universitario con uno stage che gli consente di apprendere i primi rudimenti in fatto di marketing e acquisti. Nel 1983 entra in pianta stabile come venditore di vetture della Stella nella filiale Mercedes-Benz di Norimberga.

Importante simposio sul trasporto pubblico a Mannheim

Le tante e innovative soluzioni che Daimler Buses propone per la mobilità delle persone

Fabio Basilico a pagina 34

Renault Trucks apre il futuro

segue dalla prima pagina

mente a meno della sua riconosciuta esperienza e dell'altrettanto apprezzata competenza, o è semplicemente un caso?".

"Quando sono arrivato in Renault Trucks - risponde Stefano Chmielewski, 58 anni, ingegnere elettronico - sulle prime ho pensato di essere finito in un gruppo di scoppiati, addirittura senza nemmeno sapere che l'azienda che mi aveva assunto, nel frattempo era stata venduta (a Volvo AB, n.d.r.). Sono andato avanti per la mia strada, ancor di più dal momento in cui ho assunto la Presidenza, verificando nel contempo due realtà importanti. La prima che Renault Trucks disponeva di risorse umane e professionali di primissimo ordine in ogni settore di attività, collaboratori che ben guidati mi avrebbero consentito di far crescere l'azienda come era già nelle mie aspettative. E infatti credo che in questi sette anni sia stato realizzato un ottimo lavoro con Renault Trucks che oggi sta alla pari, sul piano della qualità e dell'immagine, con i più forti competitors. La conferma viene dalla constatazione che dal 2003 Renault Trucks ha raddoppiato ogni anno gli utili, con l'esclusione degli ultimi due anni a causa della pesante crisi del mercato".

CREDERE NELLE POTENZIALITÀ

"La seconda realtà - prosegue - è rappresentata proprio da Volvo AB che nei confronti di Renault Trucks non si è comportata come succede spesso ai conquistatori nei confronti dei vinti trattati come semplice preda. Nello specifico Volvo AB ha creduto nelle grandi potenzialità di Renault Trucks, ha contribuito a farne una delle bandiere del Gruppo, investendo con convinzione ben 785 milioni di euro dal 2001 a oggi. Ancora nel 2009, in piena crisi, sono stati investiti 90 milioni di euro e per il 2011 sono stati già pro-



Stefano Chmielewski, Presidente di Renault Trucks

grammati altri 140 milioni di euro per ulteriori investimenti. Ciò significa che il Gruppo Volvo AB si è dimostrato nei nostri confronti molto più generoso e attento rispetto al precedente azionista, Renault, anche se quest'ultima giustamente era piuttosto concentrata sul business dell'automobile. Dunque finora ho vissuto un'avventura professionale interessante, di grande soddisfazione, che spero di continuare imparando ogni giorno qualcosa in più. Del resto, anche se finora sono passato attraverso tre grandi aziende (Iveco e Volkswagen prima di arrivare in Renault Trucks n.d.r.), ciò che conta per me è continuare a lavorare con piacere e qui in Renault Trucks posso fare ancora molto per preparare l'azienda alle impegnative sfide del futuro".

Entriamo allora nel vivo dell'intervista. Quale riflessione può fare di fronte alla parola crisi? "Le dico subito che fra cin-

que anni ci saranno nuovi giovani leoni al timone delle aziende che, in una identica situazione negativa, faranno gli stessi errori che abbiamo fatto noi. Io sono partito con un vantaggio, quello dell'esperienza fatta con tre precedenti crisi economiche abbinata alla saggezza dei vecchi, quella della barba e dei capelli bianchi, nonché alla responsabilità nei confronti dei 14mila dipendenti dell'azienda, il 60 per cento dei quali assunto negli ultimi 6 anni, con una età media intorno ai 35 anni e con il 20 per cento del personale femminile inserito in ruoli manageriali. Sapevo quali erano gli interventi che andavano messi in atto. Psicologicamente, poi, non ho mai dimenticato da dove sono venuto e non parlo delle drammatiche vicissitudini vissute da mio padre per uscire vivo dalla guerra, ma delle mie prime difficili esperienze di lavoro, che nel tempo hanno temprato il mio carattere e che non mi fanno dimenticare che oggi si può essere all'apice del successo, ma che ci si deve anche aspettare che domani si può cadere in basso. È certo che questa ultima crisi ha chiuso un capitolo della storia e ne ha aperto uno completamente nuovo. Sul piano pratico Renault Trucks è l'unica azienda francese che ha saputo rispondere alla crisi senza licenziare nemmeno un dipendente, nello stesso tempo abbiamo ridotto in maniera brutale i costi di produ-

FORTE COMPETITIVITÀ

A questo punto quale è il panorama del settore e cosa dobbiamo prevedere che accada? "Va sottolineato subito che non siamo in un mondo di macerie, dove c'è tutto da ricostruire, come se si dovesse partire da zero. Veniamo da due anni molto pesanti, la situazione è ancora difficile, probabilmente lo sarà anche per il 2011, ma siamo preparati per affrontare l'andamento del mercato nelle migliori condizioni di competitività. C'è da dire che nel 2009 è stata venduta la maggiore produzione del 2008, mentre nel 2010 sono stati smaltiti i camion presenti sui piazzali. Certo, a fronte della debole domanda, i prezzi scendono e infatti oggi un camion costa come nel 2006. Ma intanto, la ripresa del mercato, seppur debole, si segnala un po' ovunque. L'Italia, nonostante i tanti piagnistei, se la cava discretamente, i mercati dei Paesi dell'Est, con qualche eccezione, stanno recuperando, la Germania va bene e così pure l'Inghilterra. In Spagna, purtroppo, la ripresa del mercato è attesa per il 2014. Anche la Russia registra segnali positivi importanti. Interessante anche il fatto che nei primi 10 mesi del 2010 si è registrato poco movimento di camion sulle strade e molto lavoro in officina, mentre negli ultimi due mesi si è avuto un rovesciamento della situazione, poco lavoro in officina e più percorrenza di camion sulle strade. In linea di massima, nel 2011 si dovrebbe registrare un leggero aumento della domanda, ma molto dipende dalla gestione finanziaria degli Stati e dalla prudenza delle Banche nell'erogare crediti. È fondamentale, comunque, che non si presentino casi come quelli della Grecia e dell'Irlanda, che rimetterebbero ancora tutte le carte in discussione".

E per Renault Trucks in par-

icolare, cosa prevede? "Beh, è evidente che sfrutteremo tutte le opportunità che ci potrà riservare il mercato, cercando nel contempo di mantenere e consolidare le posizioni dove la nostra presenza è già importante, come Francia, Spagna, Portogallo, Italia, Inghilterra, impegnandoci con maggiore decisione a far crescere la nostra quota soprattutto in Germania e nei Paesi Bassi, nei Paesi dell'Est, in quelli del Nord Europa, in Russia, il cui mercato tra qualche anno è destinato a diventare molto più importante di quello tedesco. Allargando un po' di più l'orizzonte, posso ricordare la fornitura di 1.500 Kerax appena definita in Irak, che in Libia disponiamo di un ottimo importatore che nel 2011 dovrebbe poter consegnare un migliaio di camion, che nell'America del Sud abbiamo appena completato una fabbrica nel Nord-Est per il montaggio di veicoli Kerax, Premium e Midlum con componenti provenienti dal Brasile e dall'Europa, che in India opera con efficienza la joint venture per la produzione del Kerax, che le cose si stanno muovendo nella giusta direzione anche in Algeria, Marocco, Sud Africa e Medio Oriente".

Cosa ne pensa dell'alimentazione ibrida o addirittura elettrica nel settore dell'autotrasporto? "Sì, c'è una domanda di veicoli ibridi per talune particolari missioni, ma io li affitto oggi ibridi Renault, come quelli che abbiamo consegnato in Francia alla società di costruzioni Colas che si dichiara molto soddisfatta soprattutto per i consumi molto bassi, ma non li vendo. Il problema per lo sviluppo della loro domanda sul mercato è rappresentato dal costo ancora elevato delle batterie. Quanto ai veicoli elettrici, anche in questo caso bisogna fare i conti con un problema, quello della rete per la ricarica delle batterie, ancora poco sviluppata. In ogni caso il nostro Maxity Elettrico gode già sul mercato di ottima considerazione. Ne abbiamo appena consegnato 20 unità, al prezzo di 100.000 euro l'una, in Olanda alla società di supermercati Albert Hein. E altri ordini sono in arrivo. Penso anche, però, che non è ancora arrivato il canto del cigno per il motore termico sul quale si può ancora lavorare molto per ridurre ulteriormente consumi ed emissioni".

Oggi, il camion è sempre più un concentrato di elettronica. Lo sarà ancora di più nel futuro? "Indubbiamente l'elettronica aiuta ad abbattere i costi di esercizio dei veicoli a tutto beneficio delle aziende di trasporto. Infatti, si deve all'elettronica

il funzionamento molto più equilibrato del motore, la riduzione dei consumi e delle emissioni, è l'elettronica che consente di mantenere sotto stretto controllo il funzionamento e l'usura di tante parti del veicolo, il che consente di diagnosticare e prevenire guasti importanti, è con l'elettronica che si può monitorare il comportamento degli autisti al volante sotto ogni punto di vista. Ma c'è il rovescio della medaglia. Infatti, essendo l'elettronica molto complessa diventerà sempre più un problema un veicolo così equipaggiato quando si andrà a venderlo come usato soprattutto in quelle aree dove le officine non sono attrezzate per eventuali interventi. Saranno veicoli usati invendibili. Io penso addirittura che negli anni tra il 2015 e il 2025 si dovrà pensare seriamente al cosiddetto camion a perdere, da usare per 5-6 anni e poi da rottamare, togliendolo dalla circolazione".

SEMPRE IN POLE POSITION

Piena soddisfazione manifesta Stefano Chmielewski per il successo di Renault Trucks nell'European Truck Racing. È un'attività che verrà proseguita nel 2011? "Sicuramente. Si tratta di una attività che garantisce un ottimo ritorno, in quanto ci consente di avvicinarci con entusiasmo e simpatia ai nostri clienti e di valorizzare la professione stessa del camionista, un mestiere che oggi sempre meno giovani vogliono affrontare e che per questo crea molti problemi alle aziende di trasporto. Non solo, ma la nostra partecipazione al Truck Racing ha ravvivato la stessa competizione, in quanto ha messo un po' di pepe sulla coda della concorrenza. Posso dunque dare appuntamento certo anche ai camionisti italiani che vorranno essere con noi nella tradizionale prova di Misano Adriatico".

Ci riseriamo per ultimo il colpo grosso dell'intervista, chiedendo a Stefano Chmielewski di anticiparci il suo pensiero sulla nuova gamma pesante che Renault Trucks presumibilmente presenterà al prossimo Salone di Hannover. "È evidente che le simpatie che ho per Il Mondo dei Trasporti non mi possono comunque far derogare dal dovere di parlare della nuova gamma pesante Renault nei tempi programmati. Posso solo dire che abbiamo investito un miliardo di euro per realizzare la nuova gamma, che abbiamo coinvolto in maniera fondamentale i clienti per capire al meglio quali sono le loro aspettative per il futuro, che la nuova gamma pesante in pratica riassume in un unico veicolo, con le inevitabili differenziazioni tecniche, motoristiche e strutturali in funzione delle varie missioni, ciò che finora rappresentavano il Premium, il Kerax e il Magnum, posso aggiungere che lo stile della nuova gamma è in totale controtendenza con quanto si è visto finora, che progettazione e realizzazione sono nate guardando il futuro attraverso il parabrezza e non attraverso gli specchietti retrovisori. Sì, la nuova gamma pesante Renault che avrà il suo contro altare nella nuova gamma pesante Volvo apre davvero il futuro del camion e ho l'orgoglio di aver partecipato in diretta alla sua definizione". Così come nel passato è stato Stefano Chmielewski a partecipare in prima persona alla nascita dello Stralis in Iveco e del Costellation in Volkswagen.

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri

DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE
Via Ramazzotti 20 - 20052 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493102
e-mail: info@vegaeditrice.it

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

Vega Editrice srl: Via Ramazzotti 20 - 20052 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493102

PROMOZIONE Piero Ferrari

ART DIRECTOR Renato Montino

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Graphicscalve, Vilminore di Scalve (BG)

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 100,00 - Versamento sul c/c postale n. 40699209 intestato a Vega Editrice Srl, Milano - 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 MA-FA: Cologno M.se (MI).



Il Magnum, uno dei pilastri dell'attuale articolata gamma proposta sui mercati da Renault Trucks.

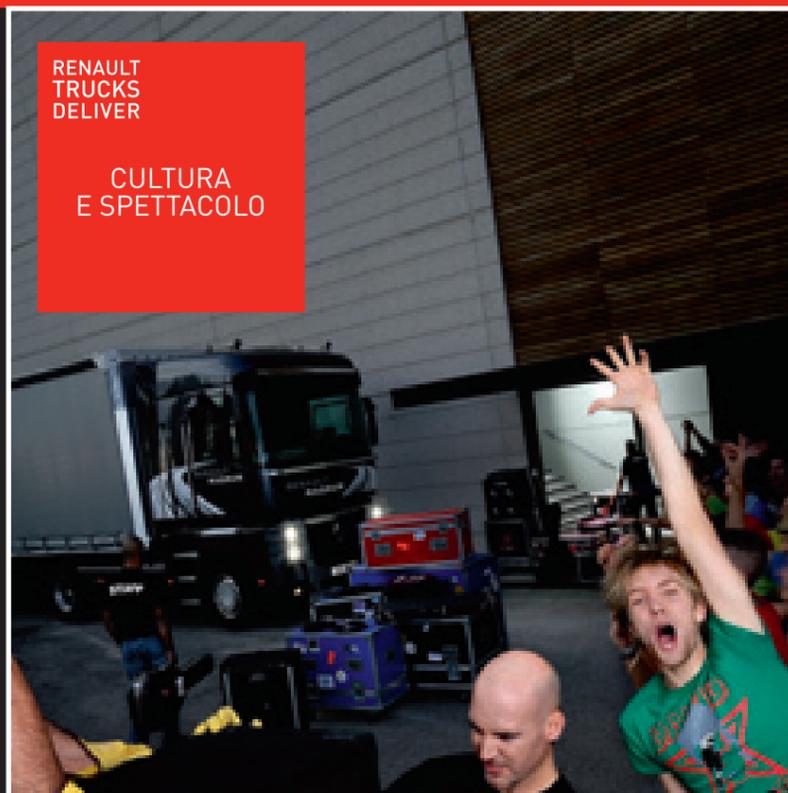
RENAULT
TRUCKS
DELIVER*

Impegno, franchezza, prossimità al cliente

Tre valori essenziali che caratterizzano le azioni
di Renault Trucks.

Renault Trucks, forte nella sua convinzione che non possa esistere un mondo senza camion e che la società non possa sopravvivere senza di essi, ne sostiene attivamente gli utilizzatori e si impegna per ridare fierezza al trasporto stradale, ai suoi operatori, ai loro autisti.

www.renault-trucks.it



*Renault Trucks mantiene gli impegni



ANDREAS SCHMID

DIRETTORE GENERALE VEICOLI INDUSTRIALI E COMMERCIALI MERCEDES-BENZ ITALIA

“Attenta gestione dei costi e velocità operativa per riprendere a correre”

Paolo Altieri



È questa la linea seguita dal Direttore generale di Mercedes-Benz Veicoli Industriali e Commerciali e dalla sua squadra, con i clienti sempre di più al centro di tutte le attenzioni per migliorare costantemente la loro fiducia e la loro fedeltà.

LAINATE - Pochissimi giorni prima di Natale incontriamo Andreas Schmid nel moderno Centro Mercedes-Benz per Veicoli Industriali e Commerciali di Lainate alle porte di Milano. Ci attende per un'intervista particolare, fatta di 100 domande alle quali si sottopone con estrema cortesia. Dallo scorso anno, Andreas Schmid, 50 anni, laurea in Economia all'Università di Stoccarda che è anche la sua città natale, è Direttore generale di Mercedes-Benz Veicoli Industriali e Commerciali in Italia. La sua carriera in Mercedes-Benz inizia quando era ancora studente universitario con uno stage che gli consente di apprendere i primi rudimenti in fatto di marketing e acquisti. Nel 1983 entra in pianta stabile come venditore di vetture della Stella nella filiale Mercedes-Benz di Norimberga.

Nel 1986 affronta un'importante esperienza nei Paesi dell'Europa dell'Est come manager marketing sia per le vetture che per i truck. Nel 1991 è assistente del Direttore vendite e tre anni dopo, nel 1994, assume l'incarico di manager vendite truck ancora nei Paesi dell'Est. Il 1996 segna la sua prima esperienza in Italia come responsabile del marketing per i veicoli industriali per poi diventare nel 1999 responsabile dei van. Nel 2001 ritorna in Germania con la responsabilità del marketing vetture per l'Europa dell'Ovest, carica che mantiene fino al 2004 quando viene nominato Direttore generale di Daimler Truck Mondo.

Persona di raffinata eleganza,

viso e occhi limpidi, sguardo che denuncia un carattere di grande umanità che potrebbe far pensare a una persona umile ma che invece nasconde una forte determinazione, Andreas Schmid ha tutte le qualità e soprattutto la competenza per guidare la Stella dei Truck e dei Van nel nostro Paese con polso fermo. Alla guida dei truck della Stella in Italia, dopo Benito De Filippis, Marco Lazzoni, Antonio Sacristàn e Giancarlo Codazzi, Andreas Schmid può essere considerato idealmente il V Re di Roma. Ecco come risponde alle nostre domande.

1 Dopo l'esperienza fatta dal 1998 al 2001 qui a Roma e in Mercedes-Benz Italia prima come direttore marketing truck e poi come direttore commerciale Van, pensava di ritornare per guidare il settore Truck e Van della Stella così come è avvenuto dallo scorso settembre?

Devo essere sincero? Sì, ci pensavo.

2 Quali differenze sostanziali ha trovato qui in Mercedes-Benz Italia rispetto alla sua prima esperienza?

Soprattutto una bella collaborazione tra le varie attività di business, un'armonia che vede impegnati tutti nella stessa direzione.

3 Cosa ci può dire della squadra che ha trovato e che l'affianca nella sua attività quotidiana?

Quando sono arrivato si era in piena crisi, all'interno si toc-

cava con mano la grande preoccupazione, all'esterno la rete era in forte sofferenza, soprattutto i dealer che negli ultimi tempi avevano fatto importanti investimenti. Ma la reazione è stata immediata. In ogni caso conoscevo già una buona parte sia della squadra sia della rete, tutta gente preparata e motivata. Nei briefing con la mia squadra del lunedì mattina ci siamo subito capiti su come procedere e operare.

4 Ritiene che sia adeguata alle esigenze di Mercedes-Benz Truck e Van?

Tutto è migliorabile, ma per ora sono soddisfatto.

5 In particolare come è strutturata e quali sono gli uomini che la compongono?

Siamo un team di un'ottantina di persone, ognuno con dei compiti ben precisi nelle varie funzioni operative.

6. Quale è stata la sua prima iniziativa, sul piano della gestione del lavoro, appena ha preso in mano le redini di Mercedes-Benz Truck e Van in Italia?

Ho voluto subito verificare con i collaboratori diretti le mie prime idee, ho insistito molto sulla comunicazione interna, quindi ho dato il via alle visite a clienti e dealer.

7 Il suo ritorno in Mercedes-Benz Italia è avvenuto in un momento ancora di forte crisi del mercato. Cosa la impensieriva di più?

Arrivare comunque a un risultato positivo e soprattutto stare molto vicino ai dealer strategici.

8 Quale è stata la sua strategia di massima per contenere gli effetti della crisi ma anche per preparare Mercedes-Benz Truck e Van all'augurabile dopo crisi?

Operare con una attenta gestione dei costi e con una grande velocità operativa.

9 L'ultimo quadrimestre del 2010 ha dato dei segnali positivi in fatto di ripresa del mercato. Ritiene che nel 2011 possa proseguire questa inversione di tendenza?

Il 2010 registra un calo di mercato del 3 per cento per i van e del 5 per cento per i truck, ma è importante che alcune flotte a investire. Per il 2011 prevedo un mercato in crescita.

10 In quale misura?

Del 4-5 per cento per i van e del 6-7 per cento per i truck.

11 Di solito alla ripresa del mercato dei veicoli commerciali segue a breve anche quella dei pesanti. Ci sono dei concreti elementi per affermare che sarà così anche questa volta?

Credo che la regola verrà rispettata.

12 In particolare, quale sarà il bilancio 2010 di Mercedes-Benz Truck?

Positivo. In Europa Mercedes-Benz Truck, grazie soprattutto al positivo andamento del mercato tedesco, i volumi raggiungeranno le 75mila unità

contro le 56mila del 2009.

13 E quale quello di Mercedes-Benz Van?

Ancora più positivo con 220mila unità contro i 175mila del 2009. Nella prospettiva futura le cose andranno ancora meglio grazie alle opportunità rappresentate dai mercati Usa e Cina.

14 Il passaggio dalla crisi alla ripresa trova Mercedes-Benz Truck e Van adeguatamente preparata?

Già prima che scoppiasse la crisi Mercedes-Benz aveva studiato un programma di gestione dei cicli, grazie al quale abbiamo potuto reagire velocemente con una efficace riduzione dei costi.

15 Che cosa ha significato per Mercedes-Benz Truck e Van la pesante crisi del mercato di questi ultimi due anni?

La conferma della forza del marchio. E infatti non è stato ridotto alcun investimento sul piano dello sviluppo dei prodotti per non compromettere il futuro.

16 Quali sono stati gli interventi più importanti che avete messo in campo per contenerne gli effetti?

Una razionale riduzione dei costi e una maggiore efficienza operativa sotto ogni punto di vista.

17 Quale è secondo Lei la sostanziale differenza tra la crisi del mercato dell'auto e quella del mercato dei veicoli industriali e commerciali?

I cicli della crisi sono diversi per i due settori.

18 Si ritiene per l'auto, visto il perdurante calo del mercato, un drastico ridimensionamento in Europa della produzione e delle strutture distributive. Quale è invece l'atteggiamento dei costruttori di veicoli industriali e commerciali?

Operare con grande flessibilità produttiva con fabbriche che siano in grado di essere redditive con una produzione nella forbice di 45mila o 120mila veicoli.

19 Non crede, considerata la fondamentale funzione dell'autotrasporto nell'economia dei Paesi industrializzati come in quelli in via di sviluppo, che il futuro dei Truck e dei Van non possa essere messo in discussione?

Per il trasporto e la distribuzione delle merci, non c'è alternativa più flessibile, più efficiente, più veloce rispetto al ca-



Affidabilità, bassi consumi, forte personalità: sono questi i tre concetti chiave che secondo Andreas Schmid definiscono le qualità vincenti della gamma pesante Actros di Mercedes-Benz.

mion.

20 È convinto, come lo siamo noi, che il camion non ha alternative più economiche per il trasporto e la distribuzione delle merci?
Proprio così.

21 Sul piano del prodotto, come si presenta ai nastri di partenza del 2011 Mercedes-Benz Truck?
Disponiamo di una gamma di veicoli modernissima, visto che il nuovo Actros è stato presentato nel 2008 e che nel 2010 è stato ulteriormente affinato sotto il profilo dei consumi. Atego e Axor anche loro nel 2010 hanno debuttato con tutta una serie di innovazioni.

22 E come Mercedes-Benz Van?
Anche Vito e Sprinter sono perfettamente allineati alle attese della clientela con i nuovi motori Euro 5. Nel corso del 2011 debutterà anche lo Sprinter con motore a GPL mentre per quanto riguarda il Viano lanceremo sul mercato una speciale versione in omaggio ai 125 anni di storia di Mercedes-Benz.

23 Il primo grande appuntamento in Italia per il settore è in marzo con il Samoter di Verona. Quale sarà in questa occasione lo schieramento di Mercedes-Benz di Mercedes-Benz Truck e Van?
Uno schieramento imponente che andrà dall'Actros al Vito.

24 E a proposito di veicoli destinati al cava-cantiere, in che modo Mercedes-Benz Truck e Van cercherà di sfruttare la grande opportunità dei lavori per Expo 2015?
Noi siamo pronti a venire incontro a qualunque richiesta. L'importante è che i lavori entrino nella fase calda.

25 Avete già potuto verificare, in tal senso, una crescita della domanda specifica?
Per ora abbiamo solo dei contatti con possibili clienti.

26 Sempre sul piano del prodotto Mercedes-Benz, quali saranno nel 2011 le novità più importanti nel settore dei Truck?
Le nostre proposte saranno finalizzate soprattutto a far risparmiare i nostri clienti. Il Fleetboard per esempio è uno strumento sempre più indispensabile per tenere sotto controllo non solo il veicolo, prevenendo eventuali problemi, ma anche lo stile di guida degli autisti. Che si sa incide in maniera decisiva sui consumi. Intanto stiamo la-

vorando sulle motorizzazioni Euro 6.

27 E quali in quello dei Van?
È stata appena rinnovata la gamma del Vito e dello Sprinter. La vera novità dovrebbe arrivare nel 2012 e sarà il veicolo per il nuovo accesso alla gamma dei van, quindi al di sotto del Vito.

28 Finora le edizioni speciali dell'Actros proposte alla clientela hanno avuto un grande successo. Ne è in cantiere una nuova?
Lanceremo in marzo l'Actros nelle edizioni "Black Liner" e "White Liner", una cinquantina di pezzi destinati ai clienti padroncini, mentre per le flotte sono già disponibili gli Actros Eco Power ed Eco Master, che fanno dell'efficienza la loro carta vincente.

29 Chi sono i clienti di queste edizioni speciali?
Per i padroncini è gente che ambisce a un importante biglietto da visita per la propria attività di trasporto. Per le flotte sono quelle più attente ai costi di gestione.

30 Mercedes-Benz è il costruttore che nel mondo ha sempre investito di più sul piano dell'innovazione tecnologica e dello sviluppo dei prodotti. È proseguita e prosegue questa politica nonostante la crisi?
Investire in tecnologia fa parte del Dna Mercedes-Benz, oggi più che mai visto che è proprio la moderna tecnologia insita nei nostri veicoli a garantire ai clienti una gestione a costi sempre più contenuti.

31 Nel recente passato le attenzioni della ricerca Mercedes-Benz hanno avuto come priorità la sicurezza e il comfort dell'autista, settori nei quali i veicoli della Stella hanno conquistato importanti primati. Oggi, in linea con le moderne esigenze, l'impegno maggiore è focalizzato sulla riduzione dei consumi e delle emissioni. Quali sono, da questo punto di vista, le risposte più importanti di Mercedes-Benz?
Lo sviluppo dei nostri prodotti tiene conto di tutte le esigenze della clientela e dunque siamo impegnati a 360 gradi su tutto ciò che può fare di Mercedes-Benz il veicolo all'avanguardia sotto ogni unti di vista. Siamo in grado di gestire al meglio vecchie e nuove sfide.

32 Se la soluzione ibrida ed elettrica trova piena giustificazione sui Van, quali le

sue potenziali anche nel settore dei Truck?
L'ibrido sulle lunghe distanze non ha futuro. Nella distribuzione urbana e suburbana si giustificherà sempre di più. I nostri veicoli Atego e Canter sono già una risposta insieme ai van.

33 E quale il suo giudizio sulla opzione dei motori a gas naturale?
Lo Sprinter e l'Eonic già dimostrano la nostra attenzione su questo terreno, anche se esiste il problema di una buona rete di distribuzione del gas. Ma il vero futuro sta nelle celle a combustibile.

34 È appena entrata in vigore la normativa Euro 5 e già incombe quella Euro 6. Quanto costerà ai costruttori di veicoli adeguare i motori alla nuova normativa?
Gli investimenti sono elevati in quanto i motori vanno rifatti quasi completamente. E anche evidente che con l'ottimizzazione dei motori Euro 6 si potrà contare su una maggiore efficienza degli stessi che in parte giustifica la spesa.

35 Questo continuo affinamento dei veicoli sul piano della sicurezza, del comfort, della riduzione dei consumi e delle emissioni quanto pesa sul prezzo dei veicoli?
Con l'abbassamento dei consumi si ha sicuramente un ritorno del maggiore costo. Diciamo che con una riduzione del consumo del 5 per cento, il maggior costo del veicolo si ripaga nel giro di 2-3 anni.

36 E i clienti sono disposti a pagare l'inevitabile maggiore differenza di prezzo?
Sarà inevitabilmente costretto.

37 Se sicurezza, comfort e bassi consumi stanno certamente a cuore dei clienti, Lei ritiene che ci sia oggi anche piena consapevolezza tra la clientela per quanto riguarda il contenimento delle emissioni?
Varia a seconda dei clienti. Ma la sensibilità sull'argomento è in continuo aumento.

38 Chi è più attento a questi problemi il flottista o il piccolo trasportatore?
Sicuramente il flottista.

39 E a proposito di clienti, in che modo la crisi ha modificato il loro atteggiamento nei confronti del costruttore di veicoli?
Oggi i clienti sono soprattutto sensibili alla gestione dei costi del parco veicoli per la quale

si attende risposte professionali da parte del costruttore.

40 Quali sono oggi le loro richieste più importanti?
La prima in assoluto è la collocazione dell'usato.

41 Quali sono le diverse linee guida che Mercedes-Benz segue nel suo approccio con grandi aziende di trasporto e con i piccoli trasportatori?
Disponendo di una gamma, la più ampia possibile, siamo in grado di rispondere a ogni specifica esigenza anche per quanto riguarda tutta una ricca gamma di servizi.

42 Se la qualità del prodotto è fondamentale per il successo, altrettanto importante è la qualità della rete di vendita e assistenza. Quale è oggi lo stato dell'arte della rete Mercedes-Benz in Italia?
La rete è fatta di 34 dealer per i veicoli industriali e di 45 dealer per i van. Tutti con ottime strutture e con personale altamente professionale.

43 Ci sono stati dei cambiamenti del corso del 2010 e ne sono previsti nel 2011?
Qualcosa si è modificato ma va ricordato che la rete è in continua evoluzione per garantire ai clienti sempre la massima qualità.

44 Sotto il profilo dell'efficienza per un'azienda come Mercedes-Benz è utile disporre anche di proprie filiali al fianco dei dealer?
Una o due filiali si giustificano per avere un contatto diretto con il mercato.

45 È così anche all'estero per Mercedes-Benz?
Sì, in ogni Paese abbiamo due o tre filiali.

46 In ogni caso è giusto che sia la Casa a gestire i rapporti commerciali con le grandi flotte? Se sì, perché?
Le grandissime flotte hanno delle esigenze che talvolta solo la Casa può gestire al meglio. Ma spesso una grande flotta può essere gestita anche da un gruppo di dealer e noi favoriamo questo tipo di risposta.

47 In quali zone d'Italia l'organizzazione di vendita e assistenza Mercedes-Benz richiederebbe un potenziamento?
Teniamo costantemente sotto osservazione l'intero territorio e le quote di mercato di ogni singolo dealer per intervenire tempestivamente dove riscontriamo delle carenze.

48 Qual è oggi il grado di soddisfazione della clientela dal punto di vista del servizio?
Posso dire che Mercedes-Benz dispone della rete più ampia e qualificata dopo il costruttore nazionale. Vogliamo rimanere il numero 1 tra gli importatori per volume di vendita e per il servizio.

49 E quale il livello di fedeltà?
Molto alta. Va oltre l'80 per cento.

50 Su 100 clienti Mercedes-Benz quanti, al momento di cambiare il camion, puntano ancora sulla Stella?
Ottanta.

51 Quali, secondo Lei, i principali motivi della scelta Mercedes-Benz?
Qualità, affidabilità, costi di esercizio più bassi in rapporto al ciclo di vita del veicolo, capillarità della rete.

52 Mercedes-Benz è più popolare tra i flottisti o tra i piccoli trasportatori?
Non c'è molta differenza.

53 Qual è il valore aggiunto della Stella?
La garanzia assoluta di qualità.

54 Mercedes-Benz da grande importanza alla formazione e infatti da tempo organizza corsi di guida sicura e di guida economica. Quale è in tal senso il programma per il nuovo anno?
Non solo continueremo ma il programma sarà ampliato soprattutto per quanto riguarda la guida economica dove il Fleetboard sarà al centro dell'attenzione.

55 Ha già fatto delle riflessioni su come andrà il mercato totale Truck e Van nel 2011?
Il 5 per cento in più per i van e il 7 per cento in più per i truck rispetto al 2010.

56 E quali sono le quote nel settore dei Truck e dei Van alle quali punta nel nuovo anno e che la farebbero sentire soddisfatto?
L'obiettivo è crescere di quota e soprattutto riprendere la posizione di numero 1 tra i costruttori esteri.

57 Definisca con tre concetti le qualità vincenti della gamma Actros.
Affidabilità, bassi consumi, forte personalità.

58 Tre per la gamma stradale Atego.
Robustezza, modernità, ricca

gamma di versioni

59 Tre per la gamma Axor.
Alta portata, robustezza, ideale per la distribuzione pesante.

60 Tre per la gamma Sprinter.
Eco-compatibilità, immagine, affidabilità

61 Tre per la gamma Vito.
Bassi consumi, modernità, guida divertente.

62 Il camion è diventato o lo diventerà ancora di più un oggetto sempre più sofisticato dal punto di vista del design, del comfort, delle prestazioni. Il cliente percepisce questo continuo arricchimento ed è disposto a pagarlo?
È consapevole che un moderno veicolo è un investimento per la sua attività.

63 La crisi economica ha riportato tutti con i piedi per terra. Ritiene che oggi la clientela possa accontentarsi di un camion più spartano e più economico?
Gli investimenti nel lusso si sono ridotti, ma il padroncino non non rinuncia alle comodità e i flottisti hanno sempre di più a cuore la qualità della vita dei propri autisti.

64 Nel futuro quali saranno gli elementi determinanti che porteranno a preferire un marchio piuttosto che un altro?
Qualità della rete e del servizio, una gamma di veicoli ben articolata, efficienza assoluta senza la quale non sarà possibile far crescere il business.

65 Quanto conta oggi la tradizione di un marchio?
Non conta ma la tradizione fa parte del Dna Mercedes-Benz e ne è la garanzia di qualità.

66 Quale è il suo giudizio sulla professionalità del trasportatore italiano?
Senza professionalità oggi non si va da nessuna parte. Governo e associazioni di categoria dovrebbero fare molto di più per far crescere l'autotrasportatore italiano.

67 In un clima di competitività sempre più esasperata, ritiene in generale che il trasportatore italiano sia preparato per la sfida a livello europeo?
Deve ancora far molta strada. Ma la colpa non è sola sua.

Segue a pagina 6



Lo Sprinter (a sinistra) primeggia per eco-compatibilità, immagine ed efficienza operativa. Il Vito (sopra) è un altro grande protagonista della famiglia dei commerciali della Stella.

Schmid: "Attenta gestione dei costi e velocità operativa per riprendere a correre"

segue dalla prima pagina

68 E quale deve essere la sua condotta per non soccombere?

Ci sono delle nicchie di mercato del trasporto dove si guadagna ancora bene. Sono queste che dovrebbero sfruttare di più.

69 A suo giudizio le associazioni di categoria rappresentano davvero un valido supporto per le moderne esigenze degli autotrasportatori italiani?

Le associazioni servono ma devono collocare di più e meglio con il Governo.

70 Quali sarebbero le tre iniziative più importanti che metterebbe in atto se fosse al posto del nuovo Ministro dei Trasporti?

Anzitutto un tavolo di discussione con gli attori dell'autotrasporto per prendere coscienza dei problemi al tappeto, poi investirei sulla sicurezza per garantire ai camionisti una migliore qualità della vita.

71 Lei nasce e cresce come manager interamente all'interno di Mercedes-Benz. Qual è stato finora il momento più emozionante del suo percorso professionale?

