

Nissan / In arrivo NV400 a dare man forte all'NV200

Renault Trucks / L'agile Midlum all'esame della strada



IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATO E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VOITH

Al fianco
del trasporto
pubblico

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXI - N. 204 - NOVEMBRE 2011

€ 5,00

MAN TGX EFFICIENT LINE CONFERMA SU STRADA LE SUE STRAORDINARIE QUALITÀ

Il Leone di Monaco in linea con i tempi

Ancora una volta un test dell'ammiraglia Man ci ha confermato che il TGX Efficient Line si propone come un grande alleato delle aziende di trasporto soprattutto sotto il profilo della economicità e della redditività.

Zola a pagina 16



PROVATE TRE MOTORIZZAZIONI DELL'IVECO DAILY

Tutte carte assolutamente vincenti

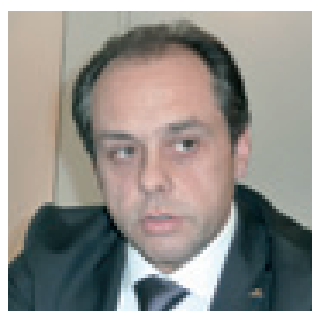
Il nuovo piccolo camion torinese vanta dei propulsori diesel dalle prestazioni esaltanti e che rappresentano nuovi punti di riferimento nella sua categoria. Anche l'alternativa elettrica rivela un comportamento stradale sorprendente.

Servizio a pagina 32

FIAT PROFESSIONAL / Intervista a Roberto Bandoli

"Abatantuono grande interprete per promuovere i nostri veicoli"

Zola a pagina 26



MAN TRUCK & BUS ITALIA

La sfida dell'autobus
nelle mani di Pedrotti

Nell'intervista al nuovo responsabile vendite del settore bus della filiale italiana del marchio tedesco spiegata la strategia alla base della nuova offensiva Man.



Altieri a pagina 36

Evobus / Il nuovo Citaro non finisce di sorprendere
Urbano della Stella fuori dal comune



Continental Truck / Parla Daniel Gainza

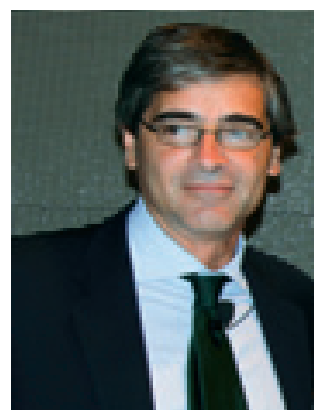
Così procede
l'attacco Hybrid



Basilico a pagina 20

Pirelli Truck / Parla Alberto Viganò

I giganti italiani
più forti sul mercato



Altieri a pagina 22

IVECO / IMPORTANTE INIZIATIVA IN COLLABORAZIONE CON IL CNOS-FAP

A scuola di truck con TechPro2

Fabio Basilico

FOSSANO - Era la loro giornata e non hanno mancato di far sentire la loro presenza. I ragazzi dell'Istituto Salesiano di Fossano hanno accolto con fierezza ed entusiasmo le autorità e i rappresentanti di Iveco, in primis l'Amministratore delegato Alfredo Altavilla, intervenuti in provincia di Cuneo per l'inaugurazione di TechPro2, il primo laboratorio tecnologico dedicato ai veicoli industriali. Un progetto ambizioso, che guarda dritto al futuro, nato dalla collaborazione tra Iveco e CNOS-FAP, il Centro nazionale opere salesiane-Formazione aggiornamento professionale, ente no profit che coordina i salesiani italiani impegnati a promuovere un servizio di pubblico interesse nel campo dell'orientamento, della formazione professionale e dell'aggiornamento dei lavoratori. Sì, perché di lavoro si tratta.

PER LE NUOVE GENERAZIONI

I giovani allievi che frequenteranno il laboratorio tecnologico dedicato ai trucks avranno la possibilità di essere formati in uno specifico settore di competenza professionale, che potranno in futuro spendere per entrare con più sicurezza e soddisfazione nel mondo del lavoro. Un concetto ribadito con orgoglio da Alfredo Altavilla, che nel suo intervento ha sottolineato il ruolo di Iveco nel promuovere la specializzazione e la formazione professionale delle nuove generazioni.

"Nata dalla positiva esperienza del progetto attivato negli anni passati con Fiat Group Automobiles - ha detto il numero uno di Iveco - l'iniziativa pone le basi per la specializzazione e il perfezionamento degli

Alla presenza dell'Amministratore delegato di Iveco, Alfredo Altavilla, e di numerose autorità istituzionali, è stato inaugurato presso l'Istituto Salesiano di Fossano il primo laboratorio tecnologico dedicato ai veicoli industriali. L'iniziativa ha come obiettivo la specializzazione degli allievi del comparto "automotive", dando vita a uno specifico programma di sviluppo professionale per il settore truck.



Alfredo Altavilla e Claudia Porcietto, Assessore della Regione Piemonte, al taglio del nastro del laboratorio officina di Fossano.

allievi del comparto "automotive", dando vita a uno specifico programma di sviluppo professionale per il settore dei veicoli industriali".

La collaborazione tra Iveco e il CNOS-FAP, con il coinvolgimento anche di FPT Industrial, uno dei più importanti player mondiali nel settore dei motoripropulsori, e di BASF, una delle più grandi aziende chimiche del

mondo, prevede uno specifico programma di sviluppo professionale, che ha lo scopo di formare e inserire nel mondo del lavoro giovani altamente qualificati dal punto di vista tecnico. "Con TechPro2 Iveco" - ha aggiunto Altavilla - sarà possibile rispondere alla crescente domanda di manodopera specializzata da parte dei concessionari e delle officine autorizzate di Iveco e, contemporaneamente, fornire un valido strumento di riqualificazione per gli occupati del settore".

Il percorso formativo prevede che una parte del programma si svolga presso il Centro di formazione professionale (CFP) salesiano, mentre la fase pratica sarà effettuata anche direttamente presso le officine Iveco. A questo proposito sarà coinvolto il concessionario locale Iveco Garelli che metterà a disposizione la propria rete di officine autorizzate per lo svolgimento di stage che consentiranno ai giovani di consolidare solide competenze tecnico-professionali e, al tempo stesso, di vivere un'importante esperienza sul campo.

Inoltre, la collaborazione tra Iveco e CNOS-FAP prevede la realizzazione di progetti speciali per i dipendenti dell'azienda, a cominciare, già da quest'anno, dalla possibilità, per i figli dei dipendenti Iveco in Italia, di accedere ai corsi professionali presso i CFP salesiani CNOS-FAP.

Importanti realtà alla base del progetto di Fossano