Mi viene in mente un episodio accaduto negli anni '90 nella ex Jugoslavia. Avevo definito un contratto per la vendita di 170 veicoli. Al momento della consegna dei veicoli l'ordine venne revocato. Un anno dopo,



la stessa azienda acquistò 300 veicoli che negli anni successivi diventarono più di 1.000.

72 Nella sua posizione e con la sua mentalità è facile dialogare con gli italiani?

Mi sento parecchio italiano. Diciamo che sono un ibrido.

73 Qual è l'aspetto che trova più curioso nel suo approccio con i suoi interlocutori italiani, siano essi dealer o clienti?

L'elenco sarebbe lungo e ci sono moltissimi aspetti positivi. Mi colpisce negli italiani il modo di affrontare i problemi. Si fanno prendere dall'angoscia senza aver nemmeno ancora pensato alla soluzione.

74 E quale quello più divertente?

La creatività.

75 E quale quello più complicato?

Non rispettare un accordo.

76 Quante volte nel corso di un mese va "a rapporto" con i vertici di Stoccarda?

Due volte.

77 Come si trova in una città come Roma? Riesce a trovare il tempo per viverla?

Città straordinaria, a parte il traffico sempre più caotico.

78 Cosa le manca di più della sua terra d'origine?

L'atmosfera che si vive quando si hanno i parenti vicini.

79 Passa più tempo a Roma o in giro per l'Italia a visitare clienti e dealer?

Al 50 per cento.

80 Come concilia il suo lavoro con le esigenze della famiglia?

Il segreto è trovare comune degli spazi da dedicare alla famiglia. Non sempre ci riesco. Anzi, sotto questo profilo non sono un buon esempio.

81 Quando viaggia in aereo, abitualmente lavora, legge, dorme o guarda il panorama riflettendo?

Non ho preferenze. Faccio di tutto. Difficile che mi addormenti.

82 Nel suo ruolo di timoniere di Mercedes-Benz Veicoli Industriali e Commerciali si affida più alle analisi e ai numeri che i suoi collaboratori le mettono sulla scrivania o ama verificare in diretta?

Vedo i numeri e verifico.

83 E se ci sono dei problemi?

Mi fa piacere che mi vengano sottoposti ma chiedo anche delle proposte per la soluzione.

84 Quale deve essere la qualità più importante di chi riveste un ruolo come il Suo?

Sapersi conquistare la fiducia dei collaboratori e saper motivare al meglio ogni componente della squadra.

85 Lei ama delegare o piuttosto è un accentrato?

Delego ma mi aspetto responsabilità e fiducia.

86 Quanto conta il gioco di squadra?

È fondamentale per raggiungere risultati positivi.

87 E quale la specifica e vera funzione di un "allenatore" come lei?

Non mi piace solo "allena-

re", io scendo in campo anche per giocare.

88 In che modo ha disposto la squadra quando è arrivato a Roma?

In maniera tale da far sentire ognuno protagonista nel lavoro di tutti i giorni.

89 Preferisce il gioco d'attacco o quello di "prima non prenderle"?

Non mi piace restare in seconda fila. Dobbiamo tutti giocare nella convinzione di avere i mezzi e le qualità per raggiungere il miglior obiettivo.

90 Può dire di avere un ottimo rapporto con i suoi collaboratori?

Il rapporto deve essere buono per poter avere la fiducia dei collaboratori.

91 Cosa non chiederebbe mai a un suo collaboratore?

Di andare fuori dalle regole.

92 Le rimane del tempo per coltivare qualche hobby? Quali?

Jogging, bici e quando è possibile sciare.

93 Come trascorre i suoi week end?

Leggo, controllo la posta, stare con la famiglia.

94 Più ottimista e più pessimista?

Sicuramente ottimista.

95 Deve prendere una decisione importante: Quale il suo metodo?

Analisi, discussione con i partner, decisione ma con la consapevolezza che si va tutti nella stessa direzione.

96 Di fronte a una difficoltà di lavoro, quale il suo atteggiamento?

Con la convinzione che si tratta di una sfida e le sfide si affrontano.

97 Chi è l'uomo che nel corso del suo percorso professionale può figurare come il suo vero maestro?

Peter Fretzek con il quale ho trascorso molto tempo e dal quale ho imparato molto.

98 Da ragazzo cosa sognava di fare da grande? Immaginava che si sarebbe occupato di camion?

Per un periodo ho sognato di diventare un campione di sci, poi ho immaginato di diventare un medico.

99 Può dire di essere appassionato dell'oggetto camion?

Sicuramente. Ho lavorato con le vetture e con i truck. Il truck è una realtà più complessa ma molto più divertente.

100 Quale la sua maggiore ambizione per il futuro?

Non amo i voli pindarici. Voglio continuare a lavorare con entusiasmo e vedere arrivare risultati positivi.

SCANIA / SERIE SPECIALE IN CENTO ESEMPLARI PER LA SERIE R CON MOTORE V8

Il nuovo sogno si chiama Black Amber

Con questa nuova realizzazione, curata dagli specialisti di Svempa, il costruttore svedese intende replicare il successo del Dark Diamond, puntando su una colorazione originale e un allestimento al top. Ancora non si sa quanti saranno i camion destinati all'Italia.



SÖDERTÄLJE - Dopo il successo della serie Dark Diamond presentata lo scorso anno, Scania ripropone in questo avvio d'anno una nuova edizione speciale della sua Serie R, equipaggiata con il motore a 8 cilindri. Black Amber è il nome scelto in questo caso per i 100 esemplari che faranno felici appassionati sparsi in tutto il mondo. Ancora non è stato comunicato quanti saranno i Black Amber destinati all'Italia, da sempre Paese che apprezza questo tipo di iniziative e in cui il marchio svedese può contare su di una nutrita schiera di fedelissimi.

Fin dalla colorazione il nuovo Scania prende ispirazione dall'ambra che porta nel nome,

una resina fossile molto resistente di colore giallo/marrone che risale all'era Terziaria, quando si è formata in un periodo compreso tra 65 e 1,8 milioni di anni fa. Quando viene ritrovata, a volte con insetti intrappolati al suo interno (idea alla base del blockbuster "Jurassic Park"), può essere usata in gioielleria. L'Ambrina Nera è ancora più rara e offre tonalità magnifiche, che hanno fatto da ispirazione a Scania per definire la colorazione di questa serie speciale, sviluppata in collaborazione con lo specialista Svempa. "Cento appassionati del marchio Scania - ha spiegato il responsabile del settore Styling del costruttore, Kristo-

fer Hansén - avranno la possibilità di comprare qualcosa di veramente speciale, basato sulla gamma dei nuovi Scania V8. Dovunque lo si guardi, all'esterno o all'interno non ci possono essere dubbi sulla cura e l'attenzione che sono state dedicate a questa serie speciale". I Black Amber sono disponibili sia con la cabina Highline che con la Topline e, a seconda dei mercati, con versioni del propulsore Euro 5 o EEV, compresa quella con potenza di 730 cv.

A colpire fin da subito è naturalmente la colorazione, dai riflessi inconsueti, metallizzata, che ricopre anche i vari spoiler di cui il modello è equipaggiato, e attraversata da fiamme nere, così come nero brillante è la griglia frontale e perfino i cerchi in alluminio con anelli cromati. Tante le cromature che si notano sia all'esterno che all'interno. La cabina è stata naturalmente curata fino all'estremo, con sedili in pelle nera con una sezione centrale in nero carbonio che riporta il logo in arancione della gamma V8, e sempre la pelle ricopre ogni superficie disponibile, alternata a pannelli nella stessa colorazione dell'esterno. Il tutto impreziosito da una dotazione tecnologica che parte da un uso intensivo delle luci a Led per arrivare a un impianto in grado di gestire 4 telecamere esterne, e completo di navigatore, lettore Dvd e televisore Lcd da 22 pollici.



TRUCKS. LEASING & FINANZIAMENTI. SOLUZIONI PER LE FLOTTE. ASSISTENZA & RICAMBI.

Pronto per ogni sfida.

Il nuovo Atego. Il partner ideale per la vostra azienda.



Un marchio della Daimler AG

Il veicolo perfetto per chi vuole lavorare con successo nella distribuzione leggera: il nuovo Atego. Con i suoi numerosi dettagli è più efficiente, versatile e confortevole che mai. Queste sono le qualità che gli hanno permesso di conquistare il titolo di Truck of the Year 2011 e che lo confermano come veicolo di riferimento nella sua categoria, per tutti gli impieghi urbani ed extra urbani. Per la qualità e la redditività facciamo di tutto. www.mercedes-benz.it

125!anni di innovazione



Mercedes-Benz
Trucks you can trust

MAN TRUCK E BUS ITALIA / LORENZO BOGHICH ALLA GUIDA DEI SERVIZI POST VENDITA

“Alla qualità del prodotto garantire anche quella del servizio”



La riorganizzazione della filiale di Man procede a ritmo sostenuto e riguarda tutti i settori di attività. Molta attenzione è dedicata ai servizi post vendita il cui livello di qualità deve essere allineato a quello che caratterizza il prodotto e che è fondamentale per guadagnare la completa fiducia dei clienti.

Mauro Zola

VERONA - Procede in fretta la riorganizzazione della filiale italiana di Man. Il nuovo impulso dato dal general manager Giancarlo Codazzi sta toccando tutti i settori, a partire da quelli più importanti, come i servizi post vendita, di cui è stato nominato responsabile Lorenzo Boghich, che si occupa anche della formazione per il personale tecnico delle officine.

In azienda dal 2004, Boghich, dopo una laurea triennale in progettazione automobilistica conseguita all'università di Modena, viene chiamato dal gruppo Volkswagen, in cui rimane per 11 anni, fino a diventare responsabile dell'area training. Nel 2004 viene assunto dalla Neoman Italia come direttore dell'area post vendita. Dopo che le attività autobus e truck del costruttore tedesco vengono riunite, si occupa del progetto Italy 15/15 (volto a ottenere il 15 per cento del mercato entro il 2015) che viene però stoppato dalla crisi. Dopo una breve parentesi da responsabile marketing viene nominato responsabile della parte Service. “Sulla base degli importanti cambiamenti che stanno avvenendo in Man Italia - spiega il manager - soprattutto a livello organizzativo. Una ristrutturazione che in termini pratici prevede un orientamento più mercato verso la soddisfazione del cliente”.

In questa fase sono state ampliate le competenze del settore service.

“Che ora ingloba anche i training tecnici alle reti, oltre all'attività di sviluppo delle reti stesse, sempre per quel che riguarda l'assistenza, cioè le officine”.

Un argomento questo molto delicato dato che il successo di un costruttore dipende anche dalla capillarità della sua



La formazione del personale operante nell'ambito del settore post vendita è uno degli assi strategici su cui punta Man Truck e Bus Italia. In alto, Lorenzo Boghich, responsabile del Service.

rete di servizio.

“Attualmente possiamo contare su 103 officine - prosegue Boghich - per la maggior parte autorizzate sia per i bus che per i truck. Ben distribuite almeno in proporzione al parco circolante, che oggi per Man si traduce in circa 30mila veicoli a cui vanno aggiunti i numerosi vettori stranieri che transitano in Italia. Ci sono naturalmente aree che per il momento non sono coperte in maniera ideale, ma si tratta di quelle in cui i numeri del circolante non consentono di avere sufficiente lavoro”.

Avete in mente di incrementare i numeri delle officine autorizzate?

“In realtà ci stiamo concentrando più su di un miglioramento degli standard qualitativi. Il prodotto Man rientra nella fascia Premium e i clienti devono poter toccare con mano che l'assistenza è allo stesso livello”.

Questo in pratica come si traduce?

“Per ottenere questo risultato abbiamo richiesto ai nostri partner degli standard importanti,

che comprendono attrezzature specifiche ma anche spazi ben gestiti e curati. A volte infatti le officine pur poggiando su di una solida base tecnica trascurano l'aspetto estetico che è in-



vece comunque importante. Un altro aspetto fondamentale riguarda poi il personale, che deve essere qualificato attraverso il nostro programma di training specifico. In sintesi si tratta di tanti piccoli settori da curare per far sì che a un prodotto di alta qualità corrisponda un service di alta qualità”.

Qualcuno non è riuscito a esaudire le vostre richieste?

“Il messaggio che abbiamo mandato è stato forte ma non abbiamo fatto vittime. Qualche azienda per problemi propri, essenzialmente finanziari, ha deciso di farsi a parte, ma in tempi di crisi è normale. Chi non ha saputo investire in modo adeguato la sta pagando, non è un caso se regge invece chi ha sempre tenuto conto della formazione”.

Uno dei punti di forza del vostro servizio è naturalmente l'assistenza 24 ore su 24.

“Che coinvolge circa il 70 per cento della nostra rete. Anche in questo caso abbiamo cercato di razionalizzare e di chiedere lo sforzo, economico e organizzativo, che questo servizio richiede soltanto a chi può ricavarne un giusto vantaggio”.

Altro settore importante che ricade sotto la sua giurisdizione è quello dei ricambi.

“In cui stiamo facendo una dura battaglia per far capire l'importanza di scegliere ricambi originali. Chiediamo uno sforzo alla nostra rete per incrementare il potenziale raggiungibile, già sapendo che l'impegno verrà premiato anche sotto forma di una maggior tutela del cliente in tema di garanzie”.

Come combattete le iniziative di aziende concorrenti che tendono invece a distribuire ricambi di tutti i marchi?

“Li stiamo monitorando e crediamo ci siano spazi per fronteggiarli. Ma soltanto se la nostra rete sposerà questo concetto, sono loro infatti a essere quotidianamente a contatto con il cliente, sta quindi a loro fargli capire i vantaggi offerti ai ricambi originali”.

Avete messo molta carne al fuoco.

“I meccanici sono la risorsa più importanti delle aziende che sono nostre partner. Incrementarne il potenziale nell'ambito formativo può essere determinante per superare le difficoltà dell'anno scorso. Tutto però parte dalla fiducia, nel marchio Man e anche nel futuro di questo settore, fiducia che deve ritornare”.

In quanto tempo prevedete di vedere i risultati dei vostri sforzi?

“I termini che ci siamo dati sono piuttosto brevi. Non abbiamo la possibilità di aspettare, dobbiamo lavorare velocemente sulla qualificazione della nostra rete di assistenza. Nel 2011 ci aspettiamo che il cliente percepisca un'immagine Man più forte. Sul prodotto lo siamo già, ora dobbiamo riuscire a ottenere gli stessi risultati anche per il post vendita”.

La formazione degli uomini della rete di assistenza del marchio tedesco

ASSOLUTA PROFESSIONALITÀ AL SERVIZIO DEI CLIENTI

VERONA - L'impegno di Man è cresciuto anche nel campo della formazione, in cui è stata coinvolta l'intera rete di assistenza.

“In precedenza - puntualizza il responsabile del Service, Lorenzo Boghich - soltanto le migliori aziende, le più virtuose seguivano con il giusto impegno gli aggiornamenti per il personale di officina, oggi invece puntiamo a far sì che tutti raggiungono uno standard elevato”.

Come è strutturato il settore?

“Possiamo contare su tre formatori interni, oltre che su un centro nella nostra sede di Verona che dispone di aule e tutto quanto può servire”.

Come stanno rispondendo le officine al vostro input?

“Dobbiamo essere capaci di spiegare loro quanto è importante investire sul personale. Le aziende oggi più che mai fanno fatica a mandare per tre giorni

un meccanico a Verona, pagando il corso oltre all'albergo e ai pasti, ma stanno cominciando a capire che il loro lavoro dipende a questo, che soltanto se ci seguiranno saremo in grado di crescere insieme”.

Un altro settore della formazione è invece rivolto direttamente al cliente.

“Attraverso il nostro programma Profidrive entriamo nella logica dei costi delle aziende che comprano i camion Man, riuscendo a ridurre sia il consumo del carburante che dei componenti soggetti a usura”.

In questo caso come siete strutturati?

“Con un formatore certificato proprio per quel che riguarda il programma Profidrive, che viene venduto in abbinamento con i mezzi che fanno parte della nostra Efficient Line. Le lezioni di guida economica possono essere abbinare a qualsiasi veicolo Man su richiesta del cliente”.

Nasce Man Truck & Bus AG

LA MISSIONE NEL NOME

DOSSOBUONO - La strategia di crescita internazionale di Man si deve riflettere anche in futuro nel nome dell'impresa. È per questo valido motivo che il costruttore tedesco ha deciso di cambiare la propria denominazione sociale passando da Man Nutzfahrzeuge Aktiengesellschaft a Man Truck & Bus Aktiengesellschaft. Il nuovo nome mostra chiaramente ai dipendenti, ai clienti e al pubblico in generale di tutto il mondo in quali settori opera la società. La denominazione sociale Man Truck & Bus AG consente di armonizzare la presenza dei marchi della Casa tedesca in tutto il mondo e di migliorare la percezione dei settori operativi dell'impresa. Le filiali del gruppo operanti nei vari paesi adatteranno conseguentemente la loro denominazione sociale nel corso di quest'anno.

Il valore di un MAN non lo si scopre solo su strada.

- Rate mensili costanti a partire da 1.000,00 €
- Assicurazione furto, incendio e cristalli inclusa
- Estensione della garanzia a 48 mesi / 600.000 km
- Valore garantito al termine del finanziamento
- Consumi più bassi della categoria
- Training formativo per l'autista

SEMPLICEMENTE EFFICIENTE 

Nuovo TGX EfficientLine. Conviene, sempre.

Lo speciale equipaggiamento del nuovo MAN TGX EfficientLine garantisce un'efficienza al vertice della categoria consentendovi di abbattere sia il consumo di carburante che le emissioni di CO₂. Così non solo avrete un notevole risparmio economico ma contribuirete alla salvaguardia dell'ambiente. In più, in collaborazione con MAN Financial Services, potete usufruire fino al 31/03/2011 di uno speciale finanziamento a 72 mesi con valore di riscatto garantito di 15.000,00 € e rate mensili costanti a partire da 1.000,00 €, assicurazione furto, incendio e cristalli inclusa.

MAN | Finance

*Offerta valida fino al 31/03/2011, soggetta a limitazioni e condizioni non cumulabili con altre promozioni in corso. Salvo approvazione MAN Financial Services. Leggere attentamente i prospetti informativi prima di sottoscrivere il contratto.

TUO A
PARTIRE DA
1.000,00 €
al mese*
CON
EFFICIENTLEASE



MAN Truck & Bus Italia raccomanda 

MAN 

Scoprite l'efficienza del trasporto powered by MAN contattando la rete dei concessionari autorizzati MAN, consultabile sul sito www.man-mn.it, o attraverso il numero verde 800 59 26 20.



IVECO / SULLA STRADA DELLA COSTANTE INNOVAZIONE CON IL CONTRIBUTO DEI CLIENTI

EcoStralis il presente, Glider il futuro

Mauro Zola

TORINO - Il presente e il futuro di Iveco hanno illuminato di bianco l'ultimo Salone di Hannover. EcoStralis e Glider, appunto il presente e il futuro, rappresentano quanto la tecnologia del colosso torinese sia in grado di offrire. Dell'EcoStralis abbiamo già parlato, per entrare invece nel dettaglio del mondo Glider e più in generale dell'innovazione Iveco, reparto che negli ultimi anni, nonostante la crisi, ha avuto un forte sviluppo, abbiamo incontrato Giandomenico Fioretti, responsabile Innovazione e Trazioni Alternative, per cui proprio l'investimento sul futuro è la carta vincente di Iveco. "Che ci ha permesso di raggiungere risultati come il Glider, che non sono estemporanei ma frutto di un percorso voluto e gestito dall'azienda. Stiamo affrontando una sfida più che mai importante, perché il mercato diventa sempre più competitivo, la normativa più stringente, la concorrenza è agguerrita, il cliente ha le idee estremamente chiare".

Glider ha proposto soluzioni molto innovative, quante di queste e con quali tempistiche verranno trasferite su veicoli di serie?

"Non a caso il nostro slogan a Hannover era Driving Innovation To Reality. Il che vuol dire che per Iveco l'innovazione non è qualcosa di futuristico fine a se stesso, ma che porta avanti per garantire vantaggi al cliente. Per cui il nostro approccio alla materia è certamente innovativo, ma allo stesso tempo molto pragmatico e concreto. Glider rappresenta un percorso di innovazione pluriennale, su cui abbiamo fatto convergere alcune delle soluzioni più interessanti per definire il concetto di produttività nel futuro. All'interno di quel pacchetto

di soluzioni ce ne sono alcune applicabili a breve, come l'architettura ad altissima efficienza o l'utilizzo di luci a led ovunque sia possibile. È una soluzione che offre un grosso vantaggio al cliente, perché riduce l'assorbimento energetico del 70 per cento, garantisce una migliore capacità d'illuminazione, e inoltre abilita modalità stilistiche nuove a livello di personalità del prodotto. Alcune altre tecnologie sono applicabili nel medio periodo, altre a più lunga scadenza, come il recupero del calore dei gas di scarico, un'altra voce di risparmio energetico".

Il recupero dell'energia è un argomento di cui si parla molto, in effetti ...

"Può essere realizzato attraverso due modalità: la prima riguarda l'energia cinetica, che nel caso di un pesante stradale è molto importante. Anche quando si parla di viaggi a velocità costante in autostrada abbiamo delle grosse masse trasportate e basta un piccolo dislivello per richiedere azioni frenanti al veicolo. In Glider il recupero avviene attraverso una configurazione ibrida chiamata Power Split, una macchina elettrica che può funzionare da motore o da generatore nelle fasi di trazione o di recupero frenata, che viene calettata sulla presa di forza del cambio, per cui, in fase di rilascio di frenata, l'energia cinetica che entra nel cambio viene poi passata dalla macchina elettrica, che funziona da generatore e produce energia elettrica, la mette a disposizione del veicolo dove ci sia domanda, oppure la può accumulare in una batteria specifica ad alta energia. Quando si viaggia ai 70 km/h di velocità massima la macchina elettrica può utilizzare parte dell'energia accumulata per dare un contributo alla trazione, riducendo la domanda verso il motore termico e dunque i consumi. E poi c'è il recupero dell'



Glider è stato progettato per essere il più possibile aerodinamico alle alte velocità. Questo migliora il Cx dell'8 per cento e contribuisce a ridurre il consumo di carburante dell'1,5 per cento.

l'energia termica dei gas di scarico, che si ottiene attraverso un sistema specifico, basato su un principio termodinamico abbastanza semplice, quello di Rankin, che è lo stesso della macchina a vapore, e che permette di trasformare l'energia termica dei gas di scarico in energia elettrica. In questo caso però è ancora richiesta una fase di sperimentazione prima di poterlo definire una realtà di mercato".

Qual è oggi il settore dell'innovazione che seguite maggiormente perché può dare maggiori risultati pratici?

"Partiamo sempre dal cliente, che ci chiede un costo di trasporto della tonnellata al chilometro più basso, solo questo. Ciò va tradotto nel total cost of ownership, il costo di possesso ed esercizio, che è composto da un prezzo netto d'acquisto, da un costo operativo del veicolo e da un valore residuo, per cui il nostro obiettivo principale è studiare delle soluzioni che, attingendo alle tecnologie disponibili, possano ridurre il costo complessivo. In particolare ci sono tecnologie che riducono il costo di acquisto del veicolo, e che sono quindi molto importanti, perché vanno incontro al cliente, permettendogli di acquistare una flotta molto performante ma a un minor prezzo".

Si tratta di un settore dell'innovazione che mi sembra poco praticato ...

"Tradizionalmente l'innovazione è pensata come qualcosa che aggiunge più che togliere. Invece l'approccio più moderno che noi stiamo perseguendo supera questo paradigma e introduce tra gli obiettivi anche quello della riduzione costi. Che rappresenta per noi come azienda un vantaggio competitivo, e per i clienti la possibilità di acquistare un veicolo in maniera più percorribile, garantendo loro un margine di pro-



Su Glider convergono alcune delle soluzioni più innovative e interessanti per definire il concetto di produttività nel futuro.

fittabilità maggiore”.

Possiamo fare un esempio in questo senso?

“Materiali, tecnologie, archi-

e propri radiatori. Per cui le fiancate del veicolo non sono più soltanto fatte di pannelli che migliorano la prestazione aerodinamica, ma anche di veri e propri radiato-

primari?

“Glider parte da una considerazione della missione di riferimento che non è più quella di un tempo, quando il driver veniva

termico, circa 100°, l'altra a bassa temperatura, legata a tutto quanto il resto, a partire dall'intercooler fino agli ausiliari elettrici e nel caso dei veicoli ibridi

Anche il costo non dovrebbe cambiare di molto.

“In questo momento i led costano ancora di più di una luce tradizionale, però ci sono dei passaggi epocali in fatto di sviluppo delle tecnologie che stupiscono per la rapidità con cui avvengono. Pensiamo al passaggio repentino dal televisore a tubo catodico a quello a plasma/LCD, con conseguente calo dei prezzi. Oggi è comune vedere led usati come luci di posizione o indicatori di direzione, mentre è ancora raro vederli come abbaglianti o anabbaglianti. Ma il trend è quello, ci aspettiamo che nel giro di pochi anni possa essere vantaggioso per il cliente poter contare su soluzioni di questo tipo. Un camionista, quando con una luce tradizionale ha un problema, perché si fulmina la lampadina, non può più circolare, perché sta violando il codice della strada, è passivo di sanzioni anche importanti. Quando un grande cliente Iveco ha un contratto di manutenzione, di fronte a un guasto di questo tipo si ferma, chiama l'assistenza, aspetta l'intervento che sul posto cambia la lampadina danneggiata. Il che vuol dire restare fermo per un'ora in strada. Un costo inaccettabile. Con un led siamo in grado di garantire la durata for-

“Quando siamo in grado di spiegare loro perché rappresentano un vantaggio, sì. I nostri progetti d'innovazione partono prima di creare il nostro business case dalla creazione del business case del cliente. Ci chiediamo cosa funziona per loro e soltanto dopo aver fissato questi paletti torniamo nei nostri panni e ci chiediamo se lo stesso funziona anche per Iveco. Se queste condizioni non si verificano non andiamo avanti. Non facciamo perdere tempo al cliente e non perdiamo tempo noi. Questo è un modo molto pratico di agire. Vogliamo che siano i clienti a parlare, a ispirare i progetti. Nel modello d'innovazione che applichiamo il cliente ha un ruolo centrale, soprattutto quelli che hanno una cultura, un atteggiamento, una propensione all'innovazione, che vogliono guidare il mercato. Cerchiamo di creare un rapporto relazionale, coinvolgendoli nei progetti fin dall'inizio, facendo qualcosa di molto diverso da quel che è stato fatto in passato. In questi mesi stiamo lavorando con un grandissimo operatore logistico su un progetto che riguarda le trazioni alternative, una nuova configurazione di veicoli ibridi leggeri, diversi dagli ibridi che già produciamo.

“I risultati conseguiti con Glider - spiega Giandomenico Fioretti, responsabile Innovazione e Trazioni Alternative in Iveco - non sono estemporanei ma frutto di un percorso voluto e gestito dall'azienda. Stiamo affrontando una sfida più che mai importante, perché il mercato diventa sempre più competitivo, la normativa più stringente, la concorrenza sempre più agguerrita, mentre il cliente ha le idee estremamente chiare”.

tutte tutto può voler dire riduzione dei costi. Nel Glider si trovano tante soluzioni innovative, alcune anche affascinanti e queste spesso non riguardano l'aggiungere ma il togliere. C'è ad esempio un'attenzione molto forte all'aerodinamica, ispirata al mondo del volo. Questo ha fatto sì che la maniglia di apertura delle porte sul Glider sia scomparsa. È un oggetto che costa, che potenzialmente si rompe, sprofilato rispetto alle linee di stile, che crea delle turbolenze ad alta velocità. Allora lo stilista ha disegnato una fiancata che espande il modello della greca che è il profilo attorno alla finestratura laterale, e in queste linee piuttosto filanti e morbide, che danno un senso di dinamicità, ha ricavato uno scasso nel quale una lucina led blu illumina il punto in cui il conducente inserisce la mano e trova un azionamento elettrico semplicissimo. Un'apertura semplice, efficace, moderna, a basso costo”.

Quindi si tratta di soluzioni anche strutturali.

“Certo. Sia sugli esterni che negli interni Glider funzionalizza le superfici. Ancora un esempio: nel sistema di gestione dello scambio termico del veicolo abbiamo introdotto il concetto di chiusura del frontale per migliorare il Cx. Glider è stato progettato per essere il più possibile aerodinamico alle alte velocità. Questo migliora il Cx dell'8 per cento e i consumi dell'1,5 per cento. In un mercato in cui la parte frontale del camion tende sempre di più ad aprirsi per il fabbisogno sempre maggiore di scambio termico, questa scelta è in apparente contrasto. La nostra soluzione è stata di funzionalizzare delle superfici, introducendo il concetto degli scambiatori di calore planari, che non sono nient'altro che delle superfici di grandi dimensioni, con un coefficiente di scambio termico elevato, che diventano dei veri

ri, che a veicolo fermo o a bassa velocità agiscono grazie alla grande superficie di scorrimento del fluido di raffreddamento e al coefficiente termico elevato e ancora di più alle alte velocità”.

Si tratta di materiali innovativi, che hanno quindi sicuramente un costo importante...

“Già usiamo dei body panel, che servono oggi soltanto come carrozzeria, se li funzionalizziamo costano un po' di più ma migliora il costo funzione. Come per gli interni, dove lavorando sulla parete posteriore abbiamo ottenuto ottimi risultati sul terreno del microclima, creando migliori condizioni del benessere all'interno della cabina. Ci sono superfici importanti, come la parete posteriore della cabina, le passamanerie laterali oppure il tetto, che possono essere funzionalizzate. La parete posteriore del Glider è diventata traspirante, come anche la plancia, così facciamo a meno delle bocchette per gestire i flussi di aria calda e fredda e utilizziamo una superficie ampia, che permette tramite una tecnologia già esistente di garantire un microclima in cabina secondo i più avanzati criteri della fisica tecnica. In questo modo il benessere è dato da temperatura dell'aria, velocità dell'aria, uniformità del flusso, umidità dell'aria e fragranze che diamo all'ambiente. La parete posteriore diventa più costosa ma se consideriamo la progettazione del sistema termico diventa vantaggiosa, perché vengono eliminate bocchette, canalizzazioni, ridotte le dimensioni della plancia, e offerta una maggiore libertà allo stilista. In pratica, si viene a destrutturare la plancia, rendendola il meno invasiva possibile per lasciare all'interno della cabina spazio per la vita a bordo”.

Il benessere dell'autista è quindi uno dei vostri obiettivi

pagato per guidare e il resto della giornata erano affari suoi. Le condizioni dell'autista devono essere sempre al meglio per ottenere una guida sicura, efficiente, produttiva. Per questo la nostra missione è strutturata sulle 24 ore: con funzioni guida, per un uso ufficio sempre più importante e per la vita personale”.

Avete già pronto lo Stralis Euro 6, che ha richiesto tutta una serie di modifiche. Quanto ritroveremo del Glider in questo modello?

“Stiamo lavorando sulla base dei risultati della presentazione del Glider, che non solo è stato sottoposto ad analisi di mercato qualitative, ma anche a un clinic test, raccogliendo un campione significativo della popolazione alla quale il veicolo è destinato: imprenditori, fleet manager e driver per capire quanto le singole soluzioni innovative, confrontate con quelle di normale produzione, sono percepite, apprezzate e quale è la disponibilità a riconoscere loro un valore e quindi a pagarlo. Devo dire che i risultati, che oggettivizzano un parere che è molto soggettivo quando si parla di qualità, sono confortanti. Questi elementi, insieme a quelli di fattività tecnica ed economica, stanno alimentando le piattaforme di sviluppo prodotto, non solo per la gamma pesante ma anche per quella leggera”.

Anche se solitamente chi acquista leggeri è meno propenso a riconoscere un valore alle innovazioni.

“Vero, ma le singole soluzioni tecniche possono essere definite e calibrate opportunamente. Ad esempio, un altro elemento molto importante del sistema è il circuito di raffreddamento Dual Loop. In Glider, ma anche nei veicoli di domani, abbiamo una doppia esigenza di scambio termico: una ad alta temperatura legata al motore

all'elettronica di potenza, in certi casi anche alla batteria quando è raffreddata a liquido. Avere un sistema unico di raffreddamento vuol dire accettare dei compromessi e peggiorare la prestazione di gestione termica. Il Glider utilizza già un sistema a due Loop, un Loop caldo per il motore termico e uno più freddo, intorno ai 50°, per tutto il resto, che rappresenta un layout che secondo noi avrà grande diffusione nel prossimo futuro. Con l'evoluzione parallela delle autovetture, il trade off di questa applicazione diventa vantaggioso e può avere una ricaduta sulla gamma leggera. Lo stesso per i led, che sono luci che consumano poco, una realtà che sta prendendo piede nelle auto di fascia alta”.

Essendo già disponibili le vedremo sulla nuova generazione dello Stralis?

“Stiamo lavorando in quella direzione”.

life di quella luce. Così, il cliente quando acquista il veicolo avrà la consapevolezza che non cambierà mai una lampadina e avrà sempre la prestazione del primo giorno, migliorativa come intensità e visibilità delle luci rispetto a quella tradizionale. Questa è produttività”.

L'innovazione è sempre vantaggiosa, ma secondo lei la clientela oggi lo percepisce?

“Assolutamente sì, ma non perché sia una mia convinzione, è quello che i clienti ci raccontano. Abbiamo avuto modo di presentare il Glider a tutta una serie di grandi clienti, che si chiamano UPS, DHL, FedEx, tutti quanti in maniera corale hanno riconosciuto e apprezzato il valore delle soluzioni adottate”.

Questo vale per le multinazionali, ma succede lo stesso anche con le aziende di trasporti nazionali?

Prima ancora di avere un progetto interamente configurato e di avere il primo prototipo realizzato, abbiamo messo il grande cliente attorno al tavolo, in modo che contribuisse all'analisi della missione di riferimento, dell'evoluzione dell'ambiente urbano in Europa e nel mondo, che diventa un condizionamento fortissimo per un operatore logistico. Tutti questi elementi hanno contribuito a definire poi i requisiti di base del progetto, le specifiche tecniche, la scelta dei partner, la realizzazione di un primo prototipo. La fase di testing e di sperimentazione su strada, nella missione reale, operata direttamente dal cliente finale, diventa una fonte di scambio di informazioni tra loro come conoscitori del mestiere, della missione, dei bisogni, delle opportunità e noi come conoscitori della tecnica, delle tecnologie, delle soluzioni di trasporto per soddisfare quel bisogno”.

Giandomenico Fioretti, responsabile Innovazione e Trazioni Alternative

GIOVANE MANAGER NEL MONDO IVECO

TORINO - A soli 36 anni Giandomenico Fioretti, responsabile Innovazione e Trazioni Alternative ha già maturato un percorso professionale ricco e variegato. Dopo la laurea in ingegneria dei trasporti, conseguita al Politecnico di Bari, ha vinto un dottorato di ricerca e innovazione tecnologica, lavorando in contemporanea come progettista e responsabile della progettazione per una società d'ingegneria. Un amore folgorante per la consulenza l'ha quindi portato a Roma, a occuparsi di studi di fattibilità socioeconomici, a contatto con grandi clienti come Anas e Autostrade.

“In seguito - spiega - sono entrato in Fiat tramite un percorso che oggi non c'è più, voluto da Cantarella. Si trattava di un progetto multisettoriale, che coinvolgeva Iveco, CNH e Fiat Auto, interfunzionale e internazionale. Grazie al quale ho maturato un'esperienza molto bella in CNH, ho potuto girare molto e conoscere bene l'azienda, facendo anche un'esperienza di produzione in Polonia, non lontano da Varsavia, in uno stabilimento all'avanguardia che produce componenti per mietitrebbiatrici”. Nel 2004 l'approdo in Iveco nel settore denominato Product Portfolio. Dalla strategia di prodotto, a fine 2007, il passaggio nel gruppo destinato a costituire la nuova innovazione per l'azienda torinese, riorganizzando completamente il settore.



che produce componenti per mietitrebbiatrici”. Nel 2004 l'approdo in Iveco nel settore denominato Product Portfolio. Dalla strategia di prodotto, a fine 2007, il passaggio nel gruppo destinato a costituire la nuova innovazione per l'azienda torinese, riorganizzando completamente il settore.

IVECO / IMPORTANTE ACCORDO PER LA FORNITURA DI 2.400 VEICOLI ALL'ESERCITO FRANCESE

Astra si veste di blu, bianco e rosso

Piero Ferrari

TORINO - Colpo grosso di Iveco in Francia. Infatti, la società del neonato Gruppo Fiat Industrial, in associazione con l'azienda francese Soframe - una controllata del Gruppo alsaziano Lohr - si è aggiudicata un contratto di fornitura di autocarri militari polivalenti per l'Esercito francese. Il bando di gara era stato emesso nel 2007 dalla Divisione Generale degli Armamenti (DGA), organo del Ministero della Difesa francese. Il contratto prevede una prima fornitura di 200 veicoli per un valore di circa 160 milioni di euro. Si tratta di parte di una fornitura con successive tranche opzionali fino a 2.400 unità totali per un valore complessivo di circa 800 milioni di euro.

I mezzi militari oggetto del contratto, commercializzati da Iveco Defence Vehicles, sono autocarri 8x8 della gamma militare speciale ad alta mobilità Iveco Astra, la società del Gruppo che offre veicoli tattici per la difesa in varie configurazioni, specializzata anche nella progettazione e produzione di veicoli fuoristrada per l'edilizia e per l'industria estrattiva. I veicoli destinati

I mezzi militari oggetto del contratto, commercializzati da Iveco Defence Vehicles, sono autocarri 8x8 della gamma militare speciale ad alta mobilità Iveco Astra, la società del Gruppo che offre veicoli tattici per la difesa in varie configurazioni.

all'esercito francese, forniti in parte con cabina protetta, varie tipologie di allestimenti scarrabili, rimorchi e gru per recupero di veicoli militari, assicurano all'equipaggio la massima flessibilità con un'eccellente protezione e capacità di carico. La fornitura sarà comprensiva di servizi di manutenzione e di approvvigionamento di ricambi.

Gli allestimenti associati agli chassis saranno prodotti e assemblati in Francia dall'azienda alsaziana Soframe del Gruppo Lohr. Sempre in Francia saranno prodotti i motori Cursor di Fiat Powertrain Industrial, che equipaggeranno, insieme ad altra componentistica ad alto valore aggiunto di origine francese, i veicoli oggetto della fornitura. Il contratto, frutto della gara emessa dalla DGA nel 2007 e conclusosi con la selezione di Iveco e Soframe, la cui offerta è stata valutata la migliore in termini tecnico-economici, rappresenta la più complessa e corposa fornitura conclusasi in Europa in questo settore nel



2010, e tra le più grandi assegnate dalla DGA.

Con questa importante fornitura Iveco, insieme ai suoi partner di eccellenza, consolida la propria leadership sul mercato europeo nel settore militare, in cui da sempre pro-

pone soluzioni innovative sia per la parte veicolare, con le proprie tecnologie avanzate per le componenti prettamente militari, come la cabina protetta, sia per le attività di manutenzione e di servizio, essenziali nel settore di destina-

zione di questi veicoli e le cui caratteristiche hanno risposto pienamente agli stringenti requisiti richiesti dall'Esercito francese. Il Gruppo Fiat Industrial occupa in Francia circa 6.500 persone e ha una cifra di affari di circa 4 miliardi di

euro.

Iveco, in particolare, è presente con le proprie capillari strutture commerciali e di servizio nel settore dei veicoli per trasporto merci; in Francia sono localizzati la sede principale e diversi stabilimenti di Iveco Irisbus, l'azienda dell'Iveco che produce autobus di linea e turistici. Nel Paese è inoltre attiva Camiva, un'azienda che opera nel settore anti-incendio nell'ambito di Iveco Magirus. Fiat Powertrain Industrial produce infine in Francia tutti i motori pesanti della gamma Cursor e gruppi elettrogeni.

In merito alla fornitura di Iveco all'Esercito Francese, abbiamo chiesto un commento a Stefano Chmielewski, Presidente di Renault Trucks. Che così ci ha risposto: "Auguro a Iveco sinceramente di succedere nella fornitura, ma mi auguro anche che il Governo italiano sia aperto nei tender internazionali come quello francese affinché Renault Trucks possa avere le stesse possibilità che ha avuto Iveco in Francia. Cosa che oggi non si verifica perché il Ministero della Difesa italiano compra direttamente in "deroga" alla regolamentazione europea come anche altri Paesi europei".

ACEA / Il numero 1 di Iveco nominato Presidente per il 2011

ALTAVILLA ALLA GUIDA DI ACEA

Cresce la responsabilità internazionale del Ceo di Iveco, chiamato a occuparsi del settore a livello europeo. Succede a Leif Johansson, Ceo di Volvo Group. "Il mio obiettivo - ha dichiarato Altavilla - è intensificare ulteriormente il dialogo con le istituzioni europee avviato dal mio predecessore, che ringrazio per l'apprezzabile lavoro svolto finora".

BRUXELLES - Il Consiglio Veicoli Industriali di Acea (Associazione delle Case costruttrici europee) ha eletto Alfredo Altavilla come suo nuovo Presidente per il 2011. Altavilla, Ceo di Iveco, in Acea ha preso il posto di Leif Johansson, Ceo di Volvo Group, che è stato Presidente di Acea Commercial Vehicles per il 2010. "Il mio obiettivo - ha dichiarato Altavilla - è intensificare ulteriormente il dialogo con le istituzioni europee avviato da Johansson, che ringrazio per l'apprezzabile lavoro svolto finora.

A questo punto la priorità per il 2011 del settore del veicolo industriale è individuare i naturali interlocutori che possano aiutarlo a ristabilirsi dagli effetti della crisi economica e finanziaria. Il nostro settore, quello della produzione di truck, van e bus, ne ha risentito più duramente di altri e dovranno passare ancora degli anni per tornare ai livelli di pre-crisi. A ogni modo noi restiamo fiduciosi e positivi, consapevoli di poter mantenere la nostra posizione di leader tecnologici a livello globale".

Nel 2010, la produzione di veicoli pesanti ha continuato a calare nei primi quattro mesi di una percentuale compresa tra il 57 e il 66 per cento, per poi risalire nella parte successiva in riferimento ai dati del 2009, fortemente condizionati dalla crisi. Comunque la produzione di truck è rimasta molto indietro rispetto ai livelli del 2008 (siamo a -53 per cento considerando i primi tre quarti dell'anno). La situazione di mercato continua a essere difficile specialmente nell'est e sud Europa, laddove in altre parti del mondo, come Asia e America Latina, le cose vanno decisamente meglio.

"Ci muoveremo col dialogo verso la parte politica - ha aggiunto Altavilla - affinché vengano assunte tutte le misure possibili per assicurare un supporto allo sviluppo in Europa, in particolare per favorire chi investe in Ricerca e Sviluppo e per incoraggiare il rinnovo delle flotte. Speciale attenzione andrebbe prestata alle difficoltà che vivono i fornitori dell'industria del veicolo industriale a causa dei ridotti livelli di produzione. Penso quindi a misure che diano un contributo sostanziale affinché si arrivi a una produzione che realmente sviluppi performance ambientali del trasporto su strada e



Alfredo Altavilla, Amministratore delegato di Iveco

migliori il livello di sicurezza".

Alfredo Altavilla, 47 anni, è Amministratore delegato di Iveco, azienda di Fiat Industrial, dal novembre dell'anno scorso. Entrato in Fiat Auto nel 1990, dal 2001 si è occupato dello Sviluppo Business con progressive responsabilità imprenditoriali. Nel settembre 2004 è stato nominato Presidente di FGP (Fiat-General Motors Powertrain) e Vicepresidente Sviluppo Business di Fiat Auto. Inoltre,

nel luglio 2005 è stato nominato Ad della turca Tofas. Nel novembre 2006 ha assunto la carica di Ad di FPT (Fiat Powertrain Technology) ed è divenuto componente del Consiglio Esecutivo di Fiat Group. Nel luglio 2009 è entrato nel Cda di Chrysler Group e nell'ottobre dello stesso anno è stato nominato vicepresidente esecutivo dello Sviluppo Business di Fiat Group.

Cresce dunque la responsabilità internazionale di Altavilla, chiamato ad occuparsi in prima persona dell'andamento del settore a livello europeo. In Europa l'industria dei veicoli industriali impiega oggi direttamente e indirettamente qualcosa come un milione e mezzo di persone. Un po' tutti i produttori negli ultimi anni hanno investito fortemente in sistemi di sicurezza all'avanguardia e nella riduzione delle emissioni. Solo per soddisfare le normative dell'Euro 6 in fatto di emissioni si stima un investimento complessivo tra i sei e gli otto miliardi di euro. Le polveri sottili così come il particolato sono stati ridotti rispettivamente di circa l'85 e il 95 per cento rispetto ai dati del 1980.

Un altro fronte prioritario è quello dei consumi di carburante che vedono i costruttori impegnati nell'obiettivo della riduzione globale delle emissioni di CO2. Rispetto al 1970 il settore dei veicoli industriali ha tagliato il consumo di carburante di oltre un terzo. E i progressi continuano in relazione a motori innovativi, bus e truck ibridi, sistemi di guida e utilizzo di carburanti alternativi. L'obiettivo è entro il 2020 aumentare l'efficienza del consumo di carburante per tonnellata/chilometro del 20 per cento rispetto al 2005, ciò che richiede l'impegno delle Case dal punto di vista produttivo, manageriale e ingegneristico.

I membri di Acea Commercial Vehicles sono Daimler Trucks, Daf Trucks, Iveco, Man Truck & Bus, Scania, Volkswagen Commercial Vehicles e Volvo Group. Costruttori che producono in oltre dieci Paesi europei inclusi Germania, Francia, Italia, Spagna, Svezia, Gran Bretagna, Belgio, Irlanda del nord, Polonia e Repubblica Ceca. Il Consiglio Acea Commercial Vehicles elegge ogni anno un nuovo presidente.

E=MC²

ECOSTRALIS MUOVE IL CAMBIAMENTO.

7,32% di riduzione consumi ottenuto con **ECOSTRALIS**

TÜV SÜD ha certificato il metodo di misura di IVECO e verificato la plausibilità dei risultati.



Maggiori informazioni riguardanti la prova realizzata su www.iveco.com Auto Service



NUOVO

ECOSTRALIS

La formula perfetta che unisce economia ed ecologia.

- **Economico ed ecologico:** nuovo motore 460CV EEV con risparmio di carburante fino a 7,32%
- **Completo:** cambio Eurotronic, pneumatici a bassa resistenza al rotolamento ed ESP con Hill Holder di serie
- **Produttivo:** 3 anni di garanzia totale*, sistema telematico Blue&Me™ Fleet e corso di guida economica Iveco Driver Training inclusi**

NUMERO VERDE 800.800.288

IVECO
TRANSPORT IS ENERGY

www.iveco.it

MERCEDES-BENZ / ARRIVA ZETROS, VEICOLO SPECIALE ALLESTITO CON TRASMISSIONE AUTOMATICA

Quando il gioco si fa duro

Marco Chinicò

TORINO - È destinato a rappresentare la novità del 2011 nel segmento dei veicoli adatti ad affrontare le condizioni fuoristrada più estreme. Lui è Zetros, un veicolo speciale adatto a molte delle applicazioni più dure nei settori più disparati: dai cantieri edili alle miniere a cielo aperto, dall'assistenza stradale alle emergenze di vigili del fuoco e protezione civile, dal settore militare a quello della manutenzione stradale in inverno al settore energetico (installazione delle linee dell'alta tensione ad esempio).

Zetros è il frutto dell'unione tra due colossi del settore: il costruttore Mercedes-Benz e Allison, leader mondiale nel settore delle trasmissioni automatiche per veicoli commerciali e nei sistemi di propulsione ibridi. Zetros è equipaggiato con la trasmissione Allison della Serie 3000 a sei velocità, disponibile su richiesta anche con rallentatore idraulico integrato, per un comfort di guida ai vertici del settore e un'affidabilità imbattibile nelle condizioni fuoristradistiche più estreme.

Lo Zetros a quattro ruote motrici è disponibile a due as-



Mercedes-Benz Zetros è adatto a molte delle applicazioni più dure nei settori più disparati: dai cantieri edili alle miniere, dall'assistenza stradale alle emergenze, dal settore militare a quello della manutenzione stradale e al settore energetico.

sali, con un peso lordo di 16,5 o 18 t e un carico utile di 10 t carrozzeria esclusa, e a tre assali, con un peso massimo di 25 o 27 t e un carico utile di 16 t. Tutte

le versioni hanno un motore OM 926 LA Euro 5 da 7,2 litri con sei cilindri in linea, capace di erogare 326 cv (240 kW) e una coppia massima di 1.300

Nm a 1.200 e 1.600 giri/min.

Quando il gioco si fa duro, la trasmissione completamente automatica Allison consente a Zetros di offrire sempre e co-

munque un'eccellente capacità di trasporto. Negli ambienti particolarmente ostili, mantenere alte la produttività e le prestazioni del veicolo risulta vitale. Quali sono i vantaggi di una trasmissione completamente automatica Allison rispetto a trasmissioni manuali o semiautomatiche? "Spunto, prestazioni su terreni soffici, accelerazione e produttività generale. Il convertitore di coppia Allison - ha spiegato Manlio Alvaro, Responsabile Marketing Europa di Allison - moltiplica la coppia motore all'avvio e consente la trasmissione di potenza alle ruote in maniera dolce e graduale. Il convertitore, moltiplicando i rapporti e fornendo la massima coppia possibile allo spunto, permette allo Zetros di avanzare senza problemi anche

“
Meno stress e più produttività sui terreni difficili: lo promette la novità del 2011 nata dall'unione tra due colossi del settore: la Casa della Stella e l'azienda americana Allison, leader nel settore delle trasmissioni.

in presenza di terreni irregolari o sabbiosi. Inoltre, il convertitore di coppia idraulico di Allison, componente non soggetto a usura, fornisce una connessione continua tra il motore e la trasmissione, sostituendo la tradizionale frizione a secco utilizzata da un cambio manuale o da uno automatizzato. Nei cicli di lavoro particolarmente severi, il convertitore di coppia non solo ha un impatto estremamente positivo sulla durezza della trasmissione, ma il suo effetto ammortizzatore protegge l'intera linea di trasmissione del veicolo da usura e contraccolpi”.

Inoltre, grazie all'efficiente architettura del cambio, la potenza è trasmessa interamente alla trasmissione, senza alcuna interruzione, anche durante i cambi marcia. Mercedes-Benz Zetros offre la migliore combinazione di produttività, prestazioni ed efficienza dei consumi.



MERCEDES-BENZ / PARTE L'INNOVATIVO "PROGRAMMA DI ROTAZIONE" PER MOTORI E CAMBI

TANTO IL DANNO, TANTO IL COSTO

Un'autentica rivoluzione nell'after sales dei veicoli industriali: i Trucker della Stella pagano in funzione del reale livello di usura. Un'evoluzione del collaudato sistema di Ricambio rigenerato.

ROMA - In un mondo ideale, quando si paga l'affitto si dovrebbero detrarre i giorni in cui non si è stati in casa, quando si paga la polizza assicurativa dovrebbero conteggiare solo l'effettivo utilizzo del mezzo. Paragone non nostro, ma che abbiamo preso in prestito dallo slogan di una nota compagnia assicuratrice. Al quale aggiungiamo: nel mondo dei trasporti ideale, quando vai a fare manutenzione (per intenderci, il classico "tagliando") dovrebbero conteggiare solo l'effettivo utilizzo del nostro truck. Più o meno allo stesso modo hanno ragionato i manager di Mercedes-Benz nel dare vita al "Programma di Rotazione" per motori e cambi, un'iniziativa che si prefigge lo scopo di aumentare le possibilità di risparmio per i proprietari di veicoli industriali Mercedes-Benz.

La Casa della Stella è per ora la prima sul mercato dell'after sales dei veicoli industriali ad avviare un programma di manutenzione per motori e cambi che determina il ventaglio di soluzioni e i relativi prezzi in funzione del reale livello di usura o di danno. Insomma, l'obiettivo alla fine è rispondere alle esigenze di ogni cliente nel modo più personalizzato possibile. L'innovativo sistema gestionale Mercedes-Benz di fatto amplia l'offerta nell'ambito delle riparazioni relative a motori e cambi e - arrivando a un'estrema personalizzazione - persino le tempistiche di consegna vengono concordate con il cliente.

L'innovativo sistema si basa su quello che al Gruppo Daimler chiamano "Ricambio rigenerato", in altre parole un ricambio che, rispettando i severi

standard qualitativi Mercedes-Benz, viene offerto sul mercato con lo stesso livello qualitativo di un ricambio nuovo ma a un prezzo inferiore. Il processo di rigenerazione avviene direttamente negli stabilimenti di produzione Mercedes-Benz: ogni componente usato che può essere rigenerato permette di evitare i costi di produzione di un componente nuovo e il relativo impatto ambientale. I "ricambi di rotazione" originali Mercedes-Benz offrono dunque una soluzione di riparazione eco-compatibile, conveniente e comoda, con la stessa qualità dei ricambi nuovi e la stessa garanzia in tutto il mondo. In questa logica, inoltre, un ricambio danneggiato acquisisce valore per il trasportatore che, sostituendolo con uno rigenerato, può usufruire di uno sconto pari al valore residuo dello stesso.

I ricambi rigenerati rappresentano, quindi, già da tempo una valida alternativa a quelli nuovi e offrono opportunità importanti soprattutto agli autisti più sensibili alla variabile prezzo come, ad esempio, i trasportatori che hanno veicoli con anzianità elevata o che possiedono grandi flotte. Il nuovo "Programma di rotazione" per veicoli industriali è un'ulteriore evoluzione nel campo della rigenerazione, poiché offre al trasportatore la possibilità di scegliere, in base alle sue esigenze e grazie alle diverse soluzioni proposte dalla Casa, il tempo di consegna di un motore o di un cambio rigenerato. Il prezzo finale, inoltre, viene determinato dalla combinazione fra il livello di usura/danno e il tempo di fornitura: la variabilità del prezzo e il risparmio ottenibile non è indice di diversa qualità del ricambio ma frutto della combi-

nazione tra livello di usura del reso e tempistica di consegna.

I livelli di usura/danno sono classificati su tre target: elevato, medio e basso. I tempi di fornitura sono, invece, di quattro o cinque giorni lavorativi (Express), sette o otto giorni lavorativi (Standard) e quindici giorni lavorativi (Individual). Quest'ultima soluzione consente, inoltre, di far riparare - anziché sostituire - il proprio aggregato danneggiato direttamente negli stabilimenti di produzione Daimler in Germania, a costi più vantaggiosi rispetto alle soluzioni Express e Standard. In questo modo il servizio viene personalizzato al massimo e i margini di risparmio aumentano notevolmente. Stando ai dati diffusi dalla Casa della Stella si arriva fino al 46 per cento in meno rispetto a un ricambio nuovo disponibile sul mercato. Inoltre, tutti gli aggregati inseriti nel nuovo programma godono della copertura di garanzia Exchange Warranty Plus, valida per due anni o 200mila km. Insomma, se confrontate con l'attuale gestione del ricambio rigenerato, le caratteristiche del nuovo "Programma di Rotazione" ampliano i benefici per tutti i Trucker della Stella.

Protagonista nella rigenerazione ricambi - settore che offre vantaggiose soluzioni ai trasportatori e, contemporaneamente, diminuisce l'impatto ambientale - Mercedes-Benz ha sviluppato il "Programma di Rotazione" grazie ad avanzate tecnologie e a continui investimenti nel settore Ricerca e Sviluppo, riuscendo oggi a introdurre una nuova e rivoluzionaria logica nella gestione dei ricambi per i veicoli industriali.



Combinare comfort di guida e redditività. La nostra missione.

Redditività e comfort di guida sono i punti centrali per ogni operatore del trasporto pubblico. Voith Turbo, con il suo cambio automatico DIWA, Vi offre una soluzione ottimale per le Vs. esigenze - sviluppata con professionalità e passione. Conosciamo le dure prove dell'utilizzo quotidiano al quale è sottoposto l'autobus, ma grazie

ad una vasta rete mondiale e nazionale siamo in grado di reagire in modo veloce e flessibile alle indicazioni e richieste dei ns. clienti. Autobus equipaggiati con il cambio Voith DIWA portano i Vs. clienti in modo confortevole ed affidabile a destinazione.

www.italia.voithturbo.it

Voith Turbo

VOITH
Engineered reliability.

Fabio Basilio

GÖTEBORG - Cinquant'anni di crash test. Volvo Trucks festeggia una storica ricorrenza confermando il suo ruolo leader, come del resto l'intero Gruppo Volvo, nel campo della sicurezza. Da mezzo secolo il crash test di Volvo Trucks è in piena attività per la verifica della sicurezza dei veicoli, confermandosi il criterio di valutazione più severo del settore dei veicoli pesanti, ma anche il più rigoroso e più completo rispetto agli ultimi standard introdotti dalla normativa europea. Gli incidenti più frequenti dei camion sono il ribaltamento e lo scontro frontale. Il crash test di Volvo Trucks simula le forze a cui viene sottoposta la cabina in queste circostanze. "È importante - ha detto Carl Johan Almqvist, Traffic and Product Safety Director di Volvo Trucks - che il crash test riproduca le sequenze e le forze a cui viene sottoposto il veicolo negli incidenti reali. Dai nostri studi sugli incidenti stradali emerge chiaramente l'importanza dei crash test. Le analisi dei camion Volvo coinvolti in incidenti hanno sempre dimostrato che una cabina robusta può salvare la vita.

In passato, tutti i veicoli industriali cabinati avevano una struttura di legno. Volvo Trucks ha sempre privilegiato la sicurezza (un elemento che ha reso famoso in tutto il mondo il marchio svedese) e, nel 1948, è stato il primo costruttore di truck a introdurre la produzione di cabine di acciaio di serie. La cabina di acciaio autoportante con il suo sistema di sospensioni in tre punti rivoluziona il mercato dei veicoli pesanti e la sicurezza del conducente a bordo. Nel 1959, vengono eseguiti i primi test di verifica della resistenza della cabina che prevedono l'impatto con un pendolo massiccio del peso di una tonnellata. L'anno successivo, questo crash test diventa lo standard legale in Svezia e rimane in vigore fino all'aprile 2009. Oggi, è stato sostituito da una norma dell'Unione Europea. La nuova norma si differenzia dal crash test eseguito in Svezia sia sotto l'aspetto della struttura sia sotto l'aspetto delle forze a cui viene sottoposta la cabina.

"I precedenti requisiti della legge svedese - ha spiegato Carl Johan Almqvist - sono diventati requisiti esclusivi di



Carl Johan Almqvist,
Traffic and Product Safety
Director di Volvo Trucks



Ulf Torgilsman, esperto
di sicurezza di Volvo Trucks



VOLVO TRUCKS / COMPIE 50 ANNI IL CRASH TEST DEL COSTRUTTORE SVEDESE

In nome della sicurezza

Da mezzo secolo i sistemi di controllo di Volvo Trucks verificano la sicurezza dei veicoli, confermandosi il criterio di valutazione più severo del settore dei veicoli pesanti, ma anche il più rigoroso e il più completo rispetto agli ultimi standard introdotti dalla normativa europea.

Volvo. Il nostro ruolo di leader nell'ambito della sicurezza non ci consente di scendere a compromessi nella realizzazione delle cabine più resistenti del mercato. È per questo che abbiamo deciso di mantenere i nostri standard più rigorosi anche in futuro. Continueremo dunque a testare le nostre cabine secondo le norme del precedente crash test svedese".

Il crash test di Volvo Trucks è stato sviluppato e perfezionato nel corso del tempo. Ieri come oggi continua però a svolgersi in tre fasi: innanzitutto, il tetto della cabina viene sottoposto a un peso di 15 tonnellate. Successivamente, il sostegno portante anteriore sinistro della cabina viene colpito da un pendolo cilindrico. Infine, viene colpita dal pendolo la

parte posteriore della cabina. Il pendolo pesa una tonnellata e parte da un'altezza di tre metri. "Queste tre fasi - ha precisato Ulf Torgilsman, esperto di sicurezza di Volvo Trucks - corrispondono alla sequenza di un incidente in cui il camion esce di strada, si ribalta e va a sbattere contro un albero o un altro ostacolo. L'impatto posteriore simula il carico del camion che, scivolando in avanti, si proietta sulla cabina".

Secondo gli standard Volvo Trucks, per superare il test, la deformazione della cabina risultante dall'impatto non deve compromettere lo spazio di sopravvivenza del conducente o degli altri passeggeri. La cabina deve mantenere la struttura originale e non si devono creare squarci o spigoli vivi. Le por-



Ieri come oggi, Volvo Trucks applica rigorosi standard per il suo rinomato crash test. Una serie di procedimenti condotti con metodo scientifico sono stati sviluppati e perfezionati nel corso del tempo.

L'EuroTra Safety and Innovation Award assegnato da EuroTra e Volvo Trucks

SICUREZZA DI TUTTI I VEICOLI NUOVI E MENO RECENTI

GÖTEBORG - Sono due le aziende che nel 2010 hanno meritato il titolo di più virtuose e innovative in materia di sicurezza stradale: la Sheel Chemicals e la Bertocco Automotive Engineering si sono infatti aggiudicate l'EuroTra Safety and Innovation Award, il premio assegnato ogni anno da EuroTra (European Transport Training Association), organizzazione internazionale delle società che si occupano di formazione nel settore dei trasporti e della logistica nata nel 1990, e Volvo Trucks. Sheel Chemicals e Bertocco Automotive Engineering si sono contraddistinte per lo sviluppo congiunto di un nuovo ed efficace sistema antiribaltamento per veicoli industriali, facilmente installabile anche sui veicoli meno recenti. Inizialmente pensata per le autocisterne, la soluzione ideata da Sheel Chemicals e Bertocco trova applicazione su qualunque camion e rimorchio, a prescindere dal tipo di trasporto cui sono dedicati. Il sistema si compone di



due elementi: un sensore posizionato nell'assale posteriore del rimorchio e un ricevitore installato in cabina. Il sensore monitora di continuo i movimenti laterali del rimorchio e invia al conducente segnali di avviso nel caso in cui fossero rilevati spostamenti anomali, come per esempio quando si affronta una curva a velocità elevata.

"Diritto e dovere di tutti gli utenti della strada, la sicurezza è uno dei valori fondamentali di Volvo Trucks - ha spiegato Carl Johan Almqvist, Traffic and Product Safety Director di Volvo Trucks nonché membro della giuria di EuroTra - I vincitori di quest'anno hanno progettato una soluzione tanto semplice quanto intelligente, perché in grado di soddisfare un'esigenza fondamentale: ridurre il divario tra veicoli nuovi e veicoli meno recenti, offrendo la possibilità di dotare questi ultimi di un sistema antiribaltamento efficace e conveniente".

La maggior parte dei truck moderni è dotata di ESP integrato, con avviso in cabina in caso di rischio di ribaltamento o slittamento. Un plus tecnologico che si traduce in uno svantaggio inaccettabile in termini di sicurezza stradale per tutti coloro che non possono permettersi di acquistare un veicolo nuovo ma che vogliono lavorare nella massima sicurezza possibile. Il sistema messo a punto da Sheel Chemicals e Bertocco Automotive Engineering può infatti essere installato sui veicoli già immatricolati a costi molto contenuti, rappresentando anche uno strumento ideale per i programmi di formazione dei conducenti.

tiere devono rimanere chiuse, ma devono aprirsi dopo il crash test senza l'ausilio di strumenti. "Le portiere si devono aprire indipendentemente dalla gravità dei danneggiamenti subiti dalla cabina - ha detto ancora Ulf Torgilsman - Garantire l'uscita del conducente dalla cabina immediatamente dopo l'incidente è di fondamentale importanza".

In tema di sicurezza, l'evoluzione è una condizione operativa obbligatoria. La filosofia di fondo è che in un ambito di importanza così vitale, non si fa mai abbastanza e la ricerca nonché la progettazione e realizzazione di soluzioni sempre più moderne ed efficienti non si debbano mai arrestare. Nei cinquant'anni di storia del crash test firmato Volvo Trucks, la struttura della cabina dei camion è stata ottimizzata sotto vari aspetti: design, resistenza dell'acciaio, sicurezza degli ancoraggi e tecniche di saldatura. All'introduzione di ogni miglioria sono seguiti ulteriori

crash test per verificare che le nuove soluzioni soddisfacessero i severi requisiti della Casa svedese.

"È importante sottolineare che l'impegno nella realizzazione di una cabina perfettamente sicura rientra nell'ambito della nostra generale dedizione alla protezione del conducente e dei passeggeri in caso di incidente - ha aggiunto Ulf Torgilsman - Questo approccio include anche accorgimenti quali la cintura di sicurezza a tre punti di ancoraggio, airbag e interni che si adattano al peso corporeo dei passeggeri. La cintura di sicurezza resta la migliore polizza di assicurazione sulla vita del camionista. Se il conducente del veicolo è adeguatamente legato al sedile con le cinture di sicurezza, si riduce sensibilmente il rischio di lesioni o di morte in caso d'incidente o di ribaltamento del camion. Va da sé che la cintura di sicurezza a tre punti di ancoraggio è un'invenzione di Volvo".

DAIMLER TRUCKS / IN CONSEGNA LE PRIME CINQUANTA UNITÀ A CLIENTI TEDESCHI

Atego ibrido è una realtà

Assegnatario del prestigioso Premio alla Sostenibilità, Mercedes-Benz Atego BlueTec Hybrid gira ora per le città della Germania. Obiettivo della Stella: dimostrare l'effettiva sviluppabilità nell'uso quotidiano dell'alta e sofisticata tecnologia che caratterizza l'innovativo modello.

Massimiliano Campanella

STOCCARDA - Mentre Dieter Zetsche, Ceo di Daimler, riceveva il prestigioso premio alla Sostenibilità, in Germania la rete di concessionarie Daimler Trucks distribuiva le prime cinquanta unità del Mercedes-Benz Atego BlueTec Hybrid. Obiettivo: dimostrare che il 2011 sarà l'anno dell'ibrido, che con la tecnologia BlueTec non è un'utopia pensare a utilizzare truck ibridi nelle operazioni quotidiane di trasporto merci.

Ma procediamo con ordine. Dieter Zetsche ha ricevuto il Premio "Sostenibilità Tedesca 2010", che è stato assegnato a Mercedes-Benz Atego BlueTec Hybrid, dalle mani del Commissario europeo Günther Oettinger. Il prestigioso riconoscimento è sponsorizzato dalla Fondazione "Premio alla sostenibilità tedesca" di Düsseldorf e viene assegnato alle aziende che uniscono al successo del business un alto livello di responsabilità sociale e di conservazione della natura, e che operano in modo sostenibile per promuovere l'ulteriore crescita.

"Mercedes-Benz Atego BlueTec Hybrid di Daimler - si legge nella motivazione della giuria - è caratterizzato da diversi aspetti di sostenibilità. Innanzitutto la realizzazione di un sistema di componenti ibride che garantiscono l'abbattimento del consumo di carburante e il risparmio di emissioni di CO2 tra il 10 e il 15 per cento e anche oltre, in funzione delle caratteristiche topografiche e delle reali condizioni d'utilizzo. Quando il veicolo rallenta o frena, il motore elettrico svolge la funzione di un generatore che conserva l'energia nelle batterie agli ioni di litio, che successivamente la rendono disponibile in situazioni speciali di carico. Il Mercedes-Benz Atego BlueTec Hybrid è perciò un vero amico dell'ambiente col quale Daimler può affrontare le attuali sfide globali".

RUOLO PIONIERISTICO

"Obiettivo di Daimler - ha dichiarato Zetsche nel corso della cerimonia di consegna - è mantenere il suo ruolo pionieristico nell'automotive amica dell'ambiente. Intanto, siamo già il costruttore con la gamma più ampia di sistemi di guida alternativi sulla strada, dalla piccola Smart elettrica ai truck ibridi per i servizi distributivi. Le performance dell'Atego BlueTec Hybrid parlano da sole. Il truck è eccezionalmente silenzioso, emette bassissime emissioni e nel contempo è versatile, sicuro, forte e maneggevole come un convenzionale Mercedes-Benz Atego".

Vero punto di forza della Stella nella gamma di veicoli ibridi, Atego BlueTec Hybrid rappresenta una svolta nel settore del trasporto merci. Il veicolo è basato sulla piattaforma Euro



5 dell'Atego 1222 L, in grado di rispettare lo standard EEV per le basse emissioni di particolato e che pertanto può già circolare quasi ovunque

sulle strade tedesche. Il suo compatto motore diesel quattro cilindri da 4,8 litri è in grado di sviluppare 160 kW/218 cv. Tale motore viene affiancato da un

propulsore elettrico in grado di arrivare al massimo a 44 kW, alimentato da batterie agli ioni di litio. Il motore elettrico è montato dietro quello a combu-

stione ma davanti al sistema di trasmissione. Con tale configurazione, il truck può essere alimentato individualmente da uno dei due o da entrambi in combinazione.

OTTIMIZZARE IL RENDIMENTO

Grazie a questa architettura di guida ibrida parallela, è possibile ottimizzare al massimo le caratteristiche del motore diesel, lasciando che si accumulino un pieno d'energia elettrica dalle fasi di freno e decelerazione. Il motore a combustione serve solo a dare energia alle componenti che consentono l'accumulo di energia elettrica, col risultato di consumi ed emissioni ridotti almeno del 15 per cento. Chiaro esempio quello delle lunghe attese in coda nel traffico cittadino, quando la funzione automatica start-stop riduce consumi ed emissioni.

Proprio per marcare il ruolo pionieristico di Daimler come aveva anticipato Zetsche, nel corso di queste prime settimane del 2011 sono in corso le con-

segne della prima serie di 50 unità di Mercedes-Benz Atego BlueTec Hybrid a clienti tedeschi operativi nel settore della distribuzione. Obiettivo: dimostrare la sviluppabilità per l'uso quotidiano di questa importante tecnologia orientata al futuro. Il Ministero tedesco dei Trasporti, Costruzioni e Sviluppo urbano intende inserire il veicolo nel suo Programma di supporto alla mobilità elettrica.

Il Mercedes-Benz Atego BlueTec Hybrid fa parte dell'iniziativa "Shaping Future Transportation", e aiuta concretamente il Gruppo Daimler a ottenere risultati significativi nel rispetto dell'ambiente con azioni di medio e lungo periodo. Azioni di cui beneficiano nel contempo i clienti e altri settori legati al trasporto merci in Europa. Lanciata nel novembre 2007, l'iniziativa "Shaping Future Transportation" ha lo scopo di sperimentare sistemi di propulsione puliti ed efficienti, oltre a vari tipi di carburanti alternativi, per trasformare in realtà la visione dell'autocarro senza emissioni.

MERCEDES-BENZ TRUCKS / ACTROS PRODOTTO IN ANATOLIA CENTRALE

Una Stella nel cielo di Aksaray

Al via l'assemblaggio degli Actros destinati al mercato turco e all'esportazione. Mercedes-Benz Turchia completa la sua gamma di veicoli prodotti a livello locale che spazia da Atego passando per Axor fino ad arrivare a Unimog. Per il costruttore tedesco, la Turchia è il terzo principale mercato di commercializzazione dopo la Germania e il Brasile.

Nils Ricky

AKSARAY - La fabbrica turca di Aksaray ha dato il via alla produzione in serie dei Mercedes-Benz Actros destinati al mercato locale e all'esportazione. Il primo Actros è uscito dalla catena di montaggio dell'impianto dell'Anatolia centrale all'inizio di dicembre. Già in aprile, però, Mercedes-Benz Trucks aveva espresso la volontà di accrescere la presenza dei veicoli con la Stella nel promettente mercato turco. Basti pensare che il costruttore tedesco investirà nello stabilimento di Aksaray 130 milioni di euro. Attualmente il kit dei componenti arriva da Würth, in Germania, e ad Aksaray i veicoli vengono allestiti e assemblati.

Con una gamma di prodotti completa e l'assemblaggio a livello locale, Mercedes-Benz Trucks conferma l'impegno a lungo termine sul mercato della Turchia e rafforza il legame tra le fabbriche di Würth e Aksaray. "La produzione dell'Actros in Turchia rappresenta un evidente riconoscimento dell'importanza della fabbrica di Aksa-

ray - ha dichiarato Wolf-Dieter Kurz, Presidente e Ceo di Mercedes-Benz Turchia - Nei prossimi cinque anni, in questo stabilimento investiremo più di cento milioni di euro, incre-

mentando ulteriormente la nostra competitività".

Tra gli investimenti figurano la costruzione di un nuovo reparto di assemblaggio, l'introduzione di nuovi processi di

verniciatura e l'incremento delle quote locali di produzione della gamma Actros. "Intendiamo soddisfare la domanda di veicoli pesanti del mercato turco in modo veloce e flessibile -

ha detto Yaris Pürsün, responsabile della produzione di veicoli industriali Mercedes-Benz e delle fabbriche di Würth e Aksaray - Due sedi produttive efficienti e il legame con la rete di produzione ci consentono la necessaria flessibilità, mentre collaboratori qualificati e motivati ci consentono di mantenere la promessa del marchio: "Trucks you can trust".

Lo scorso novembre, Mercedes-Benz Trucks ha registrato in Turchia una quota di mercato superiore al 38 per cento, confermandosi leader nel segmento dei veicoli pesanti. Per il marchio di Stoccarda, la Turchia è il terzo principale mercato di commercializzazione dopo la Germania e il Brasile.

Con Actros, Mercedes-Benz Turchia completa la sua gamma di veicoli prodotti a livello locale che spazia da Atego passando per Axor fino ad arrivare a Unimog. Oltre ai trattori per semirimorchio, la gamma comprende anche la versione da cantiere dell'Actros. Tutti gli autocarri adottano i collaudati motori BlueTec Mercedes-Benz e rispettano gli standard di emissioni Euro 4 ed Euro 5.



Linea di montaggio dell'Actros all'interno dello stabilimento turco di Aksaray. Il primo esemplare della gamma del pesante Mercedes-Benz è stato prodotto all'inizio dello scorso mese di dicembre.

RENAULT TRUCKS / ALL'AVANGUARDIA PER EFFICIENZA E COMFORT DI UTILIZZO DEI VEICOLI

“ Distribuzione ottimale con Midlum e Premium

Le due gamme propongono ai professionisti della distribuzione uno dei migliori carichi utili del mercato, un consumo di carburante tra i più bassi, una qualità riconosciuta e un'ergonomia di primo livello. La strategia di Renault Trucks punta a offrire prodotti e servizi di alto livello.



La gamma Premium Distribuzione di Renault Trucks si compone di 40 modelli di motrici 4x2 e 6x2 e trattori 4x2. Due le motorizzazioni e sei le potenze espresse: 270, 310 e 340 cavalli per il DXi7, 380, 430 e 460 cavalli per il DXi11.

Fabio Basilio

LIONE - Con 115 modelli delle gamme Midlum e Premium Distribuzione, Renault Trucks è in grado di dare un'esauriente risposta a tutte le attività del comparto della distribuzione, come quelle legate all'ambiente (rifiuti urbani, rifiuti industriali, pulizia, viabilità stradale e bonifica), al soccorso e alle operazioni antincendio, ai corrieri, ai trasporti a temperatura controllata (in prevalenza prodotti alimentari freschi, trasformati o surgelati) o al trasporto di veicoli. La gamma Distribuzione del costruttore francese comprende tra l'altro oltre dieci modelli che utilizzano energie alternative a tutela dell'ambiente, alcune già commercializzate come il gas naturale, altre ancora oggetto di sperimentazione come le tecnologie ibride.

Midlum e Premium Distribuzione sono al centro della strategia di Renault Trucks che punta a offrire prodotti e

servizi di alta qualità, sviluppati con una particolare attenzione al comfort del conducente e all'ottimizzazione dei costi d'esercizio. A livello di prodotti, le due gamme propongono ai professionisti della distribuzione uno dei migliori carichi utili del mercato, un consumo di carburante tra i più bassi, una qualità riconosciuta e un'ergonomia di primo livello. L'introduzione sulla gamma Midlum nel giugno 2009 e su quella Premium Distribuzione nel marzo 2010 del cambio robotizzato Optitronic ha segnato una nuova fase evolutiva nelle economie di carburante dei mezzi di trasporto, con riduzione dei consumi fino al 7 per cento (in confronto a un veicolo con cambio manuale), e nel comfort di guida per i conducenti. Le catene cinematiche di Midlum e Premium Distribuzione sono dotate della generazione di motori conformi alle norme Euro

5, con l'opzione della più severa qualifica EEV (Enhanced Environmentally friendly Vehicles). Sono inoltre equipaggiati con la tecnologia di riduzione degli ossidi di azoto SCR (Selective Catalytic Reduction).

RANGE COMPRESO TRA 7,5 E 26 T

L'offerta complementare Midlum e Premium Distribuzione soddisfa le esigenze in un range compreso tra 7,5 e 26 tonnellate. Con il telaio leggero e la cabina compatta, Midlum si rivolge ai clienti che cercano un veicolo dalla tara ridotta e molto maneggevole. Con la sua spaziosa cabina e i suoi motori più potenti, Premium Distribuzione attrae i trasportatori che hanno bisogno di un veicolo robusto, performante e con una cabina molto confortevole. Le gamme comprendono modelli standard e modelli dedicati ad

attività specifiche, come spazzatrici, raccolta rifiuti, soccorso, cisterne, etc.. L'offerta di diversi passi e predisposizioni dei telai permette di coprire l'insieme delle lunghezze da allestire richieste dal mercato, facilitando nel contempo il montaggio di attrezzature specifiche.

Per gli usi da 7,5 a 18 t, Midlum è la soluzione proposta da Renault Trucks. Sul mercato dal 2000, Midlum è stato costantemente migliorato fino al completo rinnovo del 2006. La gamma è formata da 75 diversi modelli, in configurazione motrice 4x2 e 4x4. Due le motorizzazioni proposte, con una scelta di potenze da 180 a 300 cv (180 e 220 cv per il DXi5, 270 e 300 cv per il DXi7). L'ottimizzazione dei propulsori consente di proporre potenze e coppie molto performanti: per fare un esempio, il DXi5 da 180 cv sviluppa 660 Nm, simili a quelli delle motoriz-

zazioni Euro 4 che avevano dieci cavalli in più. Il DXi5 da 220 cv eroga una coppia da 815 Nm, il DXi7 da 270 cv 1.010 Nm e il DXi7 da 300 cv 1.070 Nm. I clienti Midlum richiedono sempre più i cambi robotizzati Optitronic, soluzione alternativa al cambio manuale sempre disponibile: Optitronic è offerto sulla maggior parte dei modelli (6AS1000 in abbinamento a motore DXi7 e 6AS800 su DXi5). Con il Midlum equipaggiato con Optitronic è possibile ottenere un risparmio annuo di 800 euro sulla base di 60mila km.

Midlum propone tre tipologie di cabine - corta, lunga e a 4 porte - cinque tipi di telaio e modelli per attività specifiche. La cabina è particolarmente compatta: la larghezza è di 2.100 mm. Midlum ha un raggio di sterzata molto corto e uno sbalzo ridotto a 1.275 mm. È quindi molto manovrabile e maneggevole, ideale per

le operazioni di trasporto urbane. Midlum offre un ampio campo visivo frontale e laterale ed è equipaggiato di serie con EBS (Electronic Braking System), in opzione di sistema antipattinamento delle ruote ASR e di Cruise Control integrale. Il cambio manuale con la leva sulla plancia di bordo e l'automatico contribuiscono all'efficacia e all'ergonomia del veicolo. Con 12 passi da 3.070 a 6.500 mm, Midlum dispone di lunghezze carrozzabili da 4.000 a 10mila mm.

DISTRIBUZIONE URBANA E REGIONALE

Per l'utilizzo da 16 a 26 tonnellate c'è Premium Distribuzione, riferimento per la distribuzione urbana e regionale. Lanciato nel 1996, è stato costantemente aggiornato e completamente rinnovato nel 2006. Se prima solo la motorizzazione DXi 11 poteva essere accoppiata al cambio robotizzato Optidriver+, la novità introdotta nel 2010 è stata quella che anche i DXi7 possono essere equipaggiati con il robotizzato Optitronic che facilita la guida in ogni circostanza e aiuta il conducente a mantenersi concentrato al volante grazie alle diverse modalità di utilizzo: economica (il miglior compromesso tra consumo e performance del veicolo), "manovra" (aumento della precisione di spostamento del veicolo a una velocità molto bassa), "kick down" (aumenta la capacità d'accelerazione del veicolo), manuale temporanea (quando si desidera modificare la strategia d'innesto delle marce e che si disattiva quando si inserisce il regolatore di velocità). Con Optitronic la riduzione del consumo del Premium Distribuzione può essere calcolato in 750 euro l'anno per un veicolo che percorre in media 60mila chilometri.

La gamma Premium Distribuzione si compone di 40 modelli di motrici 4x2 e 6x2 e trattori 4x2. Due le motorizzazioni e sei le potenze espresse: 270 cv (1.010 Nm), 310 cv (1.150 Nm) e 340 cv (1.300

Clean Tech: il marchio che identifica i mezzi con propulsori alternativi

AVANGUARDIA ECOLOGICA NELLA DISTRIBUZIONE

LIONE - Gas naturale, elettricità, tecnologia ibrida: Renault Trucks punta con decisione sui mezzi dotati di propulsione alternativa, raggruppati sotto il marchio Clean Tech e un apposito logo sulla cabina. Il costruttore francese ha anche avviato l'attribuzione del marchio alla sua rete di riparatori per garantire ai clienti la qualità del Service abbinata a queste nuove tecnologie. Sono oltre dieci i modelli per la gamma Distribuzione che impiegano le energie alternative GNV (Gas Naturale Veicolo), elettriche o ibride. Antesignana nella sperimentazione della tecnologia ibrida in Europa, Renault Trucks ha testato nel 2009 in condizioni reali d'utilizzo il Premium Distribuzione Hybrys Tech in versione "raccolta rifiuti urbani" nelle strade della comunità urbana di Lione. Grazie a questa prima versione-test, gli ingegneri della Losanga hanno potuto modificare significativamente il veicolo di "seconda generazione"

attualmente testato con Coca-Cola Enterprise Belgio a Bruxelles e Colas a Lione.

Renault Trucks commercializza e garantisce la manutenzione di Premium Distribuzione a gas naturale, un veicolo che non sprigiona fumo né particolato e libera nell'aria gas di scarico inodori. I veicoli a GNV sono anche meno rumorosi di quelli a propulsione tradizionale. In versione per la raccolta di rifiuti urbani, il Premium Distribuzione a GNV viene proposto come motrice 4x2 da 18/19 t + 1 e 6x2*4 da 26 t. Il motore Cummins di tipo ISL G sviluppa 300 cv e 1.166 Nm. La trasmissione è automatica con cambio Allison 3000. I passi vanno da 3.500 a 4.750 mm con una prolunga da 1.350 mm per il 6x2*4. Prima commercializzata in Francia, Spagna e Svizzera, il Premium Distribuzione a gas naturale sarà progressivamente venduto in altri Paesi europei.



Renault Trucks sensibile alla difesa dell'ambiente a Lione



MAXITY ELETTRICO IN MISSIONE IN CITTÀ

LIONE - La città di Lione sceglie la mobilità elettrica: in occasione del Salone Pollutec, il Sindaco della città ha ricevuto da Stefano Chmielewski, Presidente di Renault Trucks, le chiavi di un Renault Maxity Elettrico. Questo veicolo Renault Trucks completamente elettrico, a "zero emissioni" e "zero rumore", andrà a far parte della flotta del "Grand Lyon". Il mezzo è destinato a missioni urbane nell'agglomerato di Lione e, più precisamente, al trasporto di protezioni e tenute da lavoro per le squadre di intervento del "Grand Lyon". Renault Maxity Elettrico è stato sviluppato da Renault Trucks con PVI e EDF, nell'ambito di una partnership globale per lo sviluppo di mezzi pesanti e commerciali elettrici, per rispondere ai vincoli, a volte rigidi, del centro delle città europee. Principali vantaggi: assenza d'emissioni di CO₂ e di agenti inquinanti atmosferici, ma anche totale sparizione di nocività sonora. Renault Maxity conserva tutte le sue qualità intrinseche (mobilità, carrozzabilità, carico totale di 2 tonnellate), ma le sue prestazioni ambientali sono evidentemente molto migliorate. È provvisto di un cambio robotizzato e di batterie di ultima generazione al Litio-Ion. Ha una velocità massima di 90 km orari e sviluppa la coppia più alta fin dalla partenza. Visti i compiti assegnati a questo tipo di veicolo, però, il cliente può scegliere di limitarne la velocità a 70 km/h, in città, per rendere migliori le per-

formance delle batterie. L'ottimizzazione del motore elettrico e il recupero dell'energia, in frenata, offrono un'autonomia di circa 100 km (per applicazioni di tipo trasporto di prodotti secchi).



Con telaio leggero e cabina compatta, Midlum si rivolge ai clienti che cercano un veicolo dalla tara ridotta e molto maneggevole.

Nm) per il DXi7, 380 cv (1.800 Nm), 430 cv (2.040 Nm) e 460 cv (2.200 Nm) per il DXi11.

TANTE ALTERNATIVE

Tre le tipologie di cambio: manuale, automatica e robotizzata. I cambi a comando manuale sono lo ZF Ecosplit 4 (16 rapporti) in abbinamento ai motori DXi11 e ZF Eco-split 9S1310 sul DXi7. Pre-

mium Distribuzione propone anche tre tipi di cabine, proposte con tre profondità, due tipi di telai e pneumatici adatti a ogni utilizzo. Le sospensioni cabina, quelle pneumatiche del telaio e la larghezza dello stesso garantiscono al modello Renault Trucks una tenuta di strada e un comfort di marcia ottimali. Nella versione con cambio meccanico manuale, Premium Distribuzione può essere dotato di un sistema esperto di assistenza alla

guida economica, unico sul mercato. È il Driving Monitoring System (DMS) che indica in ogni momento il rapporto ottimale. Il sistema frenante comprende EBS 5 (ABS, antipattinamento, assistenza alla partenza in salita, ESP e controllo della traiettoria), APM, rallentatori Optibrake (freno motore integrato + scarico o su trasmissione idraulica o elettrica. La cabina è larga 2.500 mm e Premium Distribuzione ha un ottimale raggio di sterzata grazie al balzo anteriore di 1.395 mm. Il nuovo asse posteriore direzionale su

6x2*4 è a pilotaggio elettronico per una maggiore facilità di manovra, in particolare in ambito urbano. Sono ben 14 i passi del Premium Distribuzione, da 3.500 a 6.800 mm. La carrozzabilità consentita è da 4.200 a 10.100 mm.

SERVIZI SU MISURA

Anche per Midlum e Premium Distribuzione Renault Trucks propone l'Optifuel Programme completo di servizi che danno all'impresa tutti gli strumenti per realizzare

economie di carburante immediate e sostenibili. Si compone di una formazione alla guida razionale (Optifuel Training), di un software di misura (Optifuel Infomax) e dell'accesso a un sito internet esclusivo (Club Optifuel Programme). La riduzione del consumo può arrivare fino al 15 per cento sull'insieme della flotta aziendale. Infine, va segnalato che i veicoli della gamma Distribuzione sono accompagnati da un'offerta di servizi di prossimità adeguati ai bisogni dei clienti, come la rapida ripartenza in caso di

guasto, grazie all'assistenza 24 ore su 24, e la gestione del budget e del fermo del veicolo con i contratti di manutenzione e di riparazione Start & Drive, l'estensione della garanzia Expandys e il noleggio di breve o lunga durata Clovis. Questi servizi sono prestatati da una rete di 1.500 punti vendita e assistenza distribuiti in più di 100 Paesi e da un centro di formazione internazionale (Renault Trucks International Training) che assicura la perfetta formazione della rete, dei clienti e degli allestitori.

RENAULT TRUCKS / FORTE PRESENZA AL RECENTE SALONE DI BRUXELLES

In primo piano le "Optifuel Solutions"

In passerella anche il Premium Lander Optitrack, il Master autotelaio-cabinato, il Maxity Elettrico nonché il concetto "Fast&Pro" per la vendita e l'assistenza dei veicoli commerciali.

BRUXELLES - Forte presenza di Renault Trucks al Salone di Bruxelles tenutosi in gennaio. Il costruttore di Lione ha colto infatti l'occasione del Truck & Transport dedicato ai veicoli industriali, per portare alla ribalta le "Optifuel Solutions", il Premium Lander Optitrack e il Premium Optifuel, un pacchetto di proposte unico sul mercato che riunisce in una sola offerta un veicolo e una formazione alla guida economica. Inoltre, Renault Trucks, per la prima volta, è stato presente anche al Salone Van Auto Moto, dedicato ai mezzi commerciali leggeri, tenutosi in contemporanea, dove ha portato all'attenzione dei visitatori il concetto "Fast&Pro", per la vendita e l'assistenza dei veicoli commerciali, nonché il nuovo Master nella versione autotelaio-cabinato e il Maxity 100 per cento elettrico che sarà commercializzato nel corso dell'anno.

Renault Trucks ha proposto, nel 2005, i centri Fast&Pro poiché non esistevano luoghi d'accoglienza specifici per i professionisti del veicolo commerciale. Interamente dedicati alla vendita e all'assistenza dei veicoli commerciali, i centri Fast&Pro si ritrovano un po' dappertutto in Europa, raggiungendo oggi le 96 unità. Il program-



ma prosegue e il costruttore conta di raggiungere una quota di 250 centri identificati, in Europa, entro la fine del 2012.

SEMPLICI ED EFFICACI

Le novità per il Salone Truck & Transport hanno suscitato ancora una volta grande interesse. Le "Optifuel Solutions" sono un insieme di soluzioni semplici ed efficaci che consentono una forte riduzione dei consumi. Tutto ciò è ampiamente illustrato dal Renault Premium Optifuel, un'offerta unica sul mercato che collega un veicolo a una formazione di guida e consente un risparmio di carbu-

rante del 6,4 per cento certificato dal TÜV, organismo indipendente di misurazione. Il sistema Optitrack, poi, presentato sul Premium Lander, consente di trasformare temporaneamente un veicolo 4x2 in un 4x4 grazie a due motori idraulici situati nei mozzetti delle ruote. Il cliente, optando per questo sistema, guadagna in peso utile trasportato e, allo stesso tempo, in consumo.

In evidenza alla rassegna belga anche gli altri modelli della gamma Renault Trucks e il Premium Corsa grazie al quale il Team MKR Technology-Renault Trucks è diventato Campione d'Europa 2010 a squadre nelle corse dei camion.



In alto a sinistra, uno dei centri Fast&Pro che si ritrovano un po' da per tutto in Europa. Entro la fine del 2012 Renault Trucks intende arrivare a quota 250. Sopra, il Premium Lander Optitrack.

RENAULT TRUCKS KERAX 500.40 8X4 M.O.

Mauro Zola

LONATE POZZOLO - Poco è cambiato rispetto all'ultima versione del Kerax che abbiamo testato, o meglio è cambiato un solo componente ma che in realtà è fondamentale, cioè il propulsore, che ora è in regola con la normativa Euro 5 e che nel passaggio ha guadagnato 20 cv, che non saranno molti ma che comunque non fanno mai male. In realtà, anche altre cose sono cambiate, come il rallentatore che poggia adesso su di una base elettronica e si rivela più pronto alla risposta, garantendo una maggior sicurezza. Novità anche per quel che riguarda il software del cambio automatico, che è stato semplificato; nel nostro caso era invece montato il più collaudato sedici marce di ZF. Per il resto la struttura di base resta quella che, grazie proprio alle nuove potenze del sei cilindri francese, sta conoscendo anche in Italia un meritato successo.

Da notare, sempre per quel riguarda il veicolo in prova, la disponibilità di una cabina Profonda che rispetto alla più gettonata Corta, regala venti centimetri di abitabilità al conducente che può dunque meglio disporre i propri oggetti personali o eventuali attrezzi di lavoro. Da notare che oltre a non richiedere un maggior costo questa non incide in nessun modo sulla carrozzabilità del Kerax, quindi non è facilmente comprensibile perché questa scelta sia tanto osteggiata in Italia.

TRADIZIONE E ROBUSTEZZA

Per il resto, come già accennato, sotto il profilo del telaio e delle sospensioni si è preferita una strada già battuta, che rispecchia tradizione e robustezza, qualità tanto apprezzate da chi lavora nelle cave italiane e quindi per le sospensioni è disponibile una sola configurazione, che vede balestre paraboliche a tre lame sull'anteriore e semiellittiche sul posteriore. Questa è la versione base definita dai tecnici Renault Trucks, che la considerano la più adatta per chi deve lavorare in condizioni particolarmente difficili, e per questo hanno deciso di non prevedere neppure come optional alternative pneumatiche, che per chi opera in cantiere possono essere considerate un lusso inutile.

Un discorso simile è stato fatto per quel che riguarda l'impianto frenante, che poggia sulla sicurezza offerta dai tamburi, con lo scopo di abbinare la maggior prestazione frenante alla maggior sicurezza. Soprattutto in presenza di fango, che è un'eventualità per nulla remota, il disco rischia di avere quel ritardo di reazione, che in presenza di discese accentuate può risultare troppo prolungato per garantire la piena sicurezza. In-



Il Kerax guadagna 20 importanti cavalli nella nuova configurazione Euro 5. Non è la sola novità del mezzo d'opera del marchio francese, che si arricchisce di un rallentatore che poggia adesso su di una base elettronica e si rivela più pronto alla risposta, oltre che di un software del cambio automatico, che è stato semplificato.

VOTATO AI LAVORI



Il quadro comandi del Kerax è intuitivo, la posizione del cambio ottima e avvolgente il sedile. Tutti particolari che fanno la differenza durante l'utilizzo quotidiano del mezzo sul luogo di lavoro.

vece il tamburo è isolato e frena sempre, in ogni condizione climatica.

Tornando sul tema cambio, nonostante gli sforzi compiuti da Renault Trucks e più in generale dai costruttori di veicoli pesanti per comunicare i vantaggi del cambio automatizzato, resta largamente preferito quello manuale, che in effetti si presenta pronto alla risposta e garantisce un pieno controllo del veicolo. Aggiungendo al pacchetto una robustezza di cui ha già dato am-

piamente prova, il che in un mondo tradizionalista come quello delle cave rappresenta un plus in più che basta a bilanciare l'offerta del costruttore francese, che propone l'automatizzato allo stesso prezzo.

Passando alla prova pratica, svolta su di un terreno ghiacciato che ha messo a dura prova le sospensioni, in grado di garantire un buon livello di comfort soltanto a veicolo carico, abbiamo avuto modo di apprezzare la cabina del

Kerax, che pure restando spartana permette di trascorrere le ore di lavoro in modo tutto sommato piacevole. Intuitivo il quadro comandi, ottima la posizione del cambio, avvolgente il sedile. Tutti particolari che fanno la differenza. Anche se naturalmente le maggiori attenzioni vanno al propulsore (se pure una digressione la dobbiamo dedicare alla linea che è una delle più azzeccate del settore) bastano poche decine di metri per percepire come l'incremento di potenza,

La carta d'identità

Cognome - Renault Trucks

Nome - Kerax 500.40 8X4 M.O.

Cabina - Profonda.

Motore - DXi 13, Euro 5, 12.800 cc, 6 cilindri in linea, 24 valvole, sistema di iniezione ad alta pressione con iniettori di seconda generazione, turbocompressore con valvola Wastegate, convertitore catalitico SCR, potenza 390 kW (520 cv) da 1.431 a 1.900 giri/min, coppia 2.601 Nm da 1.050 a 1.431 giri/min.

Cambio - ZF 16 S 2530 TO 16 marce con Servoshift, assistenza guida economica DMS e rallentatore Optibrake +.

Pneumatici - M13 R22,5 XZY2/XDY3.

Sospensioni - Anteriori paraboliche a 3 lame senza manutenzione con barra stabilizzatrice, posteriori a lame semiellittiche con ammortizzatori telescopici sui ponti e barra stabilizzatrice.

Freni - A tamburo sulle quattro ruote, con EBS, ABS, ASR, assistente alle partenze in salita.

Dimensioni - Passo 4.345 mm, raggio di volta 10.360 mm, altezza telaio a vuoto 1.176 mm, altezza minima da terra anteriore 384 mm, altezza minima da terra posteriore 340 mm..

Masse - Massa max ammessa asse anteriore 16.000 kg, massa max ammessa assi posteriore 26.000 kg, 13.000 kg, 13.000 kg; massa complessiva autotelaio 10.888 kg; MTT 40.000 kg.

Serbatoio carburante - 330 l(AdBlue 36 l).





Bastano pochi metri per percepire come l'incremento di potenza, ma soprattutto di coppia, metta in grado il conducente del Kerax di togliersi dagli impicci nelle situazioni più difficili che può capitare di dover affrontare durante le normali condizioni operative.

ma soprattutto di coppia, metta in grado il conducente di togliersi dagli impicci nelle situazioni più difficili. In realtà, la differenza rispetto ai 500 cv della precedente versione è minima, almeno per l'utilizzo piuttosto tranquillo che abbiamo fatto del Kerax nel corso del test, mentre dovrebbe es-

sere più percepibile in condizioni limite.

PERFORMANCE GARANTITE

Del resto era stata da sempre questa la richiesta avanzata dai clienti italiani, in questo senso più esigenti dei colleghi

francesi o extraeuropei. Un upgrade necessario non soltanto per cavarsi d'impiccio, ma anche, semplicemente, per ridurre i tempi di percorrenza su asfalto, che sono ormai una discriminante riconosciuta oggi che non è più consigliabile barare sui pesi. A questo proposito dobbiamo ricordare che il

Kerax è nato come camion estremo, che viene usato prevalentemente in Paesi extraeuropei, in Africa, in Sudamerica, dove viene caricato fino a 70 tonnellate. Il fatto che a quelle latitudini ne apprezzino la robustezza e l'altezza a terra ai vertici della categoria, è di sicuro un bel biglietto da visita.

PIÙ DIFFICILI

Grazie all'accordo tra Renault Trucks ed Emilcamion

CASSONE RIBALTABILE S5 EVO GIÀ PRONTO

LONATE POZZOLO - La Full Line di Renault Trucks, cioè la possibilità di acquistare direttamente in concessionaria un Kerax già allestito, comprende un accordo con l'allestitore Emilcamion. In questo caso il modello di allestimento prescelto è l'S5 EVO, un cassone ribaltabile con cilindro di sollevamento frontale e cassa autoportante. Si tratta di una soluzione piuttosto sofisticata, che comprende soluzioni pratiche come il portellone posteriore apribile tramite un meccanismo idraulico Dual Control, sia in funzione ala di gabbiano (a un'altezza di 700 mm) che basculante, proposto di serie su questo modello.

Resta invece un optional da 2.700 euro il kit che comprende la barra para incastro regolabile manualmente, la prolunga di scarico smontabile e soprattutto il telo elettrico Spinnaker, una delle soluzioni più avanzate oggi disponibili, basata su di un telo in PVC ignifugo con arco di 400 mm (o senza sovrapprezzo di 300 o 500

mm) e cavi di raccolta posizionati più in basso del filo superiore della sponda, in modo da evitare urti durante le operazioni di carico, con la copertura che può essere azionata anche a cassone sollevato.

A provvedere pensa un cilindro idraulico telescopico a 4 sfilii di sollevamento frontale e una velocità di 25 secondi x 1.000 g/min. Per quanto riguarda il cassone, in questo caso è stata scelta di potenziare lo spessore del pianale in acciaio, portandolo da 6 a 8 mm (per un sovrapprezzo di 500 euro) e lo stesso è stato fatto con le sponde, passate da 4 a 6 mm (per altri 500 euro). In totale, questa configurazione viene proposta a poco meno di 24mila euro, con in aggiunta tempi di allestimento e quindi di consegna molto inferiori rispetto a una versione meno standardizzata, che comunque difficilmente potrebbe aggiungere molto in termini di qualità ed efficienza.



I concorrenti

Astra HD8 84.52 8x4



Cabina: Standard.
Motore: Iveco F3B, 6 cilindri in linea, 12.882 cc, potenza 382 kW/520 cv a 1.900 giri/min, coppia 2.400 Nm da 1.000 a 1.440 giri/min.
Cambio: manuale a 16 marce.
Sospensioni: anteriori con molle a balestre paraboliche, posteriori con molle paraboliche basculanti su perno centrale.
MTT: 32.000 kg.

Daf CF85.460 FAD 8x4



Cabina: Day
Motore: MX 340, 6 cilindri in linea, 12.900 cc, potenza 340 kW/462 cv da 1.500 a 1.900 giri/min, coppia 2.300 Nm da 1.000 a 1.410 giri/min.
Cambio: manuale a 16 marce, As Tronic 12 marce (opzionale).
Sospensioni: anteriori paraboliche, posteriori trapezoidali.
MTT: 32.000 kg.

Iveco Trakker AD 410T50 8x4 M.O.



Cabina: Active Day
Motore: Cursor 13, 6 cilindri in linea, 12.880 cc, potenza 368 kW/500 cv a 1.900 giri/min, coppia 2.300 Nm da 1.000 a 1.525 giri/min.
Cambio: manuale a 16 marce, Eurotronic a 12 marce.
Sospensioni: anteriori paraboliche, posteriori paraboliche.
MTT: 40.000 kg.

Man TGS 32.540 BB 8x4



Cabina: L
Motore: D2676LF13, 6 cilindri in linea, 12.419 cc, potenza 397 kW/540 cv a 1.900 giri/min, coppia 2.500 Nm da 1.050 a 1.350 giri/min.
Cambio: manuale 16 marce, automatizzato TipMatic 12 marce.
Sospensioni: anteriori meccaniche, posteriori meccaniche.
MTT: 32.000 kg.

Mercedes-Benz Actros 4141 K51 M.O. 8x4



Cabina: LH
Motore: OM 502 LA, 8 cilindri a V, 15.928 cc, potenza 375 kW/510 cv a 1.800 giri/min, coppia 2.400 Nm a 1.080 giri/min.
Cambio: Telligent 16 marce.
Sospensioni: anteriori a balestre paraboliche, ammortizzatori e barra stabilizzatrice, posteriori a balestre paraboliche, ammortizzatori e barra stabilizzatrice.
MTT: 40.000 kg.

Scania CB EHZ R500 8x4 M.O.



Cabina: CR16 Steelline C.
Motore: DC16 19, 8 cilindri a V, 15.600 cc, potenza 368 kW/500 cv a 1.900 giri/min, coppia 2.400 Nm da 1.100 a 1.350 giri/min.
Cambio: manuale 14 marce.
Sospensioni: anteriori a balestre paraboliche con ammortizzatori e barra stabilizzatrice rinforzata, posteriori a balestre trapezoidali simmetriche, barre di reazione con boccole di lunga durata.
MTT: 40.000 kg.

Volvo FMX 84R 8x4 M.O.



Cabina: Corta.
Motore: D13A480, 6 cilindri in linea, 12.800 cc, potenza 353 kW/480 cv da 1.400 a 1.800 giri/min, coppia 2.200 Nm da 1.050 a 1.400 giri/min.
Cambio: meccanico 14 marce, automatizzato I-Shift 12 marce.
Sospensioni: anteriori a balestre paraboliche, posteriori Cantilever con balestre paraboliche.
MTT: 40.000 kg.

Piero Ferrari

MERCEDENSBENZ / ANCHE NELLA METROPOLI SUDAMERICANA
L'ECOLOGICO TRUCK CON MOTORE DIESEL E A GAS NATURALE

Mexico City adotta l'Econic

CITTÀ DEL MESSICO - Mercedes-Benz Econic continua la sua marcia trionfale nella lotta all'inquinamento di diverse città e metropoli sparse per il mondo. Da oltre due anni la versione NGT (Natural Gas Technology) alimentata a gas naturale sta giocando un ruolo fondamentale nella difficile lotta alla riduzione dell'inquinamento atmosferico che grava su Atene, in modo particolare durante il caldo periodo estivo.

Più a nord, a Stoccolma, l'Econic è alimentato con biogas prodotto in Svezia partendo dalle acque reflue e dai rifiuti domestici, caratterizzandosi non solo come veicolo ideale per gestire in modo ecologico le operazioni di smaltimento dei rifiuti accumulati nei depositi ma anche come soluzione per la riduzione della quantità stessa di rifiuti prodotti.

La Svezia del resto ha un'esperienza di sette anni in questo campo: solo veicoli elettrici o dotati di sistemi di trazione alternativa possono operare nelle aree urbane di Stoccolma, particolarmente sensibili alla problematica ambientale.

LOTTA DURA ALL'INQUINAMENTO

Adesso anche Città del Messico vuole mettere alla prova un simile modo di operare per affrontare in modo incisivo i suoi gravi problemi d'inquinamento. Una Capitale in piena espansione, la più recente area di industrializzazione messicana. Mexico City è una gigantesca metropoli di quasi 20 milioni di abitanti e oltre 4 milioni di veicoli in circolazione. Solo pochi anni fa, la città centro-americana aveva fatto parlare di sé per la non invidiabile posizione di prima megacity a inquinamento cronico, con uno strato di smog così spesso che il sole rimaneva permanentemente oscurato dalla grigia foschia ed era praticamente impossibile vedere all'orizzonte la vicina catena montuosa.

Tuttavia, da tre anni Mexico City è amministrata da un nuovo Sindaco, che ha occupato la poltrona di primo cittadino con la determinazione di cambiare radicalmente la situazione. L'obiettivo dell'Amministrazione è quello di convertire in pochi anni tutto il trasporto pubblico metropolitano a sistemi di trazione alternativa, con l'impiego di alimentazioni a gas, biogas o elettriche. Oltre alla progettazione di rotte riservate agli autobus e alle piste ciclabili, i piani urbanistici di Città del Messico tengono conto anche del trasporto di beni e merci per i normali approvvigionamenti. Quando poi si è trattato di predisporre i servizi per la raccolta e lo smaltimento dei rifiuti, Mercedes-Benz Econic è stato chiamato direttamente in causa.

La silenziosa ed eco-compatibile versione a metano dell'Econic è una concreta dimostrazione del fatto che proteggere l'ambiente non deve essere obbligatoriamente un'operazione dagli alti costi. I motori a gas naturale sono stati introdotti come optional nella gamma Econic nel 2002. Quando poi si utilizza biogas ricavato da fonti rinnovabili,



Parigi, Praga, Berlino, Valencia, Stoccolma e Singapore sono le città dove i benefici ambientali dell'Econic sono progressivamente cresciuti. E adesso tocca a Città del Messico, uno degli agglomerati urbani più inquinati del pianeta: l'Amministrazione comunale ha deciso di adottare il truck Mercedes-Benz per le operazioni di raccolta e smaltimento dei rifiuti.

come nel caso di Stoccolma, l'Econic può anche essere neutrale nei confronti delle emissioni di CO₂.

I clienti hanno possibilità di scelta in merito alle motorizzazioni dell'Econic: il sei cilindri diesel della serie 900 oppure il propulsore a gas naturale. Entrambe le alternative rispettano lo standard EEV (Enhanced Environmentally-

friendly Vehicle), la più restrittiva tra le normative antinquinamento oggi in vigore.

Con una cilindrata pari a 6,9 litri, il motore a metano M 906 LAG eroga 205 kW/279 cv. Le varianti Econic a gasolio sono basate sull'innovativa tecnologia diesel BlueTEC. Impiegando la tecnologia SCR per i gas di scarico e l'ottimizzazione della combu-

stione, il motore dell'Econic non solo riduce le emissioni ma anche i consumi. Sono disponibili diverse varianti a gasolio, denominate OM 906 LA, con potenze massime di 175 kW/238 cv e 210 kW/286 cv, e OM 926 LA da 240 kW/326 cv. I motori diesel della serie 900 possono funzionare anche con biodiesel senza alcuna modifica. Le ri-

duzioni in termini di emissioni inquinanti e rumorose apportano significativi benefici a tutta la popolazione.

Quella di Econic è una storia di successo. Parigi, Praga, Berlino, Valencia, Stoccolma e Singapore sono le città dove i benefici dell'Econic sono progressivamente cresciuti. E adesso tocca a Città del Messico. Durante la 16esima edi-

zione della Conferenza sul Clima dell'Onu, che si è tenuta dal 29 novembre al 10 dicembre 2010 proprio in Messico, a Cancun, Mercedes-Benz ha esposto l'Econic NGT 2628 6x2/4 NLA, veicolo a tre assi dal peso lordo di 26 tonnellate. Vantando un asse trainato, la trasmissione automatica a sei rapporti, un moderno design della cabina con ampio e panoramico parabrezza, porte ad apertura automatica, l'Econic è equipaggiato per facilitare al massimo il lavoro e la vita degli equipaggi utilizzatori.

VEICOLO DI SUCCESSO

Essendo stato venduto in quasi 12mila esemplari in dodici anni, comprese le circa mille unità dotate di motore a gas naturale, Econic gode di una solida posizione di mercato ed è attualmente un veicolo altamente concorrenziale rispetto ad altri mezzi dotati di cabine a pianale ribassato. Come conseguenza dell'incrementato numero di unità vendute e la forte domanda del mercato per le versioni alimentate a gas, nel 2009 la costruzione dell'Econic è stata completamente rilocalizzata all'interno della Divisione Special Trucks dello stabilimento Mercedes-Benz di Wörth, in Germania. Precedentemente, Econic era prodotto al Centro di Competenza per la Mobilità Emission-free (KEM) di Mannheim.



L'Econic NGT 2628 6x2/4 NLA, veicolo a tre assi dal peso lordo di 26 tonnellate, esposto a Cancun durante la 16esima edizione della Conferenza sul Clima dell'Onu. Econic è equipaggiato per facilitare al massimo il lavoro e la vita degli utilizzatori.

PREMIA IL TUO BUSINESS CON LA GAMMA PIÙ PREMIATA D'EUROPA.



**La gamma Fiat Professional è perfetta per qualunque lavoro,
ma non per un lavoro qualunque.**

Una giuria di giornalisti specializzati ha premiato, ancora una volta, Fiat Professional: Nuovo Doblò Cargo è Van of the Year 2011, il migliore furgone d'Europa.

In ciascuna delle oltre 300 Concessionarie puoi trovare il veicolo perfetto per la tua attività, scegliendo tra oltre 3000 versioni e soluzioni di allestimento della gamma più premiata d'Europa.

• Ducato 1994 • Doblò Cargo 2006 • Scudo 2008 • Fiorino 2009 • Nuovo Doblò Cargo 2011

Lubrificanti originali
PETRONAS
SELENIA

www.fiatprofessional.it



FIAT PROFESSIONAL / INTERVISTA A ROBERTO FUMAROLA, DIRETTORE MERCATO ITALIA

Premiata la moderna offerta di qualità

Mauro Zola

TORINO - L'anno appena trascorso è stato ancora difficile per il mercato dei veicoli commerciali, ma questo non ha impedito a Fiat Professional di incrementare le proprie quote di mercato, arrivando in Italia al 44 per cento, con una crescita di 2,9 punti percentuali. Il che si traduce in 82.200 veicoli venduti, contro i 72.200 del 2009, con un incremento del 14 per cento. Una performance nata dagli ottimi risultati delle furgonette Fiorino e Doblò, di cui in totale sono stati venduti 34.500 esemplari, un terzo in più dell'anno scorso, e da quello del Ducato, che con le 23.700 consegne (+14 per cento) si conferma il veicolo commerciale più venduto nel Paese.

Una situazione ben sintetizzata da Lorenzo Sistino, Ceo di Fiat Professional. "A differenza degli altri Paesi europei - ha spiegato - dove la domanda è cresciuta complessivamente di circa il 9 per cento, in Italia il mercato fatica a riprendersi. Complessivamente i volumi di mercato del 2010 sono stati più alti del 2009 (+6 per cento sul totale anno), ma se si esclude la coda della rottamazione di fine 2009, che ha fatto impennare le immatricolazioni dei primi tre mesi, il secondo semestre è in calo del 3 per cento circa. Mentre le grandi aziende stanno via via riprendendo gli acquisti, resta ancora debole la sostituzione dei veicoli a parte degli artigiani e dei piccoli operatori commerciali. In questo scenario, che ha reso ancora più agguerrita la competizione fra le diverse case produttrici, il risultato di Fiat Professional è particolarmente positivo e premia i valori che da sempre caratterizzano la marca: la qualità del prodotto, la professionalità della nostra rete di vendita e la grande attenzione all'ecologia. Infatti, Fiat Professional dispone della gamma più completa di veicoli a metano e con più basse emissioni di CO2 relativamente alle motorizzazioni diesel".

Per scendere ulteriormente nel dettaglio abbiamo intervistato Roberto Fumarola, Direttore del Mercato Italia. "Abbiamo lavorato bene - commenta - abbiamo sfruttato le opportunità e realizzato una quota importante, il 44 per cento, con un incremento di quasi tre punti. In un mercato che non sembra decollare perché se si prende a riferimento il 2009, un anno piuttosto depresso, soltanto il primo trimestre ha mostrato un incremento deciso, dovuto alla coda degli incentivi dell'anno precedente. In questo scenario si sono messi in evidenza furgoni e autocarri grandi, i cui numeri sono cresciuti, e questo fa ben sperare".

Quindi è il Ducato tra i vostri modelli ad aver avuto le performance migliori?

"Sì, più in generale i modelli da 35 q in Italia sono passati dal 25,6 al 26,5 per cento. Il Ducato è cresciuto del 14 per cento e si è attestato come il mezzo da lavoro più venduto,

L'anno appena trascorso è stato ancora difficile per il mercato dei veicoli commerciali, ma questo non ha impedito a Fiat Professional di incrementare le proprie quote di mercato, arrivando in Italia al 44 per cento, con una crescita di 2,9 punti percentuali. Il che si traduce in 82.200 veicoli venduti, contro i 72.200 del 2009, con un incremento del 14 per cento.

il che ci dà molta soddisfazione. Del resto è un veicolo eccezionale, prodotto in uno stabilimento eccezionale. Apprezzato dalla clientela anche per il tempo libero, tanto che abbiamo realizzato una serie espressamente per gli allestitori di camper, seguendo le esigenze dei clienti. Questo ci ha premiato. Continuiamo infatti ad avere una leadership molto forte, con oltre 10mila unità e una quota che sfiora l'80 per cento. Ovviamente è cresciuto anche il segmento delle furgonette come il Fiorino, che hanno beneficiato della coda della rottamazione".

Credo che il Fiorino per voi abbia sostituito in parte i derivati dalle vetture.

"C'è stato in effetti uno spostamento in quella fascia. È un prodotto nuovo, che ha avuto da subito un grande consenso da parte degli operatori. Sempre di più nella delivery urbana c'è bisogno di questi piccoli

furgoni per muoversi agevolmente nel traffico".

Un segmento su cui avete investito molto è quello delle trazioni alternative...

"Sul metano soprattutto, che in effetti è una forma di alimentazione pulita, a basso impatto ambientale, con il vantaggio di non avere restrizioni per esempio per i parcheggi multipiano. Ci lavoriamo da anni e l'abbiamo portato su quasi tutta la gamma. Questa politica oggi è proseguita sul Nuovo Doblò, con un motore, il 1.4 turbo, che è per noi motivo di vanto, potente e performante, soprattutto nella ripresa, che in un veicolo commerciale è fondamentale".

Quello dei veicoli a metano è un mercato che funzionerà anche senza incentivi?

"L'incentivo di sicuro aiuta a portare il cliente verso quei prodotti, ma sta anche crescendo l'orientamento di molte



aziende a convertire i loro prodotti da gasolio a metano, per evitare limitazione al traffico e per essere più in linea con le direttive ecologiche".

Quindi secondo lei la crescita dei carburanti alternativi continuerà?

"Se consideriamo gli anni scorsi, il confronto non regge. Quello attuale è un mercato più piccolo rispetto a quando ci sono gli incentivi. Però se facciamo un confronto omogeneo, togliendo l'effetto incentivo, si registra una certa crescita".

Quella che rimane un po' schiacciata è la vostra gamma di furgoni leggeri.

"Lo Scudo non è stato abbandonato, abbiamo lanciato delle versioni trasporto persone molto interessanti, che stanno riscuotendo un buon successo tra una clientela particolare, come alberghi e associazioni sportive. Al momento comunque lo Scudo avrà una sua con-

tinuità, si ritaglierà uno spazio, che non potrà però essere più grande di quello che ha adesso. Anche perché abbiamo inserito in catalogo un veicolo molto valido, il Doblò passo lungo, che viene incontro alle esigenze di trasporto di un certo tipo, con una volumetria importante, una portata di mille kg, una bella dimensione interna, che consente di caricare bene. Questo indubbiamente ha tolto un po' di spazio. Del resto andiamo semplicemente incontro a quello che sta chiedendo la maggior parte della clientela, cioè un buon veicolo a un prezzo ragionevole. Lo scenario è mutato e allora con il Doblò abbiamo colto un'occasione, con un prodotto simile a un furgone medio-piccolo ma che costa di meno".

Il Doblò, pur confrontandosi con un segmento molto affollato, è stato un grande successo.

"Ricevendo molti consensi,

perché è un veicolo che da un'immagine di robustezza, che ha motori importanti, è poliedrico, ha l'estensione a pianalato o autocarro. Soluzioni ottimali per realtà come la Sardegna o la Liguria, in cui le strade sono strette ma le merci devono comunque circolare".

Una gamma così variegata è una vostra esclusiva ...

"Fiat Professional ha la gamma più vasta e ben studiata. Non proponiamo versioni inutili, ma abbiamo cercato di coprire tutte le aree, con molta attenzione a quello che il mercato sta chiedendo".

Cosa è cambiato nella vostra metodologia di vendita, visto che il mercato si è così modificato?

"Abbiamo lavorato molto a livello di interazione con i concessionari, al fine che si dotassero di uno stock, non esagerato altrimenti li avrebbe soffocati, ma parametrato sulle singole esigenze di vendita, studiato sulla base di quello che mediamente il cliente vuole. Al fine di avere in casa il prodotto giusto al momento giusto. Un'altra cosa importante è la comunicazione, che abbiamo innovato, facendo giocare con noi un testimonial importante e interessante come Abatantuono, che lancia un messaggio semplice, diretto al cliente, che in questo momento è un po' disorientato".

L'aumento delle quote di mercato sta a significare, comunque, che Fiat Professional mantiene in Italia il suo peso specifico...

"Noi abbiamo una grande forza: la capillarità della rete e dei punti assistenziali, che sono in Italia oltre tremila. È una componente importante per chi deve comprare, sia che si tratti di singoli che delle flotte".

Avete anche una gamma interamente rinnovata, su cosa vi concentrerete adesso?

"Negli anni che ci aspettano andremo a fare degli affinamenti tecnici, ma il focus sarà ancora di più sulla rete che è quello che fa la differenza. Abbiamo circa 250 concessionari Fiat Professional, una buona copertura, ma vorremmo migliorarne gli standard qualitativi. Ogni concessionaria Professional dovrà avere almeno un venditore dedicato ai veicoli commerciali, che deve essere aggiornato, formato e diventare sempre di più un consulente per il cliente, guidandolo nella scelta del mezzo e poi seguendo in officina per i tagliandi, consigliandolo periodicamente sul da farsi, su quando sostituire il mezzo".

Come sta oggi la vostra rete che ha passato momenti difficili?

"È una situazione complicata un po' per tutti. La strategia che si sta percorrendo è quella di fare un'analisi accurata del territorio e intervenire supportando le concessionarie dove necessario, al fine di non perdere copertura".



Paolo Altieri

ROMA - In un periodo come l'attuale con il mercato dell'auto ancora in sofferenza, i grandi costruttori che nella loro linea di prodotti dispongono anche di una ricca gamma di veicoli commerciali - non da oggi in verità - dedicano molta attenzione proprio a quest'ultimo settore di attività che, se pure negli ultimi due anni ha ugualmente sofferto per la pesante crisi economica, nel 2010 il saldo dei veicoli commerciali fino a 3,5 tonnellate viene indicato in 185mila unità con un incremento del 3,9 per cento grazie soprattutto al buon andamento del primo trimestre sostenuto dagli incentivi (erano state 177.973 nel 2009 con una flessione del 20,4 rispetto al 2008) mentre per il 2011 secondo le previsioni fatte dall'Unrae, l'Associazione dei Costruttori Esteri, il volume di immatricolazioni dei veicoli commerciali non dovrebbe andare oltre le 180mila unità con una flessione del 2,7 per cento rispetto al 2010, anche se dovrebbe aumentare la quota riferita ai furgoni. È questa la situazione nella quale si è subito "calato" Alessandro Renda che dal 1° novembre scorso è stato chiamato a guidare il settore veicoli commerciali di Opel.

Un bella e importante sfida che Alessandro Renda ha raccolto con entusiasmo e determinazione. Romano, 38 anni, laurea in ingegneria meccanica conseguita all'Università Tor Vergata dopo la maturità scientifica conseguita al Liceo Democrito, 2 figlie (Elena 5 anni e Sara 3), "fede" laziale, passione per la vela e per la musica (suona la chitarra), Renda fa la sua prima esperienza di lavoro nel 1999 presso la MSX International, una società di consulenza nel settore auto. Nel 2003 approda in General Motors Italia dove per due anni è responsabile della formazione. Nel 2005 diventa brand manager per i modelli Opel Astra e Zafira e due anni dopo viene "lanciato" sul fronte del mercato come responsabile vendite di zona per Marche e Romagna. Ormai il cammino professionale del giovane ingegnere meccanico è ben avviato. Infatti nel 2009 rientra in sede in piazzale dell'Industria a Roma dove si occupa di marketing per i veicoli commerciali oltre che per le auto elettriche e a GPL. Nel novembre scorso arriva puntuale il nuovo attuale incarico.

Preoccupato della sfida che l'aspetta?, gli chiediamo nel corso di un incontro che abbiamo nel suo

ALESSANDRO RENDA RESPONSABILE VENDITE VEICOLI COMMERCIALI OPEL

LA SCELTA INTELLIGENTE

Dallo scorso novembre, alla guida dei veicoli da lavoro con il marchio del Blitz è arrivato il giovane manager Alessandro Renda che ha subito ben individuato le linee guida sulle quali costruire una dinamica strategia d'attacco per potenziare la quota Opel nello specifico mercato.



ufficio a Roma. "È un settore, quello dei veicoli commerciali, di cui mi sono già occupato per quasi due anni sotto il profilo del marketing. Sotto un certo profilo è anche più interessante rispetto all'automobile, perché i veicoli commerciali sono veri e propri strumenti di lavoro per clienti sempre più professionali. E dunque bisogna operare in un'ottica che consenta di relazionarsi con i clienti come dei veri e propri partner, capaci di intuire le loro esigenze, di assisterli al meglio, sia nelle fasi di acquisto del veicolo, sia nel corso del suo utilizzo, tenendo ben presente che proprio perché il veicolo è lo strumento di lavoro per la loro attività, non solo deve corrispondere al meglio al tipo di missione cui è destinato, ma deve essere sempre efficiente. Di qui un'assistenza altrettanto puntuale e di qualità".

"Quanto alla situazione del mercato - prosegue Renda - sappiamo benissimo che c'è da combattere, che bisogna essere creativi, propositivi e soprattutto veloci nelle nostre decisioni. Abbiamo un'ottima gamma di veicoli, ma dobbiamo organizzarci ancora meglio, soprattutto per quanto riguarda la rete specializzata per la

vendita e assistenza, ma siamo su una buona strada, quella che ci consentirà di raggiungere i migliori risultati. Il bilancio del 2010 è buono, contiamo per il 2011 di recuperare ancora qualcosa. In particolare contro i 6.000 veicoli del 2010, ci siamo posti per il 2011 l'obiettivo delle 7.000 immatricolazioni. Ci dobbiamo riuscire".

Con quali iniziative in particolare? "Ci muoveremo su tre aree di attività. La prima è quella interna all'azienda migliorando l'organizzazione. La seconda è la rete. Oggi su 173 concessionari Opel, 110 si occupano anche di veicoli commerciali. Di questi ultimi il 50 per cento ha un livello di specializzazione che consideriamo ottimale. L'altro 50 per cento deve migliorare sensibilmente. Non è giustificato che ci siano dei dealer che sono molto al di sotto della nostra quota di mercato, intorno al 4 per cento, e che i più dinamici siano addirittura all'8 per cento. È questa la conferma che lavorando bene si possono ottenere risultati straordinari. Di qui la necessità di offrire alla clientela un servizio sempre più di qualità e professionale, di insistere molto sulla formazione di venditori e meccanici,

di garantire tutta una serie di attenzioni, come per esempio i veicoli in prova o in sostituzione, di muoversi al fianco dei clienti per conquistarne fiducia e fedeltà. Ecco, è proprio la clientela la terza area che dobbiamo tenere in grande attenzione, relazionandoci con loro nel loro dei modi, facendo meglio conoscere i nostri pro-

dotti, soprattutto il nuovo Movano e il Vivaro che hanno qualità in linea con la migliore concorrenza".

Sul fronte del prodotto, il 2011 già da febbraio vede l'intera gamma veicoli commerciali equipaggiata con motorizzazioni in linea con la normativa Euro 5, poi nel secondo trimestre è program-



Movano è uno dei cavalli di battaglia della gamma veicoli commerciali Opel, nel secondo trimestre del 2011 ci sarà il lancio del Movano Combi mentre a fine anno è prevedibile l'arrivo del nuovo Combo.

FIAT / ACCORDO CON GM PER IL PICCOLO DELLA OPEL

Anche il Combo riparte dalla Turchia

Dopo diciassette anni di presenza sul mercato cede il passo il furgone da lavoro con grande capienza apprezzato dai professionisti per la sua versatilità. La produzione del nuovo modello è iniziata alla Tofas, in Turchia.

Massimiliano Campanella

TORINO - Fiat Group e General Motors, quest'ultima attraverso la diramazione Opel, hanno sottoscritto un contratto grazie al quale il costruttore italiano sta già fornendo a quello tedesco diverse tipologie di veicoli.

Nasce un nuovo modello destinato a sostituire completamente il veicolo da trasporto merci Opel Combo, il piccolo furgone da lavoro con grande capienza che giungerà alla fine del proprio ciclo di

vita nel quarto trimestre dell'anno in corso. I nuovi veicoli, che si basano sulla stessa piattaforma dei modelli Fiat Doblò, vengono prodotti nello stabilimento Tofas a Bursa, in Turchia, dove nascono anche gli stessi Doblò. A partire da gennaio 2012, questi veicoli commerciali verranno venduti dai concessionari Opel/Vauxhall in Europa e negli altri mercati, con l'esclusione dell'America Settentrionale.

Versatile, funzionale e adatto ai lavori pesanti, Opel Combo è arrivato sul mercato nel 1994. Nella



sua prima versione era specificatamente destinato al trasporto merci e con un vano di carico chiuso ma, stante il crescente successo dei veicoli multispazio, nel 2001 è arrivata anche la versione con finestratura posteriore.

Opel Combo rispetto ai competitor univa all'efficienza di un veicolo commerciale il comfort e la sicurezza di un'auto per passeggeri, grazie soprattutto a equipaggiamenti di serie di tutto rispetto. Un mezzo versatile, funzionale e anche in grado di gestire un enorme carico di lavoro, con due ampie

porte laterali posteriori o con un portellone posteriore a richiesta. Opel Combo è al top della categoria per quanto riguarda le dimensioni del vano di carico: lunghezza 2,70 metri, volume di carico fino a 3,2 metri cubi, portata da 470 a 735 kg, a seconda degli equipaggiamenti. Tra gli elementi più richiesti il sistema FlexCargo, appositamente progettato per poter adattare velocemente e facilmente la superficie di carico di Opel Combo ai diversi tipi di carico.

La nuova gamma continuerà a mantenere il nome Opel/Vauxhall e comprenderà diverse versioni, tra cui i furgoni, i veicoli passeggeri e i cabinati. Il progetto prevede una fornitura iniziale di massimo 6mila veicoli nell'arco del 2011. Si pensa di giungere a una fornitura totale di almeno 250mila unità, che porterà la produzione di questa piattaforma automobilistica nello stabilimento di Tofas, joint venture tra il Gruppo Fiat e la turca Koc Holding fondata nel 1968, a 1,3 milioni di unità.



Luigi G. Ammann

BRUXELLES - Auto, moto e van. E veicoli commerciali leggeri e pesanti. Il Salone di Bruxelles - che l'anno prossimo celebrerà i 90 anni e che nel calendario è sacrificato tra quello americano di Detroit e quello europeo di Ginevra - occupa 9 padiglioni, tra i quali una potenziata (rispetto all'edizione precedente: 1.300 metri quadrati con due piste, una per gli adulti ed una per i bambini) area "elettrica", oltre a proporre una pista 4x4 all'aperto e altri due padiglioni riservati a "Truck & Transport" (presenti tra gli altri Iveco, Man, Renault, Mercedes, Volvo e Scania) e alle relative tecnologie. Malgrado i costruttori lo considerino un evento "nazionale", sono in pochi a mancare. Fra i grandi nomi, ci sono tutti. Ma proprio tutti. Tanto che gli organizzatori sbandierano due anteprime mondiali (l'Alfa Romeo MiTo equipaggiata con il motore da 1,3 litri JTDM 95g/km e la Bmw 320d EfficientDynamics Edition Touring) e quattro europee, anche se su almeno una ci sarebbe da discutere, ovvero la Hyundai Genesis Coupé, che era già tale al Motor Show di Bologna. Le altre sono Audi A6 berlina (appena esposta a Detroit), Bmw 1 M Coupé e Saab 9-4X. Poi una valanga di novità per il mercato belga: 52 tra auto e veicoli commerciali e altri 13 tra concept car e prototipi. Senza contare le due ruote.

L'Expo si raggiungeva facilmente con la metropolitana: il nome della fermata è tristemente familiare agli italiani, ai tifosi della Juventus in particolare. È l'Heysel. Dopo la strage del 1985 che precedette la finale di Coppa Campioni tra i bianconeri e il Liverpool, l'impianto è stato ricostruito e oggi si chiama Re Baldovino. Lì accanto sorge anche il monumento simbolo della capitale belga, l'Atomium, realizzato nel 1958 in occasione

dell'Expo. È una suggestiva riproduzione in scala (ingrandita) di un atomo di ferro alta 102 metri con lucide sfere dal diametro di 18 metri ciascuna.

All'inaugurazione ufficiale (al termine delle 8 ore riservate alla stampa, dopo le 16, con un orario da happening per i vip fino a mezzanotte) era presente il principe Filippo (non a caso presso lo stand Iveco era allestito uno "stellare" rinfresco con tanto di ostriche), ma già il primo giorno di apertura al pubblico, gli organizzatori hanno dovuto fare i conti con una, comunque composta, iniziativa di protesta di alcuni militanti. Che, davanti all'entrata, hanno distribuito sonniferi ai visitatori per sottolineare come si continui sempre a puntare sullo stesso modello di sviluppo della mobilità privata.

A Bruxelles è stato anticipato il futuro. E si è ricordato come, con il primo novembre, tutti i nuovi modelli di veicoli commerciali debbano obbligatoriamente disporre dell'ESP di serie. Una normativa europea che, con il 2014, riguarderà tutti gli autoveicoli. Diversi costruttori si sono già portati avanti ed il controllo della stabilità fa già parte degli equipaggiamenti standard. La disposizione comunitaria è stata adottata per cercare di frenare la strage che si consuma ogni anno sulle vie del Vecchio Continente: nel solo 2009, oltre 35 mila persone sono morte in incidenti stradali. Le analisi sulle cause dei sinistri hanno permesso agli studiosi di stabilire che, con l'ESP, è possibile evitare almeno l'80 per cento degli incidenti legati allo slittamento.

L'Italia, uno dei Paesi in cui si muore di più sulle strade, è anche fra quelli in cui l'ESP è ancora piuttosto snobbato: in Europa, in media, questo sistema di sicurezza (che include anche l'ABS, la tecnologia anti bloccaggio in frenata) è montato dal 60 per cento dei veicoli nuovi. Nel Belpaese appena dal 56

per cento dei mezzi. Il primato, manco a dirlo, spetta alla Svezia con addirittura il 99 per cento dei veicoli. Poi ci sono Germania (80 per cento) e Spagna (72 per cento). Peggio dell'Italia fanno, però, Belgio (54 per cento), Olanda (53 per cento) e Francia (41 per cento).

Mentre si inseguono le voci su possibili "scalate" (secondo il quotidiano tedesco "Süddeutsche Zeitung" il dialogo per la cessione di Iveco da parte di Fiat a Daimler sarebbe ad uno stato avanzato anche se resta in sospenso il segmento dei veicoli militari, anche se meno di quel-

ner e Citroën Berlingo. Nissan, che dispone di una piattaforma comune a Renault e Opel, mette in vetrina il suo futuro furgone NV400, un prototipo assai vicino a quello che verrà assemblato in serie e destinato alla commercializzazione ancora prima delle fine dell'anno. La calandra è decisamente ispirata a Pathfinder e Navara.

Queste (e tutte le altre) collaborazioni consentono un doppio vantaggio: i costruttori possono suddividere gli investimenti tecnologici e spalmare i rischi, personalizzando soprattutto l'estetica e puntando a valorizzare il

CITROËN

Vetrina belga ed europea per l'intera gamma della casa francese che, in anteprima nazionale, presenta Berlingo First elettrico "powered by Venturi", la cui commercializzazione è già cominciata. Si tratta di un modello rodato nella versione ad alimentazione tradizionale, ma che a propulsione elettrica è ideale per gli spostamenti metropolitani. Vanta un centinaio di chilometri di autonomia, una capacità di carico di 575 chilogrammi ed un vano da 3 metri cubi. La gamma Berlingo (an-

non imbattersi nella prestigiosa "teca" che custodisce i quattro riconoscimenti ottenuti dai veicoli commerciali del Lingotto negli ultimi 6 anni (lo stesso Doblò nel 2006 e poi, seppure in coabitazione con i modelli del gruppo Psa, Fiorino e Scudo rispettivamente nel 2009 e nel 2008) cui si aggiunge il quinto, ottenuto dal Ducato (1994), sempre con altri due modelli francesi. Cargo dispone di una gamma versatile e completissima che, tra le altre cose, include anche una versione equipaggiata con un motore bifuel a metano. C'è anche una versione elettrica

SALONE DI BRUXELLES / I VEICOLI

I NUOVI STRUMENTI

lo per la vendita di Alfa Romeo a Volkswagen per 3,5 miliardi di euro), si intensificano le collaborazioni.

Mercedes-Benz amplierà la gamma dei commerciali leggeri, probabilmente entro il 2012 o al massimo con il 2013. In previsione c'è il lancio di un modello di entrata la cui struttura verrebbe fornita da Renault. La Casa francese, intanto, com'è noto ha ufficializzato il prolungamento dell'intesa con Opel che riguarderà la sostituzione dei modelli Traffic e Vivaro, alla luce del recente debutto dei rinnovati Master (i cui primi risultati soddisfano il marchio della Losanga che, lo scorso dicembre, ha già annunciato la produzione del modello numero 50mila) e Movano.

Mitsubishi lavora per il gruppo Psa dato che, con le proprie batterie agli ioni di litio (che già equipaggiano le city car elettriche iOn e C-Zero), assicurerà l'alimentazione elettrica ai piccoli commerciali Peugeot Part-

marchio, mentre i clienti possono beneficiare di sistemi avanzati a costi più contenuti. Questo in teoria, mentre in pratica l'incremento del costo di acquisto legato allo sviluppo di Lcv meno inquinanti è stato stimato tra i 1.500 e i 3.000 euro. Significa che, in qualche modo, nell'arco degli 8-10 anni di vita media di un "commerciale" questa somma dovrà venire in qualche modo ammortizzata, a meno che i costruttori, grazie alle politiche congiunte, non riescano a ridurre questo impatto.

Secondo le previsioni, il trasporto commerciale su strada è ancora destinato ad avere un futuro "luminoso": oggi costituisce almeno il 70 per cento dell'intero traffico delle merci e assorbirà gran parte dello stimato aumento degli spostamenti commerciali dei prossimi anni. Solo che l'attenzione all'ambiente sarà assai più importante che in passato. Per questo, anche a Bruxelles, in vetrina ci sono diversi commerciali elettrici.

cora a listino dopo il lancio di First), invece, arriva a 850 chili e 3,7 metri cubi. Tra i punti di forza del costruttore del doppio chevron c'è la completezza della gamma che comincia con lo "sbarazzino" Nemo che, malgrado misure particolarmente compatte, assicura fino a 2,8 metri cubi di spazio con una portata utile che arriva a 610 chili. Poi ci sono Jumpy (il furgone di taglia media che passa da 5 metri cubi e mille chili a 7 e 1.200) e Jumper, il veicolo pensato per chi necessita di grandi volumi. Con 4 lunghezze, tre altezze e altrettanti passi, Jumper offre volumi utili compresi fra gli 8 e i 17 metri cubi e portate fino a 4 tonnellate.

FIAT PROFESSIONAL

Sopra lo stand di Fiat Professional troneggia Doblò Cargo, fresco vincitore del titolo di "Van of the Year" 2011, ma il curioso che si avvicina non può

che, per il momento, resta a livello di prototipo. Doblò Cargo ha 10 tipi di body e oltre 500 versioni incrociando tipologie di scocca, porte laterali e posteriori e propulsori. Tra i vari primati, questa furgonetta vanta una lunghezza interna che arriva fino a 2,17 metri, una larghezza tra passaruote di 1,23 metri, volumetrie fino a 4,6 metri cubi, portate comprese fino a mille chili. I consumi scendono fino a 4,8 litri per 100 km. In vetrina ci sono uno dei modelli "griffati" Coca-Cola (in Belgio ce n'è un'intera flotta) ed anche Fiorino, Scudo e Ducato. Nel complesso la gamma più ecologica in circolazione.

FORD

Ford celebra i 45 anni di Transit con una versione "anniversario". Questo modello dal successo planetario (6 milioni di esemplari venduti dal 1965 in poi) vanta oggi una "Business



“Malgrado i costruttori lo considerino un evento “nazionale”, sono in poche le aziende che hanno disertato la rassegna belga di quest’anno. Fra i grandi nomi, c’erano proprio tutti. Noi abbiamo concentrato l’attenzione sul mondo dei veicoli commerciali. Ecco una completa panoramica.

45 edition” (non verrà commercializzata in Italia) dall’equipaggiamento particolarmente ricco in combinazione con l’allestimento Transit Silverline Edition. La proposta è accattivante giacché, informa la nota stampa distribuita in Belgio, il modello (“dall’equipaggiamento reale”) sarà disponibile alla “somma simbolica di 45 euro”. Transit ha oltre 60 configurazioni di base e, a seconda delle opzioni, ha una capacità in fatto di volumi che varia tra gli 869 e i 1.586 chilogrammi con una potenzialità in fatti di volumi che varia tra i 7,7 e i 14,2 metri cubi. Passerella

capace di sviluppare potenze comprese tra i 95 e i 224 cavalli disponibili con il pack BlueEfficiency che include diverse tecnologie, tra le quali lo Stop/Start Eco ritagliato su misura per l’asfittico traffico cittadino. Tra le molte soluzioni offerte da Vito, la più capace è quella da 3,2 tonnellate di massa complessiva.

capaci di sviluppare potenze comprese tra i 95 e i 224 cavalli disponibili con il pack BlueEfficiency che include diverse tecnologie, tra le quali lo Stop/Start Eco ritagliato su misura per l’asfittico traffico cittadino. Tra le molte soluzioni offerte da Vito, la più capace è quella da 3,2 tonnellate di massa complessiva.

NISSAN

La “stella” giapponese del Salone di Bruxelles è il prototipo NV400, l’ultimo nato della



da Cabstar e Atleon.

OPEL

Opel schiera un gran numero di veicoli, per illustrare le potenzialità della propria offerta nel campo degli Lcv, assicurandosi un ampio spazio nel padiglione 9. A cominciare dal rinnovato Movano, presentato appena qualche mese fa e disponibile con nuovi motori. Movano ha oggi una capacità che arriva fino a 17 metri cubi e una massa complessiva fino a 4,5 tonnellate. La nuova famiglia di

ner, Expert (include un paio di versione refrigerate), Boxer e pure qualche versione derivata dai modelli da strada. In occasione del Salone arriva anche l’annuncio della consegna, alla società belga Cofely Services, delle prime due versioni elettriche di Partner Origin Venturi. Si tratta di modelli ad emissioni zero (annulla, ad esempio, la dispersione di 150 grammi di CO2 dell’analogo versione a gasolio) con batteria Zebra con un’autonomia di 120 chilometri e una velocità di punta pari a 110 orari. La ricarica si può effettuare anche da una presa

no a 650 kg). Master è stato appena ringiovanito con novità estetiche ma anche con, ad esempio, un’unità dCi da 2.3 litri con tre livelli di potenza (100, 125 e 150 cavalli). Con i nuovi propulsori, Master vanta anche una quarta lunghezza in virtù della quale arriva fino a un volume utile di carico di 22 metri cubi. In vetrina a Bruxelles anche il nuovo Kangoo, sia in versione “normale” sia compatta ma anche con una terza “taglia”, cioè Kangoo Express Maxi con 40 centimetri di lunghezza in più (pari a un metro cubo di spazio in più rispetto a Kangoo Express).

VOLKSWAGEN

La novità del Salone è il nuovo Amarok (lupo in lingua inuit), il pick up tedesco che si può impiegare in diversi modi e che ha suscitato grande interesse tra il pubblico, nelle due differenti versioni in cui è stato messo in vetrina, con il razionale motore 2 litri Tdi da 163 cavalli. Tra i commerciali “puri”, fari puntati su Caddy, fresco di restyling, anche se la grande operazione della Casa di Wolfsburg riguarda i propulsori, resi più efficienti dal punto di vista dei consumi e più verdi per via delle emissioni. È il caso delle 6 nuove unità (1.2 Tsi da 86 e 105 cv, 1.6 Tdi da 75 e 102 cv e 2.0 Tdi da 110 e 140 cv) che rientrano nei limiti Euro 5. Volkswagen ha anche deciso di offrire l’ESP di serie. Caddy Maxi Cargo ha subito una cura ormonale e vanta 47 centimetri di lunghezza in più con un volume di carico lievitato a quota 4,7 metri cubi. Caddy dispone anche di una linea EcoFuel (gas naturale) grazie al motore 2 litri benzina da 109 cavalli adattato alla doppia alimentazione che è accreditato di un’autonomia di 570 chilometri. In vetrina anche cinque modelli del furgone di grandi dimensioni Crafter e altri quattro di Transporter.

COMMERCIALI GRANDI PROTAGONISTI

DELLA DISTRIBUZIONE

belga anche per il prototipo elettrico Transit Connect che, assicura il costruttore americano, sarà in vendita in Europa a partire già da quest’anno. È stato realizzato grazie alla collaborazione con l’americana Azure Dynamics. La ricarica della batteria agli ioni di litio si completa in 6-8 ore, l’autonomia dichiarata è di 130 chilometri con una velocità massima di 120 all’ora. La portata utile è di 520 chilogrammi e il volume di carico arriva a 3,7 metri cubi.

IVECO

Nel 2000 (per completare i titoli del Lingotto) Iveco si era aggiudicato con Daily l’alloro di “Van of the Year” che, allo stand del Salone di Bruxelles, è presente nelle più svariate configurazioni a conferma della straordinaria versatilità di questo veicolo. Tra le molteplici versioni ci sono quelle furgone, a doppia cabina, con carrello elevatore e altro ancora. Ma Ive-

rantisce riduzioni nei consumi fino al 30 per cento. Il sistema in parallelo si fonda anche sul recupero dell’energia in frenata, sulla tecnologia Stop&Start e su un’unità a gasolio ridotta.

MERCEDES-BENZ

La presenza della Casa con la Stella è imponente: mette in mostra vetture e veicoli commerciali, ma anche mezzi pesanti nell’apposito padiglione che ospita la rassegna (più corta in termini di tempo) “Trucks & Transport”. Tra le altre proposte, Mercedes espone anche il suo Sprinter alimentato a metano (Ngt), oltre che alcune altre versioni pensate e allestite per i professionisti. Passerella pure per un modello estremamente rialzato da terra per consegne o spostamenti in situazioni davvero al limite. Grande protagonista è, però, Vito con il suo nuovo frontale e, soprattutto, le sue nuove motorizzazioni. Si tratta di unità a gasolio Euro 5

gamma Nissan dei veicoli commerciali leggeri e che è destinato a sostituire il rodato Interstar. Decisamente innovativo il look, ormai un’identità caratterizzante del costruttore nipponico che già aveva sorpreso con le linee di NV200 (che non a caso si era assicurato il titolo di “Van of the Year” nel 2010), con un volume di carico fino a 4,1 metri cubi ed equipaggiamento con un’unità a gasolio da 1.5 litri da 86 cavalli oppure con un benzina da 1.600 centimetri cubici da 108. NV400 è frutto dell’alleanza strategica con Renault e monterà un motore da 2.3 litri da 100 o 125 cavalli. In vetrina, accanto al nuovo furgone il cui debutto è atteso nella seconda metà dell’anno, c’è anche il navigato Primastar, recentemente sottoposto a un rinnovamento, con diverse soluzioni per migliorare la vita a bordo. Tra le novità, anche i più sobri motori dCi da 2 litri dalle emissioni più contenute. Al motor show belga sono esposti anche gli altri commerciali: a cominciare

propulsori a quattro cilindri a gasolio da 2.4 litri Cdti può contare su potenze pari a 100, 125 e 146 cavalli. Anche il furgone medio, Vivaro, ha subito qualche adeguamento che ne ha migliorato funzionalità e costi di gestione. Ampia la gamma di motorizzazioni, con potenze comprese tra i 90 e i 146 cavalli (quest’ultimo è il più “aggressivo” con i suoi 2.500 centimetri cubici di cilindrata). Le proposte da 2 litri, cioè da 90 e 114 cavalli, sono disponibili anche con il filtro antiparticolato.

PEUGEOT

In occasione del bicentenario, Peugeot centra il record storico in fatto di vendite, assicurandosi la leadership mondiale tra le Case francesi. In Belgio, nei 1.900 metri quadrati di stand che si è assicurato il Leone, sono in vetrina una quindicina di veicoli commerciali, nelle loro diverse configurazioni e allestimenti tra Bipper, Par-

convenzionale: l’80 per cento del rifornimento si completa in 5 ore. Per Expert e Boxer sono disponibili rispettivamente modelli con capacità di 5-7 metri cubi e 8-17. Nel complesso una gamma articolata e flessibile.

RENAULT

Trasporto persone, artigiani e commercianti e lavori pubblici ed edilizia: sono i tre filoni scelti da Renault per promuovere la propria gamma commerciale, sempre più ricca e sempre di grande successo come confermano i dati di vendita. E, naturalmente, grande risalto alla proposta elettrica Z.E. (zero emissioni) che, soprattutto dove (come in Francia) i governi sostengono le alimentazioni alternative, è già una realtà. È il caso della furgonetta Kangoo Express Electricque la cui commercializzazione comincerà a metà 2011 (4,21 metri di lunghezza, capacità compresa tra i 3 e i 3,5 metri cubi e portata fi-



GIOVANNI PORTANOVA

GROUP PRODUCT MANAGER LCV DI RENAULT ITALIA

MASSIMA PROFESSIONALITÀ
PER UNA GAMMA ALL'AVANGUARDIA

Fabio Basilico

ROMA - Una gamma articolata e all'avanguardia, tecnologie moderne ed efficienti, servizi su misura per la clientela. La presenza di Renault sul mercato dei veicoli commerciali è a largo raggio e improntata alla massima soddisfazione del cliente, grazie all'offerta di soluzioni concrete che rispondano sempre in modo adeguato alla complessità di un comparto di fondamentale importanza per l'economia del sistema Paese. Per fare il punto della situazione e tracciare il quadro delle prospettive 2011 della Losanga all'interno del segmento dei veicoli da lavoro, abbiamo intervistato Giovanni Portanova, Group Product Manager LCV di Renault Italia.

Confrontando i dati del 2009, come commenta l'andamento 2010 del mercato italiano dei veicoli commerciali e

Un'offerta che copre tutte le esigenze dell'utente professionale, da 1 a 22 metri cubi di capacità di carico, con una gamma che spazia da Twingo e Clio Van fino al nuovo Master passando per Kangoo Express e Trafic. E poi propulsori Euro 5 moderni ed efficienti e una Rete qualificata che grazie al progetto PRO+ eleva gli standard per offrire ai clienti dei veicoli commerciali della Losanga un servizio di eccellenza a 360 gradi.

2011 da poco iniziato?

"Permane una situazione di generale incertezza sulla ripresa economica che ci porta a immaginare un primo semestre senza

ricco. Poi i motori: tutta la gamma Renault di veicoli commerciali è da oggi disponibile anche con i propulsori Euro 5 e ciò con ampio anticipo rispetto



tanti novità o evoluzioni di prodotto della gamma Renault?

"Nella prima parte del 2011 completeremo l'offerta sulla gamma del nuovo Master con l'introduzione del passo più corto e delle versioni trasporto persone, Combi e Bus. Il 2011 poi sarà l'anno di lancio del nostro primo veicolo commerciale elettrico, il Kangoo Express Z.E."

Kangoo Express Z.E. è parte integrante di una gamma completa di quattro veicoli elettrici (contraddistinti appunto dalla firma Z.E., cioè Zero Emissioni) che Renault commercializzerà a livello internazionale tra quest'anno e il 2012. Si tratta di mezzi adatti a rispondere alle più diversificate esigenze di utilizzo privato e professionale e a permettere a ogni cliente di trovare il tipo di veicolo che desidera. Oltre a Kangoo Express Z.E., furgonetta ideale per flotte e operatori professionali e particolarmente votata al trasporto merci in ambito urbano, la gamma Z.E. comprende Fluence, berlina raffinata del segmento C, che consente di trasportare comodamente cinque persone e sarà sul mercato dall'inizio del prossimo anno, Twizy, soluzione di mobilità urbana innovativa, con due posti in linea e una carrozzeria avvolgente, in commercio anch'essa all'inizio del 2012 e infine Zoe, berlina compatta e versatile del segmento B che la Losanga proporrà a metà 2012.

La Casa francese stima che, entro il 2020, i veicoli elettrici rappresenteranno il 10 per cento del mercato mondiale. Nell'ambito della sua Alleanza con Nissan, Renault investe ben 4 miliardi di euro nel programma Zero Emissioni, con un'équipe di duemila persone che lavora quotidianamente sul veicolo elettrico.

Sono previste particolari iniziative promozionali e di marketing per i prossimi mesi?

"Abbiamo diverse idee in cantiere, tutte indirizzate a migliorare l'offerta nei confronti della clientela. Avremo una particolare attenzione all'aspetto dei servizi accessori quali la manutenzione programmata e le offerte finanziarie".

Come è attualmente costituita la Rete di vendita e assistenza dei veicoli commerciali Renault in Italia? Sono in programma ampliamenti o iniziative specifiche che interessano la Rete?

"La nostra Rete è composta di 115 concessionarie e circa 1.000 punti di assistenza che coprono l'intero territorio nazionale. Lo sviluppo della Rete specialistica PRO+, sempre nell'ambito dell'attuale Rete di concessionarie, conta ad oggi 30 unità ed è previsto un ulteriore sviluppo nel corso del 2011".



Con oltre 350 versioni sia a trazione anteriore che posteriore, il nuovo Master è la concreta dimostrazione delle ampie possibilità di scelta proposte dalla gamma veicoli commerciali Renault.

di Renault in particolare?

"Per quanto riguarda le immatricolazioni del mercato veicoli commerciali leggeri, il 2010 non ha chiuso oltre le 175mila unità, leggermente al di sotto delle 178mila unità del 2009. Infatti, dopo i primi tre mesi dell'anno con un livello di immatricolazioni particolarmente sostenuto dal portafoglio "incentivato" raccolto alla fine del 2009, il mercato ha registrato un costante calo rispetto all'anno precedente. Per quanto riguarda Renault, abbiamo chiuso l'anno con 10mila unità immatricolate a cui vanno aggiunte circa 800 Dacia per un totale di 10.800 unità e una quota di mercato del 6,2 per cento. Nel 2009 il nostro Gruppo (Renault + Dacia) aveva chiuso a 10.300 unità pari al 5,8 per cento di quota".

Quali le previsioni per il

particolari impennate e una seconda parte dell'anno con dei segnali di ripresa. La nostra attuale previsione è di circa 185mila unità di immatricolato, con una crescita quindi del 5,7 per cento".

Quali sono attualmente le carte vincenti dell'offerta Renault nel settore dei veicoli commerciali e quali ulteriori potenzialità saranno espresse nel prossimo futuro?

"Innanzitutto l'ampiezza della gamma. Twingo e Clio Van, la gamma Kangoo Express con ben tre diversi passi e lunghezze a disposizione, il Trafic che si conferma leader degli importatori nel segmento dei furgoni piccoli, il nuovo Master con oltre 350 versioni sia a trazione anteriore che posteriore. Un'offerta che copre tutte le esigenze dell'utente professionale, da 1 a 22 metri cubi di capacità di ca-

alla normativa europea che prevede l'obbligatorietà a partire dal 2012. È di sicuro un punto di forza, sia perché i motori Eu-

ro 5 non hanno limiti di circolazione anche nei centri storici, sia per il valore residuo del veicolo al momento dell'eventuale rivendita futura. Terzo elemento strategico la professionalità della Rete Renault: nel settore dei veicoli commerciali è indispensabile avere un livello di conoscenze tecniche e di servizi altamente qualificati. Per questo Renault ha investito molto nello sviluppo del progetto PRO+, un programma che riguarda circa il 50 per cento della nostra Rete di concessionarie finalizzato a elevare gli standard qualitativi per offrire un servizio di eccellenza a 360 gradi a tutti i nostri clienti".

Attraverso il progetto PRO+ con la sua Rete specializzata, Renault rafforza con determinazione la sua strategia di sviluppo dei servizi riservati ai clienti professionali, con l'offerta in un unico sito dedicato di concrete soluzioni ai loro fabbisogni, dai prodotti nuovi e usati agli accessori, dagli allestimenti ai finanziamenti, dalla manutenzione al noleggio e molto altro ancora. Il tutto articolato sul concetto di "one stop shop", con tutti i vantaggi di praticità ed efficienza che ne conseguono per la clientela.

Entrando più nel dettaglio, PRO+ si basa su diversi elemen-

ti strategici: la professionalità del personale di vendita e post-vendita, la cui competenza beneficia di programmi di formazione continui e che è direttamente correlata alla presenza di uno spazio vendita e assistenza esclusivamente riservato ai professionisti del trasporto, dove operano équipe specializzate nel prodotto veicolo commerciale. Il cliente ha la possibilità di visionare l'intera gamma dei veicoli da lavoro firmati Renault, compresi quelli allestiti.

Il concetto di prossimità è di fondamentale importanza: la vicinanza in uno stesso luogo fisico di tutti i prodotti e servizi legati all'acquisto e all'utilizzo del veicolo si traduce per il cliente in una indubbia facilità di approccio con il mondo dei veicoli commerciali Renault, anche per quanto riguarda la gestione ottimale delle tempistiche. In un centro della Rete PRO+, ciascun professionista trova risposte ritagliate su misura, personalizzate, e un'organizzazione efficiente e flessibile, che nel caso delle attività di assistenza, ad esempio, agisce con interventi rapidi in tempi brevi, a garanzia della continuità operativa dell'attività del cliente.

Sono in programma impor-



Il nuovo Kangoo è parte integrante dell'offensiva di prodotto che Renault intende condurre nel 2011. Anno che vedrà il lancio del primo veicolo commerciale elettrico del marchio, il Kangoo Express Z.E.

FORD / IN NORD AMERICA E REGNO UNITO I PRIMI ESEMPLARI DELL'AVANZATO VEICOLO

Nuova era con Transit Connect elettrico

Giancarlo Toscano

DEARBORN - La mobilità elettrica conquista anche il Transit Connect. Sono stati infatti consegnati ad alcuni clienti in Nord America e Regno Unito i primi esemplari del furgone elettrico sviluppato da Ford insieme ad Azure Dynamics, leader mondiale nello sviluppo e nella produzione di componenti e sistemi propulsori elettrici e ibridi elettrici per veicoli commerciali. Il segmento target della strategia Azure è quello dei veicoli commerciali per consegne e dei bus navetta. Attualmente, l'azienda sta collaborando a livello internazionale con numerosi partner e clienti, ai quali si prefigge di offrire soluzioni innovative, parsimoniose ed eco-compatibili per la gestione energetica.

I Transit Connect 100 per cento elettrici verranno utilizzati per progetti dimostrativi; le 14 unità dirette in Europa, in Gran Bretagna, parteciperanno all'iniziativa dimostrativa "Ultra-Low Carbon Vehicles" (veicoli a emissioni di anidride carbonica ultraridotte) promossa dal governo di Londra. Il progetto, sostenuto da Scottish and Southern Energy, prevede che la compagnia elettrica utilizzi alcuni veicoli a emissioni zero, affidandoli a conducenti collaudatori per testare le dotazioni tecnologiche dei mezzi e dell'infrastruttura.

UN SOLIDO PROGETTO

Il consorzio costituito da Ford, Scottish and Southern Energy e l'Università di Strathclyde metterà a disposizione una flotta di Transit Connect elettrici e un'infrastruttura per la ricarica dei veicoli installata nell'area suburbana di Hillingdon, a Londra, e nelle zone limitrofe.

I veicoli commerciali Transit Connect elettrici sono costruiti sulla scocca del Ford Transit Connect, equipaggiati con l'unità motrice brevettata Force Drive di Azure Dynamics ad alimentazione elettrica a batteria e assemblati da AM General nello stabilimento di Livonia, nel Michigan (Usa). Arrivano sul mer-



Transit Connect elettrico è il primo di una serie di cinque veicoli a emissioni zero che Ford commercializzerà nei prossimi due anni. I primi esemplari della versione elettrica del popolare veicolo commerciale Ford saranno utilizzati per progetti dimostrativi. Vengono assemblati da AM General nello stabilimento americano di Livonia.

cato solo 13 mesi dopo l'annuncio dell'accordo di collaborazione per lo sviluppo di un veicolo a emissioni zero. La produzione è stata avviata nel quarto trimestre del 2010 e sarà portata a pieno regime in aprile. La Michigan Economic Development Corporation ha offerto ad Azure Dynamics un finanziamento a titolo d'incentivo per promuovere la selezione di un partner con sede nel Michigan per le operazioni di assemblaggio finale. Azure ha poi fatto la sua scelta puntando su AM General.

AM General progetta, ingegnerizza, produce, fornisce e supporta veicoli specializzati per clienti nel settore commerciale e militare. Fra le business unit della società si annoverano due consociate interamente controllate: General Engine Products, che produce motori diesel, e General Transmission Products,

che produce trasmissioni automatiche. Ad AM General si deve la creazione e produzione dei famosi Hmrv (Humvee) nonché degli Hummer H1 e H2.

PARTNER IMPORTANTI

La collaborazione con Azure Dynamics è stata annunciata per la prima volta da Ford nell'ottobre 2009, con la firma di un accordo che affidava all'azienda il compito di allestire il Transit Connect con l'unità motrice Force Drive dotata di alimentazione elettrica e batteria avanzata Johnson Controls-Saft agli ioni di litio. Ford e Azure Dynamics hanno inoltre già annunciato che collaboreranno alla produzione del Transit Connect elettrico destinato all'Europa, che arriverà sul mercato nel 2011.



Il Transit Connect elettrico ha un'autonomia minima di 130 km, con ricarica completa, e si propone come soluzione ideale per le flotte con veicoli che compiono percorsi regolari su distanze prevedibili e una sede centrale dove effettuare quoti-

dianamente la ricarica. Del resto, gli operatori di flotte per servizi di consegna e mezzi da lavoro hanno cominciato a prediligere veicoli più efficienti e di minori dimensioni, creando così i presupposti ideali per il lancio commerciale del Transit Connect elettrico.

"Il Transit Connect offre un'opportunità unica ai clienti flotta che cercano la comodità di un veicolo da lavoro - ha dichiarato Sherif Marakby, Direttore Ford per la progettazione e i programmi relativi alla motorizzazioni elettrica - La versione elettrica compie un ulteriore passo avanti, eliminando la necessità di rifornimento carburante grazie a un sistema di alimentazione affidabile che non produce alcuna emissione di scarico". I clienti potranno ricaricare il furgone mediante una presa di corrente standard da 120 Volt oppure con una stazione di ricarica da 240 Volt; quest'ultima è la modalità consigliata dai produttori: la stazione di ricarica viene generalmente installata presso la sede operativa dell'utente per un'operazione di "pieno di elettricità" ottimale in sei-otto ore. I veicoli possono essere dotati di cavo portatile adatto a entrambe le prese per consentire le opera-

zioni di ricarica indipendentemente dal voltaggio.

La porta di ricarica del veicolo è ubicata sopra il passaruota posteriore sul lato passeggero. Il gruppo batteria da 28 kilowatt agli ioni di litio raffreddato a liquido viene ricaricato mediante il collegamento della porta di ricarica alla presa di corrente. All'interno del Transit Connect, il caricatore a bordo converte l'alimentazione CA della rete elettrica nell'alimentazione CC necessaria per caricare il gruppo batteria.

Si stima che il Transit Connect elettrico possa offrire reali costi d'esercizio inferiori, tenuto conto che la ricarica elettrica è generalmente più conveniente rispetto al rifornimento di benzina. Quando il veicolo è in moto, l'alimentazione proveniente dalla batteria viene trasmessa al motore principale mediante la centralina di regolazione dell'unità motrice elettrica. La centralina sfrutta le accelerazioni del conducente per convertire l'alimentazione CC della batteria in tre segnali con tempi precisi che vengono utilizzati per mantenere in esercizio il motore. Il convertitore CC/CC installato a bordo consente al gruppo batteria principale del veicolo di ricaricare un'ulteriore batteria da 12 Volt che alimenta gli accessori, come i fari anteriori, il servosterzo e le pompe del refrigerante. Il gruppo batteria è stato integrato in modo efficiente all'interno del veicolo, senza sacrificare il volume del vano passeggeri e lo spazio di carico. Prodotto da Johnson Controls-Saft, il gruppo batteria ha una vita attesa pari a quella del veicolo.

PRODOTTE SU COMMISSIONE

Tutte le unità del Transit Connect elettrico sono al momento prodotte su commissione. Il programma clienti Lead di Azure Dynamics ha completato la consegna dei primi esemplari nel 2010 a sette imprese acquirenti, mentre il resto degli ordinativi sarà portato a termine quest'anno. Tra i clienti che hanno ricevuto o riceveranno il nuovo furgone elettrico Ford ci sono AT&T, Southern California Edison, Xcel Energy, Johnson Controls Inc., New York Power Authority, Canada Post e Toronto Atmospheric Fund EV300.

Transit Connect elettrico è il primo di una serie di cinque veicoli ad alimentazione elettrica che Ford commercializzerà nel prossimo futuro, tra cui una Focus elettrica nel corso di quest'anno nonché due veicoli ibridi di nuova generazione con batteria agli ioni di litio e un modello ibrido ricaricabile nel 2012. Transit Connect elettrico è dunque il capofila della strategia globale Ford per lo sviluppo di veicoli elettrici, strategia che rientra nella missione della Casa americana di offrire tecnologie convenienti a milioni di persone, è sostenuta dai rapidi progressi compiuti dalle tecnologie per l'alimentazione elettrica dei veicoli, in particolare lo sviluppo di batterie agli ioni di litio, e fa leva sulle risorse globali del costruttore di Dearborn per ridurre i costi dei nuovi dispositivi tecnologici.



Lo stabilimento di Livonia, nel Michigan (Usa), dove vengono assemblati i Transit Connect elettrici. La produzione è stata avviata nel quarto trimestre dell'anno scorso e sarà portata a pieno regime in aprile. Questo è l'anno in cui il modello arriverà sul mercato europeo.

DAIMLER TRUCKS / ACCORDO CON IL GRUPPO GAZ PER LA PRODUZIONE DEL VEICOLO COMMERCIALE TEDESCO

Lo Sprinter mette il colbacco

Dagli impianti GAZ di Nizhny Novgorod usciranno circa 25mila Sprinter all'anno con un investimento di 100 milioni di euro. In programma c'è anche la produzione in loco di motori, trasmissioni, assali e altri componenti che poi saranno montati sugli Sprinter e su prodotti della gamma GAZ. In Russia il volume di mercato per i van medi e grandi è oggi di circa 117mila unità che diventeranno 275mila entro il 2020.

Marco Chinicò

NIZHNY NOVGOROD - Lo Sprinter sbarca in pompa magna in territorio russo. I rappresentanti di Daimler e del costruttore russo GAZ hanno firmato a Nizhny Novgorod un memorandum d'intesa che ha come obiettivo la produzione dei modelli del van Mercedes-Benz in Russia. In programma c'è anche la produzione in loco di motori, trasmissioni, assali e altri componenti che poi saranno montati sugli Sprinter e su prodotti della gamma GAZ.

Grazie agli studi di fattibilità eseguiti, Mercedes-Benz Vans e GAZ hanno stabilito di avviare nel 2011 i preparativi in vista dell'avvio della produzione nello stabilimento di Nizhny Novgorod. Ciò comporterà la modifica degli esistenti impianti di produzione dedicati ai veicoli commerciali leggeri, costruirne di nuovi e provvedere alla formazione dei lavoratori della GAZ. Dopo che la produzione sarà lanciata, la stima è di far uscire dalle catene di montaggio di Nizhny Novgorod circa 25mila Sprinter in un anno. Daimler provvederà a organizzare le attività di vendita e service sfruttando le capacità dell'esistente network di dealer Mercedes-Benz e con il supporto dei rivenditori GAZ.

Alla presentazione ufficiale del memorandum d'intesa, Dieter Zetsche, Ceo di Daimler e



Da sinistra, **Bo Andersson**, Presidente del Gruppo GAZ e **Volker Mornhinweg**, Direttore di Mercedes-Benz Vans alla cerimonia di firma del memorandum d'intesa tra la tedesca Daimler e il costruttore russo GAZ. Nella foto anche il Primo Ministro russo **Vladimir Putin** (in piedi in centro) e alcuni impiegati del Gruppo GAZ.

Direttore di Mercedes-Benz Cars, ha dichiarato rivolgendosi in particolare al Primo Ministro Vladimir Putin, anch'egli presente per l'occasione a Nizhny Novgorod: "La Russia è un posto ideale per investire con grandi potenzialità di crescita ed è per questo che Daimler ha deciso di impegnarsi a lungo termine. La partnership con GAZ dimostra ancora una volta il fatto che Daimler è venuta in Russia per rimanerci con l'o-

biettivo di ottenere un'ulteriore crescita".

Siegfried Wolf, Presidente del Consiglio Direttivo di GAZ ha commentato: "La cooperazione con Daimler permetterà a GAZ di usufruire di nuove tecnologie, creare nuovi posti di lavoro e sviluppare una moderna base per la componentistica automobilistica in Russia. Ciò in accordo con i piani del Governo per incrementare la quota dell'industria automobilistica sull'am-

montare del prodotto interno lordo e migliorare le nostre capacità e tecnologie produttive". Dal canto suo Volker Mornhinweg, Direttore di Mercedes-Benz Vans, è intervenuto sottolineando l'importanza della decisione di produrre in Russia: "Per Mercedes-Benz Vans la Russia rimane un mercato inesplorato. I nostri mercati tradizionali sono l'Europa Occidentale, l'America Latina e il Nord America. In Russia il volume di

mercato per i van medi e grandi è di circa 117mila unità. Entro il 2020 ci si aspetta una crescita a circa 275mila unità. Questo dimostra quanto sia importante e giusto essere attivi in Russia. Insieme a GAZ immetteremo sul mercato ottimi prodotti e per fare questo Daimler investirà oltre 100 milioni di euro". "Questa cooperazione - ha detto Bo Andersson, Presidente del Gruppo GAZ - aumenterà sensibilmente le attuali capacità

produttive di veicoli commerciali leggeri di GAZ con in più il beneficio di una nuova formazione riservata ai lavoratori. Tutto questo ci aiuterà a incrementare l'appetibilità e l'affidabilità dei modelli della nostra gamma. Dal momento che GAZ e Mercedes-Benz Vans hanno target di clientela differenti, entrambe le società si aspettano di poter successivamente ampliare il loro business nei rispettivi segmenti di mercato all'interno del mercato russo".

Per Oleg Deripaska, Direttore di Basic Element, il maggior proprietario di GAZ, "la cooperazione tra GAZ e Daimler è quanto mai opportuna poiché pone entrambe le società in una posizione di forza per acquisire sempre più peso all'interno del mercato automobilistico russo in costante crescita e per venire incontro alle future tendenze dell'industria. L'intesa riflette anche il crescente livello di integrazione tra la Russia e le economie internazionali".

GAZ è il più grande produttore russo di veicoli da 2,8 a 8,2 tonnellate, con una quota che supera localmente il 50 per cento del totale mercato. La rete di distribuzione e service di GAZ è la più consistente del Paese in termini di vendite e assistenza ai veicoli: comprende 260 dealer e 240 service center in Russia e nella Comunità di Stati Indipendenti. Il Gruppo GAZ è una delle più grandi holding della Russia con 18 stabilimenti produttivi situati in dieci regioni del Paese. Il Gruppo GAZ produce veicoli commerciali leggeri, veicoli industriali, autobus, automobili, materiali per infrastrutture stradali, componentistica automobilistica. Il Gruppo GAZ è stato uno dei primi in Russia a implementare nelle sue fabbriche i principi della "produzione leggera" basata sul modello della giapponese Toyota. L'applicazione del nuovo sistema produttivo ha consentito alla produttività di crescere di quattro volte. Il quartier generale del Gruppo è a Nizhny Novgorod.

DAIMLER GROUP / Mitsubishi Fuso rafforza la propria leadership sui mercati asiatici

STOCCARDA - Sono trascorsi due anni e mezzo da quel 6 settembre 2008 in cui il Pakistan, per la sua posizione geografica uno dei Paesi di punta dell'Asia meridionale, ha vissuto il cambio della guardia: dopo quasi sette anni di Presidenza e a poco più di sei mesi dalla sua rielezione, al generale Pervez Musharraf subentrava il nuovo Presidente della Repubblica Asif Ali Zardari, vedovo di Benazir Bhutto. Un cambio epocale dopo il quale l'aspettativa di una ripresa economica del Paese - notoriamente povero e arretrato - era forte dentro e fuori dei suoi confini.

Un'aspettativa non delusa, tant'è che la crescita industriale del Pakistan ha del miracoloso, soprattutto dopo la tregua stabilita con l'India. Costruttore per sua natura lungimirante e pronto a raccogliere le sfide ovunque nel mondo, il Gruppo Daimler non ha mancato di prestare attenzione alla ripresa pakistana. Del resto, la Casa della Stella non poteva stare a guardare dopo che a muoversi in Pakistan su più fronti è stato uno dei Paesi emergenti più dinamici dal punto di vista economico, la Turchia, per la cui industria la ripresa inizia dal Medio Oriente, in particolare dal Pakistan, considerato uno dei nuovi mercati che attirano maggiormente i capitali.

Tra coloro che hanno fatto tale

scommessa è dunque Mitsubishi Fuso, azienda nipponica di Kawasaki del Gruppo Daimler, che ha portato sul mercato pakistano il veicolo pesante Fuso FV Super Great (28 t) e l'autocarro leggero Fuso FE Canter (tra 6,5 e 7,2 t). Questi veicoli vengono esportati dal Giappone in CKD (completely knocked down), in altre parole in kit smontati e assemblati a Karachi da Master Motor Corporation, azienda responsabile della distribuzione dei veicoli Fuso attraverso una rete di commercializzazione e assistenza.

"Siamo molto orgogliosi - ha affermato Albert Kirchmann, Presidente e Ceo di Mitsubishi Fuso - di esportare i nostri autocarri leggeri e pesanti in Pakistan. Riteniamo che Pakistan e Asia meridionale in generale offrano un interessante potenziale in termini di sviluppo aziendale ed economico, e siamo convinti che i nostri veicoli, che possono vantare straordinaria efficienza e standard qualitativi elevati, potranno



Mitsubishi Fuso vuole espandere la sua presenza nei mercati con elevato potenziale di crescita.

a loro volta contribuire in modo significativo alla prevista crescita. Non vediamo l'ora di collaborare con il nostro partner Master Motor Corporation per assicurare standard qualitativi di livello superiore e realizzare una solida rete di servizi per i nostri clienti in Pakistan".

Mitsubishi Fuso continua così a espandere la propria presenza in un mercato chiave qual è quello dell'Asia meridionale, regione in rapida espansione, rafforzando al tempo stesso la propria leadership nel mercato all'interno dei cosiddetti Paesi Next 11, un gruppo di economie a elevato potenziale di crescita che oltre al Pakistan comprende Egitto, Indonesia, Iran, Corea del Sud, Filippine, Nigeria e Vietnam. Mitsubishi Fuso ha rappresentanze in nove di questi Paesi dove è leader indiscusso nel segmento dei veicoli industriali con una quota di mercato del 40 per cento tra i produttori giapponesi.

"Il nostro obiettivo - ha spiegato Kirchmann - è espandere la presenza nei mercati con un elevato potenziale di crescita, soprattutto nei Paesi Next 11. Man mano che il potenziale di crescita si sposta in Asia e nei Paesi in via di sviluppo, noi ci muoviamo nella stessa direzione al fine di rafforzare ulteriormente la nostra posizione in queste regioni con reti, servizi e prodotti validi".

ON THE ROAD

PEUGEOT BIPPER
1.3 HDI START&STOP

Mauro Zola

MILANO - Non sarà mai abbastanza apprezzato il motore da 1,3 litri diesel che equipaggia il Peugeot Bipper e un'altra lunga serie di veicoli commerciali e autovetture. Si tratta infatti di un piccolo gioiello dell'ingegneria motoristica, che nella versione Euro 5 ha trovato la sua definitiva consacrazione.

Non si può infatti pensare altro che bene di un motore di cilindrata abbastanza ridotta finalizzata a non consumare molto, ma anche abbastanza potente da consentire prestazioni di tutto rispetto, il che si sposa perfettamente con le esigenze e la missione del Bipper veicolo che, insieme ai suoi gemelli Fiorino e Nemo, si sta rivelando un big nell'universo composito del piccolo trasporto, in cui è andato a coprire un'esigenza ben precisa, ponendosi come punto di unione tra i van derivati da vetture di serie e le multispazio di nuova generazione.

Un successo dovuto anche alle strategie dei costruttori che hanno poco a poco ingrandito le dimensioni delle multispazio tradizionali rispetto alla prima generazione.



Il piccolo commerciale di Casa Peugeot nella versione 1.3 HDi Euro 5 con filtro antiparticolato e sistema Start&Stop si rivela un vero campione di agilità ma anche e soprattutto di bassi consumi e emissioni contenute, ideale dunque per le diverse esigenze di piccolo trasporto in ambito urbano e suburbano.

tennamenti i primi rigori di questo inverno, una plancia funzionale, sedili comodi.

Una volta preso posto dietro al volante la visibilità è buona, grazie all'ampia superficie vetrata, anche se bisogna prendere con attenzione le misure del paraurti, un po' sporgente, onde evitare piccoli tamponamenti in manovra. Il cambio fin da subito mette a proprio agio, si dimostra preciso e veloce, soprattutto ben sincronizzato con le prestazioni del motore che è davvero il punto di forza del Bipper. Pronto alla risposta, brillante, parco nei consumi. Soltanto si deve tenere conto che si tratta di un 1.3 litri e che quindi una volta carichi non si possono cercare prestazioni al limite.

Per quel che riguarda lo spazio di carico, è ampio e ben distribuito senza impedimenti da parte dei passaruota ed equipaggiato con un pratico fermo centrale utile per assicurare il carico, che può facilmente essere introdotto tramite il doppio portellone posteriore, trovandosi favoriti da un'altezza da terra contenuta, oppure dalla porta laterale scorrevole. I 2,5 metri cubi di spazio disponibile sono molto più di quanto possa offrire qualsiasi van derivato da

PIENA CONSACRAZIONE

La carta d'identità



Peugeot Bipper 1.3 HDi FAP Start&Stop

Configurazione - Furgone.

Motore - Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Common rail a controllo elettronico con turbocompressore e intercooler, filtro antiparticolato. Distribuzione: 2 ACT con punterie idrauliche, 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 5. Cilindrata: 1.248 cc. Potenza max CE: 55 kW/75 cv a 4.000 g/min. Coppia max CE: 190 Nm a 1.500 g/min.

Cambio - Manuale a 5 marce.**Pneumatici** - 195/65 R16.**Sospensioni** - Anteriori a ruote indipendenti tipo McPherson. Posteriori a bracci tirati con barra di torsione.**Freni** - Anteriori a disco, posteriori a tamburo con ABS.**Dimensioni** - Passo 2.513 mm, lunghezza 3.864 mm, larghezza 1.716 mm, altezza 1.721 mm.**Diametro di sterzata** - 9,95 m.**Dimensioni vano di carico** - Lunghezza 1.523 mm, larghezza 1.473 mm, altezza 1.181 mm, larghezza tra i passaruota 1.046 mm, altezza soglia di carico 527 mm, volume 2,5 mc.**Pesi** - PTT 1.750 kg, peso a vuoto 1.165 kg, portata 585 kg.**Serbatoio carburante** - 45 l.

Per restare in casa Peugeot basta un confronto tra l'attuale Partner e il vecchio Boxer per rendersene conto. Questo ha aperto al Bipper possibilità davvero interessanti, rendendolo un veicolo ideale per artigiani o per piccole consegne (spesso vengono utilizzati anche dai corrieri). La versione che abbiamo provato, in particolare, punta a un utilizzo prettamente cittadino, dato che abbina al motore 1.3 il filtro antiparticolato,

ormai costante nelle ordinanze di regolazione del traffico, e il sistema Start&Stop, che insieme alle specifiche Euro 5 aprono le porte praticamente a tutti i centri abitati.

Dal punto di vista tecnico il Bipper è frutto di scelte ben collaudate, per le sospensioni, adeguate sia a veicolo scarico che in grado di ammortizzare i pesi trasportati, come per l'impianto frenante, che pur mantenendo una coppia di tamburi

sull'asse posteriore si rivela pronto all'azione e in grado di garantire il giusto grado di sicurezza.

Molto tradizionali anche gli interni, che sono un po' spartani, come del resto il pubblico professionale richiede, soprattutto oggi, per contenere al massimo i costi, ma che presentano tutto quel che serve davvero, come un impianto di riscaldamento manuale che ha comunque affrontato senza ten-

un'autovettura e in questo il Bipper vince a mani basse, dato che per tutto il resto non presenta controindicazioni (neppure per la linea gradevole) rispetto ai meno capienti van.

In più, grazie alla rete mobile che divide il vano posteriore dall'abitacolo e al meccanismo che permette di abbassare a livello del piano di carico il sedile del passeggero, il piccolo multispazio si presta anche a trasportare carichi voluminosi.

Questi i concorrenti



Citroën Nemo 1.3 HDi

Motore: 4 cilindri in linea, 1.248 cc, potenza 55 kW/75 cv a 4.000 giri/min, coppia 190 Nm a 1.500 giri/min.

Volume di carico: 2,5 mc.

Renault Kangoo Express 1.5 dCi

Motore: 4 cilindri in linea, 1.248 cc, potenza 55 kW/75 Cv a 4.000 giri/min, coppia 190 Nm a 1.500 giri/min.

Volume di carico: 3 mc.

Fiat Fiorino 1.3 75 cv

Motore: 4 cilindri in linea, 1.248 cc, potenza 55 kW/75 Cv a 4.000 giri/min, coppia 190 Nm a 1.500 giri/min.

Volume di carico: 2,5 mc.

Ford Connect 200S TDCI

Motore: 4 cilindri in linea, 1.753 cc, potenza 55 kW/75 Cv a 4.000 giri/min, coppia 175 Nm a 1.800 giri/min.

Volume di carico: 2,8 mc.

PIAGGIO / NEL 2007 ENTRA A FAR PARTE DEL GRUPPO DI PONTEDERA

SCOTTI È IL NUOVO DIRETTORE DELLO SVILUPPO PRODOTTO

PONTEDERA - Cambio della guardia ai vertici della Direzione Prodotto di Piaggio. Dopo le dimissioni di Maurizio Roman, a essere nominato Direttore Generale Sviluppo e Strategie di Prodotto è Davide Scotti, che a differenza del suo predecessore ha un background più virato verso la parte veicoli commerciali, rispetto a quella motociclistica.

La carriera di Scotti si è sviluppata per la gran parte in ambito automobilistico. Laureato in ingegneria meccanica, 53 anni, la sua prima esperienza di lavoro è infatti nel Centro Ricerche Alfa Romeo, in cui viene as-

sunto nel 1982. Da lì passa in Fiat Auto, rimanendo sempre in ambiti legati all'innovazione, oltre che alla progettazione e allo sviluppo del prodotto. Un incarico che lo porta anche a maturare esperienze fuori dall'Europa, prima con incarichi gestionali in Nord e Sud America e poi in Asia, specialmente in India e Cina. Assumendo via via sempre maggiori responsabilità, fino a essere nominato responsabile del Centro di Sviluppo Compact Car di Alfa Romeo.

Il suo ingresso nel Gruppo Piaggio è datato 2007, con la carica di responsabile dell'Ingegneria e Svilu-

po Prodotto Veicoli Commerciali. In soli tre anni sono stati molti i progetti portati avanti da Scotti, primo fra tutti lo sviluppo della nuova famiglia di motori diesel che equipaggerà il Porter e poi il rinnovamento dell'attuale gamma motori, dal benzina all'elettrico, passando per le versioni a metano e Gpl, il restyling da poco completato dei veicoli commerciali di Pontedera, oltre alla definizione di una nuova gamma di commerciali pensata per uno sviluppo world wide e lo sviluppo del concept a quattro ruote NT3, presentato nell'ultima edizione dell'Eicma.



PIAGGIO VEICOLI COMMERCIALI / IMPORTANTE FORNITURA ALL'AZIENDA SIAPP

Il Porter Elettrico conquista la Francia



La società municipalizzata per la depurazione delle acque più grande d'Europa ha acquistato a inizio anno 33 Porter Elettrici. Si tratta di una prima fornitura che fa parte di un progetto più importante che comprende la sostituzione nell'arco dei prossimi tre anni dei circa 100 Porter con motore termico attualmente in esercizio.

Mauro Zola

PARIGI - Le particolarità di Piaggio Porter ne fanno un veicolo unico, che non ha in pratica concorrenti, ancor più nella nuova versione, disponibile anche con alimentazione elettrica, il che ne fa uno dei pochi veicoli commerciali a impatto zero realmente funzionanti. I primi a capirne le potenzialità sono naturalmente le aziende che si occupano di ecologia, in tutte le sue forme, come per esempio la francese Siapp, la società municipalizzata per la deputazione delle acque più grande d'Europa che ha acquistato a inizio anno 33 Porter Elettrici, una prima fornitura che fa parte di un progetto più importante che comprende la sostituzione nell'arco dei prossimi tre anni dei circa 100 Porter con motore termico attualmente in esercizio. Il rapporto tra Piaggio e l'azienda è infatti iniziato nel 1995, anno dell'arrivo del Porter sul mercato francese. Una fornitura prestigiosa per l'azienda di Pontedera quella alla Siapp che copre un perimetro d'intervento che tocca quattro dipartimenti (corrispondenti alla



Il nuovo Porter Elettrico sta attirando l'attenzione delle aziende europee maggiormente inclini a una politica ecologica, confermandosi il veicolo a impatto zero più venduto del Continente.

province italiane) e 180 comuni, con un bacino di utenti, che tocca anche la regione parigina, di 8,5 milioni di abitanti che scaricano ogni giorno 2,5 milioni di metri cubi d'acqua, trasportata in condotte sotterranee, quindi recuperata e reim-messa nella Senna. "I nostri veicoli - spiega Enrico Tarricone della filiale parigina di Piaggio - sono utiliz-

zati per la mobilità dei dipendenti e il trasporto dei materiali per la manutenzione all'interno dei tre siti nella regione parigina".

Perché la scelta è caduta sulla nuova versione elettrica?

"Si tratta di un'azienda che per la sua stessa natura è molto attenta al tema ecologico,

dopo un primo test con esito positivo hanno deciso di scegliere un veicolo a impatto zero".

La fornitura si è svolta tramite gara d'appalto?

"Sì, con la formula del noleggio, tramite il nostro concessionario di Parigi che si occuperà anche dell'assistenza post vendita".

Come è strutturata Piaggio in Francia?

"Abbiamo un ufficio commerciale a Parigi, in cui naturalmente domina un'anima a due ruote, nel cui settore siamo il numero due del mercato. Per quanto riguarda i veicoli commerciali siamo un team di circa sette persone, che coordina l'attività di una sessantina di concessionari".

Si tratta di strutture affiancate alla vendita dei motocicli?

"No, più legati al mondo del veicolo industriale. In molti casi si tratta di dealer Iveco, quando è partita nel 1995 la distribuzione del Porter in Francia il brand Piaggio faceva ancora parte della galleria Fiat e la distribuzione era affidata alla rete Iveco. Anche dopo molti di quei concessionari sono rimasti affiancati da strutture di altri marchi come Scania, Opel, Citroën, Ford. Più del 50 per cento delle rete è legata al mondo del veicolo commerciale e industriale, una scelta che garantisce ai nostri clienti un livello di professionalità decisamente elevato nel post vendita".



Le caratteristiche vincenti del Porter Elettrico

110 km di autonomia a impatto zero

PONTEDERA - Fin dal lancio nel 1995 il Porter Elettrico è stato il piccolo van a emissioni zero più venduto in tutta Europa, con più di 5mila esemplari che già circolano sul continente. La versione più recente è stata dotata di un nuovo motore elettrico, con circuito di eccitazione separata, di un driver di controllo rivisto e di nuovi cablaggi e software per la trasmissione.

Il tutto per una gestione più efficiente dell'energia disponibile, oltre che per ottenere un'indicazione più precisa della velocità e degli altri parametri per la gestione e manutenzione. Il che si traduce anche in un funzionamento più fluido, soprattutto in partenza, con la ripresa diventata più morbida e controllabile.

Il Porter Electric Power 96V è equipaggiato con un selettore di velocità di marcia che gli permette di raggiungere i 110 km di autonomia, con una velocità massima di 57 km/h e una potenza di 11 kW.

I tempi di ricarica delle batterie sono particolarmente contenuti, l'operazione può essere effettuata sia da una presa a 3 kW sia da una domestica da 1,5 kW. Il normale ciclo di ricarica di 8 ore può essere sostituito da una ricarica rapida che richiede soltanto due ore, rendendo il veicolo immediatamente operativo in caso di urgenze.

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI / TRE NUOVI
IMPORTANTI ALLESTIMENTI DISPONIBILI SUL PICK-UP TEDESCO

Amarok e la sfida italiana



Amarok è proposto inizialmente nella versione doppia cabina, la singola debutterà nel corso dell'anno. I tre livelli di allestimento sono quello di accesso alla gamma, il Trendline e l'Highline che, combinati a motorizzazioni e sistemi di trazione, danno origine a una gamma articolata, composta da ben 18 versioni.

e l'Highline. Combinati a motorizzazioni e sistemi di trazione, questi allestimenti danno origine a una gamma articolata, composta da ben 18 versioni. La Modalità Off road si attiva semplicemente premendo un pul-

bili in abbinamento alle tre diverse soluzioni di trazione proposte: ruote motrici posteriori, trazione integrale permanente o inseribile 4Motion. Il quattro cilindri BiTDI garantisce consumi contenuti a 7,6

riabile registra, con trazione posteriore, consumi medi di 7,5 litri/100 km ed emissioni di CO2 di 198 g/km. Amarok 4Motion con trazione integrale inseribile è contraddistinto dal numero "4" rosso: adot-

senza problemi i percorsi off road o pendenze del 100 per cento con veicolo inclinato di 45 gradi a pieno carico. Amarok 4Motion con numero "4" nero è dotato di trazione integrale permanente 4Motion (disponibile esclusiva-

re. Di base, la trazione viene ripartita nel rapporto 40:60. Tutti i sistemi di trazione prevedono inoltre il bloccaggio elettronico del differenziale con funzione di frenata automatica al fine di ottimizzare la tenuta in presenza di diversi fondi stradali. Come optional può essere richiesto anche un bloccaggio del differenziale posteriore di tipo meccanico, particolarmente indicato per le condizioni di marcia più estreme.

PER TUTTI
I GUSTI

Versatile come si conviene a un veicolo di questa categoria, Amarok si dimostra adatto sia per il lavoro che per il tempo libero. La doppia cabina è in grado di ospitare a bordo cinque persone, la soluzione a cabina singola ne ospita due. Quest'ultima è dotata di cassone più lungo di 65 cm, per un totale di 2.205 mm. A fronte di un'immutata distanza tra i passaruota rispetto alla doppia cabina (1.222 mm) si ottiene una superficie di carico di ben 3,57 metri quadrati. Sull'Amarok doppia cabina il cassone è il più ampio della sua classe, con 1.555 mm di lunghezza e 1.620 mm di larghezza, per una superficie complessiva di 2,52 metri quadrati. L'altezza di carico è di 780 mm e il carico utile arriva fino a 1,15 tonnellate.

Lungo 5.254 mm, largo 1.944 mm, alto 1.834 mm e con un passo di 3.095 mm, Amarok rispetta il nuovo linguaggio stilistico Volkswagen con una netta predilezione per le linee orizzontali.

Amarok è il primo pick up di categoria superiore di Volkswagen Veicoli Commerciali. Prima del debutto sul mercato ha conquistato un riconoscimento internazionale: la giuria del premio "Van of the Year" ha assegnato al pick up tedesco l'"International Pickup Award".

Un altro importante punto a favore è il moderno e potente motore 2.0 TDI Biturbo 163 cv, con iniezione diretta common rail, in grado di garantire elevate prestazioni grazie anche alla consistente coppia massima di 400 Nm. Caratteristica di spicco del propulsore è la grande efficienza, che si traduce in consumi di carburante particolarmente contenuti a fronte di performance di alto livello.



Versatile come si conviene a un veicolo di questa categoria, Volkswagen Amarok si dimostra adatto sia per il lavoro che per il tempo libero. La doppia cabina è in grado di ospitare a bordo cinque persone, la soluzione a cabina singola ne ospita due.

Pietro Vinci

VERONA - Il momento è arrivato: Amarok è pronto a sfidare il mercato italiano. È ufficialmente iniziata la commercializzazione del modello doppia cabina quattro porte del nuovo pick up di categoria superiore di Volkswagen Veicoli Commerciali. Il listino prezzi parte dai 24.635 euro della versione 2.0 TDI 90 kW/122 cv con trazione posteriore 4x2 e arriva a un massimo di 33.615 euro della versione Highline 2.0 TDI 120 kW/164 cv 4Motion con trazione integrale permanente o inseribile (le due tipologie di trazione sulle quattro ruote vengono così offerte allo stesso prezzo).

Amarok è disponibile inizialmente nella versione doppia cabina (la cabina singola due porte debutterà nel corso dell'anno) ed è caratterizzato da un ampio vano di carico e una capacità di traino fino a 2.800 kg.

Per Amarok Volkswagen Veicoli Commerciali ha definito tre livelli di allestimento: quello di accesso alla gamma, il Trendline

sante ed è disponibile fino a una velocità di 100 km/h. In questa modalità, il sistema ESP, il bloccaggio elettronico del differenziale (EDL), il controllo della trazione (ASR) e il sistema antibloccaggio ruote (ABS) vengono appositamente adattati per affrontare al meglio i percorsi fuoristrada. Quando la Modalità Off road è attiva a una velocità inferiore ai 30 km/h, si attiva anche il sistema Hill Descent Assist. Per la prima volta in questa categoria, attivando l'Hill Descent Assist, il guidatore può adattare individualmente la velocità del veicolo alla situazione di guida accelerando o frenando, anche quando la vettura è in folle.

Al motore 2 litri BiTDI da 120 kW/164 cv sovralimentato con due turbocompressori si affianca un altro TDI 2 litri da 90 kW/122 cv. Entrambi i propulsori, omologati Euro 5 e con un'autonomia superiore ai mille chilometri, sono abbinati a un cambio manuale a sei marce e sono disponi-



litri/100 km in configurazione trazione posteriore 4x2. Le emissioni di CO2 sono pari a 199 g/km. Il dato sulla velocità massima è di 182 km/h e l'accelerazione 0-100 km/h avviene in 10,8 secondi. Il quattro cilindri TDI con turbocompressore a geometria va-

ta una soluzione ben collaudata nel segmento dei pick up: un differenziale rigido che si inserisce alla semplice pressione di un pulsante per il trasferimento ottimale della trazione agli assi. Nelle situazioni più estreme, le marce ridotte consentono di affrontare

mente per la versione doppia cabina). Sfrutta i vantaggi della trazione integrale per assicurare una dinamica di marcia superiore anche su strade asfaltate. Il differenziale Torsen consente una ripartizione variabile delle forze di trazione tra l'asse anteriore e quello posteriore.

VEICOLI COMMERCIALI / IL 2010 SI È CHIUSO CON IL SEGNO POSITIVO

A Fiat Professional la parte del leone

Il mercato cresciuto del 6,2 per cento rispetto a un 2009 disastroso. Tra le Case estere si conferma il primato di Peugeot davanti a Citroën e Ford. Per il 2011 si prevede un mercato in linea con l'anno appena concluso.

MONZA - I veicoli da lavoro hanno archiviato l'anno 2010 con 186.738 unità, in crescita - secondo quanto comunicato da Unrae e Anfia - del 6,2 per cento rispetto alle 175.902 vendite dell'anno 2009, che avevano rappresentato il livello più basso degli ultimi 11 anni. Il totale anno si è mantenuto in attivo, grazie all'andamento del primo trimestre, che ha registrato una crescita del 26 per cento, dovuta alla coda del programma d'incentivazione alla rottamazione. Crescita che nel 1° semestre si

era portata al 15 per cento. Il secondo semestre, infine, con le 17.395 unità vendute a dicembre, in flessione del 7,1 per cento rispetto all'anno precedente, si è chiuso con una diminuzione del 2,6 per cento, che ha ridotto, appunto, la crescita complessiva dell'anno 2010 a un 6,2 per cento.

Dall'analisi per segmenti, emerge un forte incremento dei mini cargo (+61,4 per cento) - dovuto in buona parte ai risultati del 1° trimestre - e una ripresa dei furgoni grandi (+10

per cento), grazie anche al lancio di importanti nuovi prodotti. "La situazione macroeconomica - afferma Gianni Filippini, Direttore Generale dell'Unrae, l'Associazione delle Case estere - è tale da non far intravedere un'inversione di tendenza a breve termine, come dimostrato dall'andamento degli ordini, in calo ormai da diversi mesi".

Nonostante questo quadro non positivo nel breve periodo, gli operatori si augurano che la tendenza a una ripresa del mercato - che si sta

manifestando in alcuni Paesi europei, in particolare in Germania - possa quanto prima riscontrarsi anche in Italia. "Per il totale 2011 - conclude Filippini - stante le condizioni attuali, prevediamo un mercato in linea con i valori del 2010, ma con un mix che dovrebbe risultare più alto: più furgoni e cassoni e meno derivati vettura".

Quanto ai numeri del 2010, sul totale di 186.738 immatricolazioni pari a una crescita del 6,2 per cento, le marche italiane hanno consuntiva-

to 97.493 immatricolazioni, pari a una crescita dell'11,9 per cento; il che ha fatto salire la quota dal 49,53 al 51,21 per cento. Fiat con 82.229 veicoli venduti ha migliorato la propria performance del 13,87 per cento con una quota sul totale mercato salita dal 41,05 al 44,03 per cento. Più contenuta la crescita di Iveco, del 2,35 per cento, la cui quota si è fermata all'8,17 per cento.

Sul fronte delle Case estere, che hanno "chiuso" con un volume di 89.245 immatricolazioni pari a una

crescita dello 0,53 per cento, leader assoluto è Peugeot con un incremento del 9,45 per cento (14.772 veicoli venduti) e una quota di mercato del 7,91 contro il 7,67 per cento del 2009. La piazza d'onore è della consorella Citroën che, pur in flessione del 2,32 per cento, vanta una quota del 7,18 per cento. Sul gradino più basso del podio Ford, in regresso dell'11,99 ma con una quota del 6,10 per cento. Segue Renault, che migliora le sue vendite dell'8,55 per cento e che porta la sua quota al 5,51 per cento mentre al quinto posto, con una quota del 4,47 per cento e con una crescita delle vendite del 5,76 si classifica Volkswagen. Buona anche la performance di Nissan (sesta con una quota del 3,80 per cento) che ha consuntivato un +5,01 per cento. Settima piazza per Mercedes-Benz (3,74 per cento di quota) davanti a Opel (3,15 per cento) e Renault Trucks (1,09 per cento contro lo 0,91 del 2009).

DAIMLER BUSES / A MANNHEIM IL SIMPOSIO SUL TRASPORTO PUBBLICO

L'avvenire della mobilità urbana

Fabio Basilio

MANNHEIM - Daimler Buses ha organizzato presso il suo stabilimento di Mannheim un importante Simposio internazionale sul Trasporto Pubblico. Un'occasione unica per i giornalisti ed esperti provenienti da diversi Paesi per approfondire le problematiche che ruotano attorno a questo fondamentale asse della mobilità collettiva e nel contempo conoscere più da vicino le soluzioni che il Gruppo tedesco offre per migliorare e

Il Gruppo leader del mercato ha riunito a Mannheim giornalisti ed esperti per un incontro che ha fatto il punto sul trasporto pubblico locale a 360 gradi. L'ottimizzazione della mobilità di milioni di persone all'interno di metropoli e città passano attraverso soluzioni che Daimler propone per rispondere prontamente alle sfide della crescente urbanizzazione, dell'aumento della popolazione e delle priorità di tutela ambientale.



Hartmut Schick, numero 1 di Daimler Buses e Vice Presidente dell'Associazione internazionale del trasporto pubblico Uitp.



ottimizzare il trasporto delle persone nei contesti urbani. Al simposio sono intervenuti autorevoli esponenti di Daimler Buses, tra cui il numero uno Hartmut Schick, e rappresen-

tanti di importanti aziende del trasporto passeggeri, Leon Strujk dell'olandese Qbuzz e Bülent Menekse della tedesca Spillmann.

Il simposio, introdotto pro-

prio da Hartmut Schick, che è anche Vice Presidente dell'Associazione internazionale del trasporto pubblico Uitp, aveva un motto: "La mobilità urbana del futuro - le idee di oggi per il

domani". Il trasporto pubblico locale sta vivendo una fase di costante cambiamento, sotto la pressione di diverse variabili spesso tra loro conflittuali: la domanda di mobilità della so-

cietà, l'ambiente e la politica dei trasporti. Come leader del mercato autobus, Daimler vede tutto questo come imperativo a lavorare sodo al fianco delle aziende clienti per trovare insieme la strada del trasporto futuro. Ciò significa non aspettare che arrivino indicazioni dall'esterno, come ad esempio direttive politiche, ma pensare in modo olistico, a 360 gradi, riconoscendo per tempo le tendenze in atto e i cambiamenti che stanno interessando il trasporto pubblico locale e di conseguenza orientare attivamente i necessari sviluppi. Nel contempo, agendo attivamente, in senso propositivo, usando argomenti convincenti è possibile influenzare le decisioni politiche o al limite indirizzarle nella giusta direzione.

In definitiva per Daimler Buses, responsabilità e anche obbligatorietà di attenzione verso una serie di trend globali:

il cambiamento climatico, l'aumento della popolazione e l'urbanizzazione. "Se noi riflettiamo sul fatto che nel 2008, per la prima volta, la quota di persone che vivono nelle città ha superato quelle stanziato nelle aree rurali, allora ci rendiamo conto delle priorità sul tavolo - ha dichiarato Hartmut Schick - La crescita mondiale della popolazione è direttamente collegata alla crescita dell'urbanizzazione che a sua volta influenza il cambiamento climatico e altro ancora. Siamo però ancora in tempo per dare alle nostre metropoli e città la possibilità di crescere in maniera razionale".

UN RUOLO SEMPRE PIÙ IMPORTANTE

Gli esperti di traffico, in tutto il mondo, dicono tutti la stessa cosa: il futuro appartiene al trasporto pubblico locale, destina-

MERCEDES-BENZ BUS RAPID TRANSIT, LA RISPOSTA ALLA MOBILITÀ URBANA DI OGGI E DI DOMANI

L'autobus che muove la città

MANNHEIM - BRT, acronimo di Bus Rapid Transit, la risposta Mercedes-Benz più avanzata in tema di trasporto passeggeri nelle aree urbane in continua crescita, città e conurbazioni. Una risposta per l'oggi e per il domani. Le soluzioni BRT sono già state implementate con successo in diversi Paesi, per esempio in Spagna (Metrobus), Francia (Bus à Haut Niveau de Service), Turchia (Metrobüs) e Colombia (TransMilenio nella capitale Bogotá). BRT vuol dire meno traffico congestionato e meno stress per i cittadini, più affidabilità e sicurezza, aria più pulita e centri storici più vivibili e attraenti. Questi alcuni dei benefici che si possono ottenere applicando i sistemi Bus Rapid Transit, adattabili alle esigenze regionali e locali delle aziende che effettuano il servizio trasporto passeggeri. Mercedes-Benz offre un pacchetto completo fatto di autobus ma anche di assistenza e ricambistica grazie al brand service OMNIplus. Gli esperti della Stella sono inoltre a disposizione per supportare i progetti di attivazione del BRT. Con le soluzioni BRT le diverse aree urbane e suburbane sono collegate al centro cittadino attraverso nuove corsie preferenziali o utilizzando le già esistenti infrastrutture, con la possibilità di integrare altri sistemi di trasporto. La creazione di efficienti, attrattivi ed ecologicamente sostenibili sistemi di trasporto fa parte ormai dell'agenda politica delle città in tutto il mondo. Con BRT la transizione dal trasporto privato a quello su mezzi pubblici consentirebbe di ottenere significativi vantaggi in termini di sicurezza dei passeggeri e riduzione delle emissioni di CO2 causate dal traffico sempre più congestionato. Portare le persone alle loro destinazioni velocemente, facilmente e in tempo. Le soluzioni Bus Rapid Transit assicura tutto questo, mettendo in campo veicoli moderni ed efficienti, adattati alle esigenze dei passeggeri, servizi di trasporto sempre regolari e un ampio network di rotte che possono essere rapidamente adattate ai cambiamenti. BRT significa un traffico più fluido all'interno di agglomerati urbani in rapida evoluzione nel rispetto di un concetto di mobilità economica ed ecologica.

I nuovi sistemi BRT non sono pensati per sostituire le esistenti strutture di trasporto ma per alleviarne il carico. Ovunque gli esistenti sistemi di trasporto hanno raggiunto i limiti di capacità e di espansione ci troviamo di fronte a una situazione non economica-

mente virtuosa che non può essere ripianata in tempi brevi. Connettendo il BRT a un sistema esistente è il modo ideale per stabilire velocemente una soluzione globale coerente ed efficiente che soddisfi le diverse domande di mobilità degli abitanti di metropoli, città e aree conurbate. Autobus regolari ed efficienti viaggiano su linee a loro dedicate offrendo mobilità a milioni di persone. BRT propone servizi puntuali e un percorso libero dalla congestione del traffico proprio grazie all'utilizzo di linee di autobus prioritarie e sistemi semaforici adattati. A ciò si aggiungono punti di fermata monitorate e

veicoli ad accesso facilitato per le carrozzine dei portatori di handicap. Senza contare che autobus moderni (anche dal punto di vista della riduzione dei consumi e delle emissioni inquinanti) e funzionali assicurano livelli di comfort e di pulizia pienamente rispondenti alle esigenze dei passeggeri. Dotati delle più avanzate soluzioni tecnologiche, questi autobus primeggiano sotto diversi punti di vista: dalla riduzione dei consumi e delle emissioni inquinanti dei loro sistemi di propulsione al design degli esterni e degli interni. Il tutto ha un impatto positivo sull'immagine della città.





Gli esperti sono concordi nel ritenere che il futuro appartenga al trasporto pubblico locale, destinato a raddoppiare nel 2025. Il trasporto dovrà perciò soddisfare la richiesta di mobilità quotidiana di milioni di persone come appetibile alternativa ai mezzi privati.

to a raddoppiare nel 2025. Ciò vuol dire che il trasporto urbano dovrà soddisfare la richiesta di mobilità urbana quotidiana di milioni di persone diventando un'alternativa appetibile al trasporto su mezzi privati. Le direttive sono chiare: puntualità delle corse, velocità degli spostamenti senza il condizionamento della congestione del traffico e della perdita di tempo relativa, con conseguente riduzione delle emissioni inquinanti e dei consumi, ottenibili anche grazie all'utilizzo di autobus sempre più avanzati dal punto di vista della tecnica di propulsione. Mercedes-Benz ha già pronta la sua soluzione, già implementata con successo in diverse parti del mondo. Si chiama Bus Rapid Transit (vedi box a parte).

Giusto per fare un esempio: il sistema TransMilenio BRT è stato adottato con successo nel 2000 a Bogotá, capitale della

Colombia. Oggi, tutta la metropoli sudamericana può usufruire di una mobilità ottimale ed ecologicamente orientata.

“Una considerevole proporzione di mobilità individuale a Bogotá ha le potenzialità per essere trasferita al pubblico trasporto - ha detto ancora il dottor Schick - Questa possibilità diventa più evidente quando, a parte gli indubbi vantaggi economici, emerge non solo una minore incidentalità, la riduzione dell'inquinamento da polveri, del rumore e delle emissioni nocive ma anche il fatto che sulle vie e sulle piazze possono circolare liberamente un maggior numero di pedoni e ciclisti. Uno spazio libero dove bambini e anziani possono trascorrere il tempo in sicurezza e senza paura, dove le persone possono comunicare tra loro e avere più consapevolezza del mondo che le circonda”. In determinati casi il bus diventa motore del cam-



biamento, in altri protagonisti sono i treni o le metropolitane. “Ma se noi consideriamo che un autobus, con emissioni di 31 g di CO2 per passeggero trasportato - ha affermato Hartmut Schick - è la più ecologica for-

ma di trasporto, ciò rende necessaria una sua maggiore considerazione”.

I dati sui costi d'investimento per i sistemi BRT indicano chiaramente il vantaggio di una simile soluzione: implementare

426 chilometri di rotte Bus Rapid Transit costa come costruire 40 km di linea ferroviaria leggera o 7 km di metropolitana. C'è quindi un'enorme differenza nelle distanze che si possono coprire allo stesso costo. Metrobús ha 40 chilometri di linee dedicate nella città di Istanbul. Nelle ore di punta, gli autobus arrivano ogni 30 secondi e hanno una velocità media di 40 km/h che stride parecchio con la media di soli 13 km/h dei mezzi privati che circolano in molte città. Ogni giorno, ben 750mila passeggeri utilizzano il sistema BRT per spostarsi nella metropoli turca. Il target da raggiungere è un milione di passeggeri.

Perché il processo di incontro tra domanda di mobilità e offerta di un servizio adeguato alle esigenze venga concretizzato in modo ottimale, occorre

essere vista come uno dei fondamenti di una società progredita. Per Daimler Buses è necessario focalizzare le sfide chiave che il trasporto pubblico locale deve affrontare (come sta cambiando l'approccio al trasporto pubblico locale e chi sono i clienti di domani, crescita della consapevolezza ambientale, le richieste dei clienti in termini di più alti standard di servizio e aspettative di qualità) e progettare oggi soluzioni di mobilità sostenibili e sicure per le future generazioni.

RESPONSABILITÀ COME MISSIONE

“Quando diciamo che ‘responsabilità e anche obbligatorietà’ - ha commentato il Direttore di Daimler Buses - significa tre cose: responsabilità verso la società, l'ambiente e i clienti. Verso la società, è nostro compito pensare in modo completo, partendo dal singolo veicolo e arrivando a sistemi di trasporto completi, con soluzioni adattate ai passeggeri che vengano incontro ai bisogni di mobilità di ogni singolo individuo. Attenzione all'ambiente è utilizzare innovativi concetti di veicoli per trovare l'ideale combinazione di efficienza economica e compatibilità ambientale nonché tradurre in realtà l'ambizioso progetto di una mobilità senza emissioni inquinanti. Infine, ai nostri clienti vogliamo garantire alti livelli di sicurezza e comfort per tutti i loro passeggeri, un'ottima gamma prodotto che offre la massima efficienza economica, soluzioni individuali che garantiscono qualità provata e testata”.

“La mobilità urbana del futuro - le idee di oggi per il domani”: Daimler Buses si augura che sarà il bus la risposta a questa sfida epocale.

Sguardo puntato sul futuro del trasporto pubblico urbano nel quadro dell'evoluzione della città moderna

L'EUROPA METTE IN CAMPO IL PROGETTO EBSF

MANNHEIM - Si chiama in sigla EBSF, European Bus System of the Future, il mega progetto sostenuto dalla Commissione Europea. Si tratta di un'ampia ricerca per la progettazione e lo sviluppo del sistema di trasporto europeo del futuro, innovativo e di alta qualità. L'Associazione internazionale del trasporto pubblico UITP, di cui è Vice presidente Hartmut Schick, Direttore di Daimler Buses, sta coordinando il progetto e ne detiene la responsabilità tecnica, finanziaria e amministrativa. L'obiettivo di EBSF è mostrare le potenzialità di una nuova generazione di network di autobus urbani. Particolare enfasi è data all'approccio ai sistemi integrati (veicolo, infrastruttura, tecnologia, operazione) e alle richieste dei passeggeri di tutte le età. I risultati e le soluzioni tecniche risultanti dal progetto sono implementati in ambiti dimostrativi e quindi testati. Un totale di sette soluzioni dimostrative sono state programmate in sette città europee.

Una di queste è basata sul Mercedes-Benz Citaro. Il veicolo pone in essere alcune idee progettuali inerenti i sistemi informativi per i passeggeri. Esternamente, l'autobus della Stella differisce da un Citaro convenzionale per alcuni dettagli stilistici, compreso l'utilizzo di una nuova specifica verniciatura. Le porte di accesso illuminate, per esempio, sono immediatamente riconoscibili. Inoltre, elementi luminosi a Led indicano ai passeggeri la modalità di approccio alle fermate dell'autobus: il verde indica da quale porta è possibile salire a bordo, il rosso è segnale di divieto di ingresso da un'altra porta. Gli sviluppatori sperano che con questo codice



di accesso, il flusso di passeggeri possa essere diretto più efficacemente e rapidamente. Lo scopo è evitare la congestione delle persone in prossimità delle porte di entrata/uscita dall'autobus, frequentemente riscontrata quando si è in presenza di un folto gruppo di persone. Ulteriori segnaletiche poste all'interno del bus sono facilmente leggibili: esse mostrano a un rapido sguardo quali supporti per apparecchiature tecnologiche sono presenti a bordo.

Mentre due monitor LCD da 58,42 cm posti in prossimità della prima porta provvedono a informare i passeggeri sul tragitto e le relative fermate, anche prima che essi siano saliti a bordo, altri quattro monitor garantiscono lo stesso servizio all'interno del mezzo. Questi comunicano anche connessioni, deviazioni e tempi di attesa, e forniscono informazioni culturali, politiche ed economiche quando l'autobus è fermo. I display sono stati progettati per

essere facilmente leggibili anche da passeggeri con ridotte capacità visive. Un sistema di segnalazione colorato su ogni sedile aiuta i passeggeri a muoversi lungo il corridoio. Così, in ogni parte dell'autobus, ciascun viaggiatore può immediatamente vedere dove ci sono posti liberi nella parte posteriore dell'autobus. Verde se un posto è libero, rosso se è occupato. Niente più perdite di tempo per la ricerca di un posto e il conseguente movimento all'interno del mezzo.

Lo scorso fine novembre, Citaro è stato consegnato alle autorità responsabili del trasporto di Bremerhaven, unica città tedesca che prende parte al progetto quadriennale EBSF. Altri veicoli dimostrativi saranno testati a Roma, Madrid, Parigi, Rouen, Gothenburg e Budapest. Con EBSF collaborano 48 partner, tra operatori del settore, ricercatori e consulenti.

IVECO IRISBUS / UN INIZIO DAVVERO PROMETTENTE PER IL CITELIS IBRIDO

Il Delfino punta sull'ibrido

Nils Ricky

LIONE - Autentico guerriero di punta della strategia di Iveco Irisbus, che per l'anno 2011 intende puntare soprattutto sulla propulsione ibrida, non c'è Salone né bando di gara internazionale in cui non faccia la sua comparsa il Citelis ibrido. Dopo la presentazione ufficiale nel giugno dell'anno scorso al salone europeo della mobilità Transports Publics 2010 di Parigi, lo abbiamo visto esposto alle fiere di Hannover (IAA), Lione (Journées du Transport), Milano (MobilityTech) e Madrid (FIAA). E non solo. Accanto a queste manifestazioni internazionali, il costruttore nazionale ha risposto con questo veicolo a vari bandi di gara, quali quello di RATP, la Compagnia che gestisce la rete di trasporti nella capitale francese e nei suoi dintorni, ovvero gran parte degli autobus a Parigi, nonché un gran numero di linee nei quartieri e nei comuni periferici. In ogni gara Irisbus punta sull'elemento di forza costituito dalla propulsione ibrida: meno consumi e meno emissioni, che consentono al partecipante di ottenere punti di favore nell'ambito delle aste pubbliche. Insomma, Irisbus Iveco è ora in grado di soddisfare le gare d'appalto europee con richiesta di autobus ibridi in consegna in tutto l'arco del 2011.

Parallelamente, il costruttore del Delfino ha organizzato una serie di presentazioni su richiesta di diversi Paesi europei (Francia, Italia, Germania e Svizzera). Quattro veicoli ibridi pre-serie sono attualmente disponibili per le prove su strada, per dimostrazioni e per l'omologazione: due Citelis 12 m, un Citelis articolato e un GX 427 articolato. Quest'ultimo è stato venduto

Non c'è Salone né bando di gara internazionale in cui non faccia la sua comparsa il nuovo guerriero del costruttore nazionale, frutto della collaborazione con BAE Systems. Pronti per le prove su strada quattro veicoli pre-serie. E i risparmi sui consumi danno ottimi riscontri.



Meno consumi e meno emissioni: il segreto del Citelis Ibrido, qui davanti al Municipio di Lione.

alla Community of Agglomeration di Poitiers ed è già in esercizio sulla linea Campus-Futuroscope.

Alla fine dell'anno scorso sono state effettuate delle prove di consumo a Lione, in condizioni commerciali: con soste alle fermate degli autobus e con apertura delle porte. Zavorrato per simulare l'effetto di una cinquantina di passeggeri a bordo, il Citelis ibrido 12 m è stato seguito - per amore di confronto - da un Citelis diesel fornito da Sytral e Keolis, le due organizzazioni (la

prima sindacale, la seconda aziendale) che gestiscono, in base ad un contratto di convenzione stipulato nel 2006, la metropolitana così come autobus, trolley bus, funicolari e tram di Lione. I risparmi sui consumi sono stati particolarmente significativi. Sulla linea Laurent Bonneville - un servizio misto interurbano - il calo dei consumi è stato del 24 per cento a una velocità media di 24 km/h. Sulla linea Perrache-Sainte-Foy-lès-Lyon - un servizio urbano su percorso collinare - il risparmio è stato pari al 33 per cento ad una velocità media di 12,8 km/h. Sulla linea Pêcherie-Neuville - un servizio misto interurbano - il calo dei consumi è stato del 24 per cento a una velocità media di 24 km/h.

I conti sono presto fatti. Se si riduce il consumo di gasolio del 40 per cento si risparmiano 600 grammi di CO2/km. Pertanto, se si percorrono 50mila km in un anno - il

chilometraggio medio di un autobus - il risparmio di emissioni di CO2 ammonta a 30 t per veicolo. Nel corso della tre-giorni di test, con una percorrenza totale di 334 km totali, è stato anche osservato un miglioramento del comfort dei passeggeri. Con la rimozione del cambio, l'accelerazione è divenuta costante e regolare.

Il veicolo è azionato esclusivamente da un motore elettrico, collegato a un generatore alimentato da un motore downsized Iveco Tector 6 cilindri EEV con la funzione di Stop & Start. Il motore a trazione elettrica, funzionante con batterie agli ioni di litio, permette anche il recupero di energia durante la frenata. "La presenza del motore diesel - ha spiegato Enrico Vassallo, Direttore generale di Irisbus Italia - serve solo per alimentare il motore elettrico e ricaricare le batterie. Il livello di rumorosità del motore diesel è notevolmente ridotto in quanto si opera a una velocità costante, indipendentemente dall'accelerazione, e anche perché il sistema Stop & Start permette di passare alla modalità standby, il che significa silenzio assoluto quando il bus si ferma".

Quali sono in sintesi le caratteristiche fondamentali che rendono competitiva la versione ibrida degli autobus Iveco Irisbus? "Si possono sintetizzare - ha risposto Vassallo - in cinque elementi, che rendono la serie molto interessante e in grado

di soddisfare le nuove aspettative di reti urbane e delle società di trasporto: una gamma completa di modelli di 12 e 18 m con la stessa tecnologia, che garantisce semplicità; veicoli ibridi "serie" con componenti elettrici di elevata potenza per massimizzare il recupero dell'energia di frenata, che garantisce efficienza; un sistema Stop & Start per rendere ancora più confortevole l'arresto e per migliorare l'efficienza del carburante; un'ibridizzazione che è stata progettata con BAE Systems, testata su migliaia di altri autobus già in esercizio, che garantisce affidabilità; l'integrazione della funzione ibrida con strumenti diagnostici utilizzati dal servizio post-vendita internazionale Iveco Irisbus, che garantisce sicurezza".

Il modello ibrido di serie è arrivato nella gamma urbana Citelis, leader nel mercato europeo, nel novembre 2009. Prima di allora Irisbus Iveco aveva già prodotto 120 autobus ibridi, principalmente Europolis e CityClass, così come decine e decine di veicoli elettrici e fuel cell. Ci sono inoltre più di 600 filobus in circolazione sotto i nomi di Citelis (in diversi Paesi dell'Europa centrale), Crystalis e Cividis (con sistema di guida ottica Siemens) in servizio in Francia, Italia e Spagna. Nel contesto della nuova generazione di autobus ibridi, Irisbus ha siglato un accordo con BAE Systems per la fornitura di componenti per la catena cinematica. Con una flotta di oltre tremila autobus in Nord America e in Europa, i due partner hanno un'esperienza significativa di trazioni elettriche e ibride. In totale, questi veicoli trasportano oltre due milioni di passeggeri al giorno e hanno già percorso circa 400 milioni di chilometri.

IVECO IRISBUS / ALLA SCOPERTA DEL NUOVO NATO DELLA GAMMA TURISTICA

MAGELYS PRO, LA RISCOSSA

Il Delfino scommette tutto sul nuovo fiore all'occhiello per rafforzare la sua presenza in Spagna come nel resto dei mercati europei. Al momento disponibile in Francia in due lunghezze (12,20 e 12,80 m), arriverà in Italia nel secondo semestre di quest'anno.

MADRID - Accanto al Citelis ibrido, l'altra grande novità del 2011 targata Irisbus che rientra nella strategia di rafforzamento della presenza del marchio nei mercati europei è rappresentata dal Magelys Pro, di cui Il Mondo dei Trasporti ha visto in anteprima un esemplare esposto al FIAA di Madrid. Salone non a caso, visto che il Delfino è particolarmente interessato al mercato spagnolo, di cui si aspetta la ripresa. Al momento Irisbus in Spagna nel segmento urbano detiene una quota del 30 per cento. Più in generale nel settore del trasporto passeggeri nei primi nove mesi dell'anno scorso si è piazzato con un market share del 23,8 per cento, ovvero +0,1 per cento rispetto allo stesso periodo del 2009, ma in un mercato fortemente in declino (-27,1 per cento nei veicoli al di sopra delle 3,5 t). Tale market share corrisponde a 429 veicoli Irisbus, di cui 201 turistici, 123 bus urbani e 105 minibus. In Spagna Irisbus propone la sua ampia gamma, puntando in particolare su Magelys HDH, Crossway Low Entry e Arway, veicoli che al Salone madrileno erano tutti disponibili per test dinamici.

Ma veniamo alla novità. Magelys Pro è il nuovo autobus turistico già in giro per le strade francesi. Nel nostro Paese lo si aspetta nel secondo semestre di quest'anno con un lancio in grande stile. Dalla silhouette accattivante, Magelys Pro richiama lo stile inconfondibile del Magelys HD. Ideale per le escursioni e l'utilizzo turistico, unisce al comfort uno charme contempora-



neo: elegante e fashion, all'interno è spazioso e luminoso, offrendo ai passeggeri un'accoglienza d'alto livello, ciò al fine di soddisfare le aspettative degli operatori del settore. Il frontale è stato modificato lievemente, al fine che i gruppi ottici anteriori vengano sottolineati da un delicato contorno di luci a LED, in previsione dell'applicazione delle future normative sull'illuminazione diurna. Il rivestimento inferiore del parabrezza panoramico è ora in alluminio, non più in vetro, e a richiesta può essere verniciato nel colore della carrozzeria per dare il massimo dell'uniformità.

La porta lato guida è sostituita

da una finestratura con una parte fissa a doppia vetratura e una parte inferiore apribile ad azionamento elettrico. Il Magelys Pro fa un grande uso della luce e della trasparenza. Per la loro immensità, le finestre laterali è come se aprissero un varco verso il mondo esterno, inducono i passeggeri ad ammirare monumenti, attrazioni e caratteristiche delle località da una posizione privilegiata e senza alcun ostacolo alla loro visuale. Insomma, viaggiarvi a bordo è un piacere, a prescindere dall'intrattenimento previsto.

Esteticamente piacevole, ergonomico e soft, a bordo i passeggeri trovano comodi sedili Senso, recl-

nabili e provvisti di tavoletta riennata. La scelta dei colori è stata studiata perché l'atmosfera a bordo sia caratterizzata da comfort, relax e calma. Le cappelliere offrono ampio spazio per custodire valigie od oggetti personali. Ciascun passeggero può accendere individualmente le luci di lettura e la ventilazione e ha a sua disposizione un pulsante di chiamata hostess. A richiesta è possibile prevedere un compartimento hostess, da dove quest'ultima può attrarre l'attenzione dei passeggeri attraverso un microfono wireless per indicare varie attrazioni turistiche, aiutandosi con uno schermo che intanto proietta le immagini

del percorso stradale. La temperatura a bordo è sempre piacevole grazie al sistema di aria condizionata integrato che può operare con modalità programmabile.

Progettato per rispondere ai più severi standard europei in materia di sicurezza, il Magelys Pro presenta una struttura robusta per assicurare spazio di sopravvivenza sufficiente ai passeggeri in caso d'incidente. Eccellenti le performance del sistema frenante, grazie a dispositivi quali ABS, ASR, EBS ed ESP.

Il nuovo bus in Francia è disponibile in due lunghezze (12,20 m e 12,80 m), con capacità di 53 e 57 passeggeri (con toilette). Viaggia

con un propulsore Iveco Cursor 10 Euro 5 da 380 cv di potenza, con cambio ZF 6S 1.600 (optional: 450 cv con ZF AS-Tronic), per una coppia elevata anche a bassi regimi.

Nuovo fiore all'occhiello di una gamma divenuta sinonimo di bus turistici, Magelys Pro intende farsi apprezzare per le prestazioni elevate, che garantisce contestualmente a bassi consumi e ridotte emissioni di scarico per il massimo rispetto dell'ambiente, nonché a un prezzo al chilometro decisamente competitivo. Il Magelys Pro è equipaggiato con sospensioni pneumatiche integrate, che garantiscono eccellente maneggevolezza e stabilità direzionale, oltre a un miglior comfort per i passeggeri. Proprio come i Magelys HD e HDH, il Magelys Pro è progettato con un unico rigido telaio trattato da un processo di cataforesi per protezione anticorrosione, oltre che per garantire il massimo della longevità. Insomma, la scommessa del Delfino è che per le caratteristiche generali, per la definizione di base e per la lista dei principali optional il Magelys Pro consenta di soddisfare completamente le attese dei clienti, andando a rispondere alle loro individuali necessità.

Disponibile in tre lunghezze (12,20, 12,80 e 13,80 m), con l'inserimento del nuovo nato la famiglia Magelys consta oggi del Gran Turismo Magelys HD, della versione HDH a tre assi e della versione turistica Magelys Pro, andando a coprire le diversificate esigenze delle aziende di trasporto passeggeri.

La storia del trasporto pubblico locale ad Ancona inizia nel lontano 1878

DAL TRAM A CAVALLI A UNA FLOTTA DI 256 UNITÀ

ANCONA - Conerobus è la società per la mobilità intercomunale di Ancona. Si costituisce nel giugno del 1999 dalla fusione di due aziende di trasporto della città di Ancona: l'Atma per il servizio di collegamento urbano della città di Ancona e il Cotran per quello extraurbano. Il progetto, nato fra il comune di Ancona e la Provincia insieme a 21 Comuni limitrofi, fonda le proprie basi su una necessità di diffusione e collegamento intercomunale.

Particolarmente interessante la storia del Tpl ad Ancona. La città inizia a manifestare il proprio desiderio di movimento già nel 1878, allorché l'Amministrazione comunale approvò il progetto di costruzione di una linea tramviaria a cavalli. Il sindaco di allora riteneva che il "servizio a macchina", ossia il tramway elettrico, costituisse ancora un discreto pericolo. E si dovrà aspettare il luglio 1881 perché il Comune conferisca all'imprenditore Giovan Battista Marotti la concessione del servizio tramviario, che verrà inaugurato nel dicembre 1881 e si articolerà lungo due linee: la prima collegherà la stazione ferroviaria con Piazza del Teatro delle Muse; la seconda linea, di oltre 3 km, partirà da piazza Cavour e arriverà a piazza D'Armi. Da quella data, i passi avanti, in termini di conquiste e progressi, saranno pressoché inarrestabili. Nell'ottobre 1909 s'inaugurerà il tram elettrico. Il volto della città cambia e si trasforma. Le vetture, costruite dalle officine meccaniche di Reggio Emilia, attraversarono rapide le vie e le piazze ani-

mandole di quei suoni, fragori e squilli fino ad allora sconosciuti. Nell'ottobre 1943 il crepitio dei tram lascerà il posto al fragore delle bombe. L'impianto filoviario risulterà gravemente colpito e il 26 aprile 1944, a causa di 169 incursioni aeree, venne interrotto in maniera definitiva.

Dopo due anni di lavori, il 5 giugno 1946, la prima vettura tramviaria restaurata riprese a circolare sulla linea 1. Si continuava a lavorare per ridare alla popolazione un efficiente sistema di trasporto pubblico. Nacquero le prime camionette militari adattate a servizio pubblico che, in pochi mesi, si trasformarono in autobus. L'Atma inaugurò l'impianto filoviario nel marzo 1949 con l'istituzione di quattro linee portate, poco tempo dopo, a cinque, che interessavano oltre al centro della città anche le frazioni periferiche collinari di Pinocchio, Posatora e Tavernelle. Parte delle linee sono state soppresse negli anni Settanta. Nel 1998 l'Atma confluirà nel Cotran e, l'anno dopo, anche Cotran scomparirà per dare vita alla Conerobus. Alla fine del 2006, con l'acquisizione della società Cipa e dei relativi impianti, mezzi, personale ed esperienze professionali, Conerobus ha esteso il proprio raggio d'azione anche alla città di Jesi, gestendone il servizio di trasporto pubblico. Infine, nel luglio del 2007, la Conerobus, quale socio di maggioranza, ha partecipato a costituire, assieme alla Società consortile Tran che riuniva le ditte private operanti nel bacino di Ancona, l'Atma (Azienda Trasporti e Mobilità di Ancona e provincia),



un'unica società che gestisce larghissima parte del servizio di trasporto pubblico, sia urbano che extraurbano, ricadente nel territorio della Provincia di Ancona. Attualmente le vetture in servizio sulle linee Conerobus sono 256 tra autobus, filobus e pullman Gran Turismo.



Regione piccola ma altamente competitiva nelle gare pubbliche quella delle Marche. Dopo l'anticipo regionale di sette milioni di euro, gli operatori del trasporto pubblico locale guardano allo Stato in attesa del Piano da 25 milioni destinati al rinnovo del parco circolante.

Massimiliano Campanella

ANCONA - La Regione Marche nel 2010 ha tentato, bontà sua, di dare una sterzata al trasporto pubblico locale, anticipando sette milioni di euro per poter costituire, subito, un fondo di risorse da destinare al ricambio del parco circolante. Ora i vertici dell'ente attendono che lo Stato faccia la sua parte, che decida una volta per tutte a quanto ammontano i tagli al Tpl, ma che alla fine i soldi arrivino. Sennò da dove si vanno a prendere i contributi per il rinnovo del parco?

I FRUTTI DELL'INVESTIMENTO

Intanto i frutti dell'investimento regionale cominciano a raccogliersi. Dopo un primo step di consegna di sei unità a metà anno, il 2010 si è chiuso con un altro lotto di otto unità di nuovi Citelis

IVECO IRISBUS / FASE DUE DELL'ACCORDO QUADRO PER LA CONSEGNA DI VENTI CITELIS A CONEROBUS

Con il metano la vittoria è in tasca

CNG. Frutti d'investimento, dicevamo. Nel caso specifico, di un accordo quadro tra Iveco Irisbus e Conerobus, la società che gestisce il trasporto pubblico locale ad Ancona, dove il costruttore del Delfino è rappresentato dalla concessionaria Maresca & Fiorentino.

Esposti nella centralissima piazza Cavour, i nuovi mezzi sono stati tenuti a battesimo dall'arcivescovo Edoardo Menichelli alla presenza del Sindaco della città marchigiana, Fiorello Gramillano, della Presidente della Provincia Patrizia Casagrande e dell'Onorevole David Favia. Per Conerobus erano presenti il Presidente Sandro Simonetti e il Direttore Alfredo Fratalocchi, per Iveco Irisbus Tiziano Manzon, responsabile "Sales Public Customers and Tenders Support" per il mercato italiano.

I Citelis, alimentati a metano, sono veicoli a bassissimo impatto ambientale, grazie al motore Iveco Cursor 8

che produce emissioni al di sotto dei limiti EEV; lunghi 10,5 metri, hanno una capacità massima di trasporto di 80 passeggeri con 20 posti a sedere e un posto sedia a rotelle; hanno pianale ribassato, rampa manuale per l'accesso disabili e funzione "kneeling" che agevola ulteriormente la salita e la discesa dal bus con l'abbassamento laterale. Questi veicoli sono inoltre dotati d'impianto di climatizzazione per passeggeri e autista, di pannelli indicatori di percorso a colori e di un sistema di rilevamento salita e discesa passeggeri tramite sensori. A tutela della sicurezza dei passeggeri i veicoli sono equipaggiati con un sistema diagnostico delle elettrovalvole e con un impianto di rilevazione di fughe di gas e di estinzione automatica del motore.

L'accordo quadro prevede la consegna di un lotto di 20 autobus con le stesse caratteristiche che andranno ad aggiungersi all'attuale flotta di

autobus di Conerobus: 111 mezzi, al 50 per cento veicoli a metano, a testimonianza dell'impegno dell'azienda per il rinnovo ecologico del parco.

LA FORZA DEL GAS NATURALE

"La nostra forza, il parametro che ci consente di giocare da centravanti di sfondamento nelle gare pubbliche nelle Marche - ci ha detto Enrico Azzalini, Responsabile Commerciale dell'ufficio Autobus di Jesi di Maresca & Fiorentino - è costituito dal metano. Del resto, la motorizzazione a metano consente di ottenere un contributo in misura del 75 per cento, a differenza del gasolio, dove ci si ferma al 60 per cento. Ed è per questo che il Citelis CNG è un elemento che consente a Irisbus di giocare da protagonista. Direi che nelle Marche è ormai sinonimo di affidabilità maggiore: l'azienda che compra

un Citelis a metano sa di poter stare tranquilla".

Pur essendo una Regione piccola, nelle Marche la competizione non manca nelle gare pubbliche, che spesso si limitano a poche decine di unità. "Anche trenta unità da noi - ha proseguito Azzalini - spostano il baricentro della leadership. Abbiamo chiuso un 2010 buono sul fronte degli urbani: il 90 per cento dei bus urbani acquistati sono Irisbus. Meno bene ci va nel segmento turistico, dove la concorrenza è saldamente affermata. Stiamo cercando di recuperare, ma è tutt'altro che facile. Per tradizione chi compra un extraurbano nelle Marche si rivolge alle Case straniere, ma assistiamo non di meno a un'inversione di tendenza che speriamo prosegua e si estenda ulteriormente".

Per questo 2011 come sono i chiari di luna? "Per carattere - ci ha risposto il Responsabile Commerciale - sono portato a vedere il bicchiere mezzo

pieno, però se non si sbloccano i fondi per l'avvio del Piano regionale da 25 milioni di euro non posso che vedere una nube oscura. La situazione è in evoluzione continua, ogni settimana si tengono riunioni tra aziende di Tpl, costruttori e amministratori pubblici. Tutti attendono di sapere dallo Stato quanti soldi arriveranno e quindi dalla Regione quando sarà avviato il Piano".

LUSSO TARGATO DAILY 50

Maresca & Fiorentino è uno dei cinque dealer italiani ad aver ricevuto un esemplare di Iveco Daily 50 in versione lusso carrozzato da Tomassini Style, un veicolo tutto nuovo, un minibus di lusso da 19 posti che il marchio del Delfino colloca a pieno titolo nella gamma Granturismo. "In un periodo non facile come questo - ci ha aggiunto Enrico Azzalini - non è facile trovare interesse per un segmento particolare quale quello dei minibus da sogno. Ciò malgrado sta avendo un ottimo riscontro tra la clientela, per le sue caratteristiche estetiche, per quelle motoristiche e per la notevole flessibilità progettuale di questo veicolo, che consente un'ampissima varietà di personalizzazioni. Speriamo di poterlo consegnare presto a un'azienda che possa sfruttare adeguatamente tali caratteristiche".

Maresca & Fiorentino apre a Borgo Panigale nel 1957 dall'entusiasmo di due ingegneri-cognati con la passione dell'auto: Pietro Maresca e Alberto Fiorentino. Un'intuizione felice, in un momento in cui l'Italia stava scoprendo la passione per le quattro ruote e Bologna non aveva ancora una concessionaria Fiat. Concessionaria ufficiale per Emilia Romagna, Marche e San Marino di autobus, minibus e scuolabus Irisbus Iveco e Cacciamali nuovi e usati, Maresca & Fiorentino è dotata di un'officina autobus nella sede, recentemente ampliata e rinnovata, di Borgo Panigale a Bologna e, per servire meglio il mercato dell'autobus, in altre due sedi logistiche distaccate a Bologna zona San Donato e a Jesi.



Uno dei momenti che hanno scandito la cerimonia di consegna dei nuovi Citelis CNG alla Conero Bus che gestisce il Tpl ad Ancona.



Il Citelis alimentato a metano è a bassissimo impatto ambientale grazie al motore Iveco Cursor 8 con emissioni sotto i limiti EEV.

MAURI / LA STORICA AZIENDA DIVENTA CENTRO ASSISTENZA E DISTRIBUTORE PER I BUS TURCHI

Doppia sfida con Voith e Otokar

Mauro Zola

DESIO - È una vera rinascita quella della Mauri, azienda storica nel mondo italiano degli autobus, che dopo qualche anno in sordina, passato a occuparsi soprattutto della commercializzazione di prodotti validi ma di nicchia come i due piani della spagnola Ayats, in questi primi mesi del 2011 è chiamata ad affrontare una doppia sfida a dir poco impegnativa. Da un lato infatti l'azienda lombarda è diventata centro di assistenza ufficiale per la Lombardia dei componenti per autobus prodotti dalla tedesca Voith e dall'altro importatore ufficiale per tutta Italia degli autobus turchi Otokar, azienda che non rinuncia a sfondare sul mercato italiano, neppure dopo le delusioni collezionate negli ultimi anni, prima con Dallavia e poi con Nord Diesel, distributori crollati prima di poter effettivamente mettere in moto una vera e propria struttura di vendita. Una tale mole di lavoro costringerà per prima cosa i due fratelli Mauri che attualmente gestiscono l'azienda a rivedere la propria organizzazione.

"L'immobile che ci fa da sede era in origine di 4mila metri - spiega Carlo Mauri - ne abbiamo salvati 700, più gli uffici. Un ridimensionamento necessario, dopo che eravamo rimasto con i due meccanici necessari per i 15/20 autobus venduti all'anno che erano il nostro standard. Abbiamo infatti chiuso nel 2005 la storica Mauri e siamo diventati Mauri Bus System srl, una commerciale con officina, che è rimasto un po' il nostro Dna. Adesso naturalmente stiamo pensando di assumere altro personale, stiamo infatti già cercando le figure professionali che ci servono".

Rivedrete anche la struttura?

"Abbiamo mandato avanti un progetto, che già avevamo pronto, per collegare l'officina con l'ufficio attraverso un hangar a due piani, in cui troveranno posto, a quello superiore, la sala formazione e una parte dedicata ai ricambi, a quello inferiore, la consegna dei veicoli".

Quale sarà il vostro impegno con Voith?

"Noi abbiamo stimato la clientela del marchio tedesco in circa 400 veicoli che circolano in zona. Abbiamo già sufficiente esperienza maturata negli anni per poter garantire gran parte del servizio, ci è bastato comprare le attrezzature necessarie. Avere noi come centro assistenza eviterà ai tecnici Voith di partire da Reggio Emilia, ci penseremo noi da Desio".

Che area andrete a coprire?

"Per adesso la provincia di Milano, ma ci vogliono muovere su tutta la Lombardia. Man mano andremo ad affinare il tiro, cercando di capire dimensioni ed esigenze del parco circolante. Quando sapremo esattamente quanti bus equipaggiati Voith

Dopo qualche anno passato in sordina i due fratelli Mauri tornano protagonisti nel mondo dell'autobus, legandosi a due nomi prestigiosi e organizzando in tempi record una rete di vendita su tutto il territorio. Con l'obiettivo di sfondare nel settore del trasporto pubblico.

ci sono in giro, andremo a monitorare nel dettaglio la clientela. Quel che più cercavano è una struttura dedicata nello specifico agli autobus, che ne conosca le problematiche. Con l'evoluzione dell'elettronica tutto è diventato più complicato, ma i nostri meccanici conoscono molto bene la materia".

Gestirete i due incarichi con strutture distinte?

"In pratica sì. Ci sarà infatti una struttura interamente dedicata a Otokar. Per questa vogliamo identificare un diplomatico che conosca un buon inglese

za se si tratta di un intervento a bordo veicolo ci pensiamo noi, se occorre il banco di prova smontiamo il tutto e lo mandiamo ad altri".

I due lavori in un certo senso si intrecciano, essendo Otokar un cliente privilegiato proprio di Voith.

"Siamo molto contenti che Otokar nel settore dei bus urbani abbia tutta componentistica Voith. In realtà possiamo dire che è stato proprio l'accordo con il costruttore turco a far sì che ci facessimo avanti per chiedere a Voith di diventare un



centro di assistenza ufficiale".

Passando a Otokar, come strutturerete la proposta per l'Italia?

"Pescando in quella che è una gamma impressionante. Per il Navigo, di cui sono già stati venduti una cinquantina di esemplari, abbiamo scelto tre modelli: 710, 770 e 770 SH attrezzato anche per disabili, a cui si aggiunge una versione scuolabus del Navigo 770, allargato di 3 cm per ospitare i sedili richiesti in Italia. Sono tutti interurbani con il motore Cummins da 185 cv. Manterremo

qualche contatto con i privati con il Navigo 770 e con il Vectio T, un 39 posti con motore Man da 290 cv, che si presenta molto bene, con un rapporto qualità/prezzo ottimo, il che è una delle caratteristiche principali di Otokar. Sempre il Vectio, ma in versione S, sta già raccogliendo consensi come interurbano, con 4 consegne a La Spezia e un quinto veicolo richiesto in Lombardia. Anche questo modello si presenta o come un turistico molto economico o come un interurbano con un bagagliaio interessante. Per chi vuole il turismo puro

c'è invece il Vectio tipo U. E abbiamo anche un parzialmente ribassato, l'LE, una macchina robusta, stretta, ben accessoriata ed economica".

Avrete in listino anche modelli ribassati?

"Si tratta della famiglia degli urbani Kent. In questo caso ci concentreremo sui modelli LF a due o tre porte, due li abbiamo già venduti a Treviglio. Nel corso dell'anno al 12 m potrebbe affiancarsi il 18 m. Se poi dovesse arrivare il metano lo prenderemo in considerazione. Molto interessante anche la gamma Territo, che in Italia credo chiameremo InterKent, trattandosi della versione interurbana del Kent. Di questa avremo le varianti a 12 m a porta singola o doppia, e 12,8 m sempre con porta singola o doppia. Ci sarebbe anche il Cento, che ricorda il Pollicino un tempo prodotto da Autodromo, un 6 m con il quale si va a toccare una nicchia che si è persa in Italia, dove, più per mancanza di alternative che per convinzione, tutti sono passati ai modelli da 7 m. Cercheremo di ricollocarlo sul mercato portando verso il concetto di taxi collettivo piuttosto che di piccolo bus urbano. Su questa gamma molto interessante inisteremo i nostri Ayats e i Kutenits per chi vuole un minibus da 7 m".

Di Otokar curete anche l'assistenza.

"Sì, diventeremo il centro complessivo per l'Italia, gestendo dalle omologazioni alla distribuzione dei ricambi per tutta Italia, senza tralasciare la formazione per le officine".

In che modo pensate di costruire una vostra rete?

"Già disponiamo di una quindicina di officine che lavorano da tempo con noi. Per il resto dove troviamo un'officina che abbia magari all'interno una sua struttura dedicata alla vendita, siamo interessati a stringere accordi. In Toscana, dove eravamo scoperti, abbiamo identificato nelle Officine Valiani una struttura molto efficiente, che ci farà anche da punto vendita. In Piemonte abbiamo già accordi con due officine, una nel cuneese e una a Torino, inoltre dovremmo firmare un contratto di consulenza con un venditore storico del settore. Nel Triveneto stessa logica, abbiamo identificato tre officine che hanno sempre lavorato con noi. Dalla sede copriremo Lombardia e Liguria e riprenderemo i contatti in Emilia Romagna. Per il resto al momento siamo coperti in Sicilia, Sardegna, Puglia".

Vi dedicherete soprattutto alla parte urbana?

"Per ora ci sembra il mercato più adatto. La segnalazione che abbiamo fatto a Otokar è che anche in Italia l'effetto Cina si sente. Sono presenti prodotti tecnicamente inferiori ma con prezzi molto competitivi, distribuiti da una struttura molto forte nel rapporto coi privati. Anche se il Navigo sta avendo un ritorno molto positivo in quel campo".



In alto, Carlo Mauri. Al centro, il Vectio, uno dei veicoli più interessanti dell'ampia gamma del costruttore turco Otokar, deciso a conquistarsi uno spazio sul mercato italiano. Sopra, la fabbrica di Arifiye, da dove provengono i bus che verranno venduti in Italia.

SOLARIS / L'AZIENDA INTERNAZIONALE TRANSDEV HA ACQUISTATO SEI UNITÀ DELL'URBINO 12

Sbarco ufficiale a Réunion

Marco Chinicò

SAINT-DENIS - Sei nuovi bus Solaris offrono un nuovo stato dell'arte alla flotta di trasporto operativa sull'isola di Réunion. Uno di loro è un Urbino 12 Hybrid amico dell'ambiente con sistema di guida ibrido parallelo Eaton, un diesel-elettrico in grado di far risparmiare fino e anche oltre il 33 per cento di carburante.

L'Urbino 12 Hybrid, prodotto dal costruttore polacco Solaris di Bolechowo - una città ubicata a circa 10 km a nord di Poznan - si sta facendo apprezzare a livello internazionale per le sue performance e l'indubbia competitività nel rapporto qualità/prezzo. L'ultima frontiera varcata da questo bus amico dell'ambiente è un'oasi tropicale: l'isola di Réunion, nell'Oceano Indiano. La consegna è stata eseguita a favore del gruppo di trasporto internazionale Transdev, che ha acquistato l'ibrido diesel-elettrico e cinque Urbino 12 convenzionali, alimentati a diesel. Una flotta che sarà tutta operativa nella capitale dell'isola Saint-Denis.

Il Solaris Urbino 12 Hybrid utilizza un sistema ibrido parallelo fornito da Eaton, azienda statunitense di Cleveland leader globale nelle soluzioni di gestione, distribuzione e produzione di energia. Il motore elettrico Eaton sviluppa una potenza di 44 kW e lavora congiuntamente con un motore diesel Cummins, riuscendo a rispettare il severo standard EEV in fatto di emissioni. La forza motrice viene trasmessa attraverso un cambio automatico a sei velocità contenuto nell'unità di guida



Per il costruttore polacco si tratta del secondo ordine extraeuropeo dopo quello di Dubai. Nella flotta anche un ibrido diesel-elettrico con sistema di guida Eaton.

ibrida. L'energia recuperata in frenata viene custodita in batterie agli ioni di litio ed utilizzata per la successiva accelerazione. I test eseguiti hanno finora confermato una riduzione nei consumi compresa tra il 18,9 e il 33,3 per cento, in funzione delle condizioni di effettiva operatività.

Per il servizio a Réunion, Solaris ha equipaggiato i bus con unità di aria condizionata particolarmente efficienti per affrontare le condizioni climatiche dell'isola tropicale. Réunion è localizzata nell'Oceano Indiano, a 800 km ad est del Madagascar. Quasi come fosse un distaccamento d'ol-

treoceano, Réunion è parte integrante della Francia e, quindi, dell'Unione Europea. I bus nella capitale dell'isola, Saint-Denis, sono già operativi da Transdev col marchio Citalis. Transdev conta già nelle sue flotte di Strasburgo e Parigi diverse unità di bus ibridi Solaris amici dell'ambiente.

Per Solaris, i bus per Réunion rappresentano il secondo ordinativo proveniente dall'esterno del continente europeo. Sin dal 2008 ben 225 bus Solaris sono in circolazione a Dubai, dove hanno messo alla prova sé stessi in difficili condizioni climatiche, caratterizzate da alte temperature.

La Solaris Bus & Coach è un'impresa familiare che produce moderni autobus urbani, extraurbani, da turismo, filobus, nonché autobus speciali e tram. I veicoli sono realizzati in acciaio inossidabile ed equipaggiati con sistemi e componenti di produzione europea.

TATA / CONSEGNAI DIECI BUS IBRIDI PER IL TRASPORTO PUBBLICO DELLA CAPITALE SPAGNOLA

INDIANI ECOLOGICI IN GIRO PER MADRID

Ottimo risultato per Tata Hispano Motors Carrocera, la società nata nel 2009 in seguito all'acquisizione totale da parte del costruttore indiano.

MADRID - Si vedono in giro in queste settimane per le vie del centro di Madrid e lungo le strade periferiche della capitale, col marchio Tata sul frontale. Si tratta degli autobus ibridi della Tata Hispano Motors Carrocera, società spagnola produttrice di autobus proprietà di Tata Motors, che si è aggiudicata un appalto per la fornitura alla capitale spagnola di dieci autobus ibridi destinati al trasporto pubblico.

Gli ibridi sono alimentati da un motore non connesso alla trasmissione. Il propulsore aziona, invece, un generatore di corrente che mantiene carico il set di batterie. Le batterie trasferiscono energia elettrica al motore che, a sua volta, genera forza di trazione. In più, il motore lavora sempre a regime di velocità e ricarica costante, con la massima efficienza in tutte le situazioni di mobilità, anche in presenza di frequenti stop and go.

Tata Hispano Bus Ibrido por-

ta un sostanziale miglioramento in termini di risparmio di carburante rispetto agli autobus convenzionali. L'impiego di questa tecnologia permette emissioni più basse, contribuendo a un ambiente più pulito. In un prossimo futuro, il mezzo potrà essere solo elettrico, a metano con micro turbine e a idrogeno.

Lo sbarco di Tata Motors - il cui marchio viene commercializzato nel nostro Paese da Melian Italia, azienda con sede a Salerno, in provincia di Bolzano - nel mondo della produzione di bus in Spagna risale al maggio 2005, quando il costruttore indiano acquista il 21 per cento delle quote di Hispano Carrocera, il maggiore produttore spagnolo di veicoli per trasporto passeggeri. Quattro anni dopo, nell'ottobre 2009, ne compra il rimanente 79 per cento, facendolo diventare così interamente di proprietà e ribattezzando la società Tata Hispano Motors Carrocera.



Il nostro magazzino a vostra disposizione

Affinchè il vostro autobus rimanga un originale, la disponibilità di ricambi deve essere garantita. Per questo, non solo abbiamo più di 100.000 pezzi originali in magazzino, ma li abbiamo anche a portata di mano.
www.omniplus.com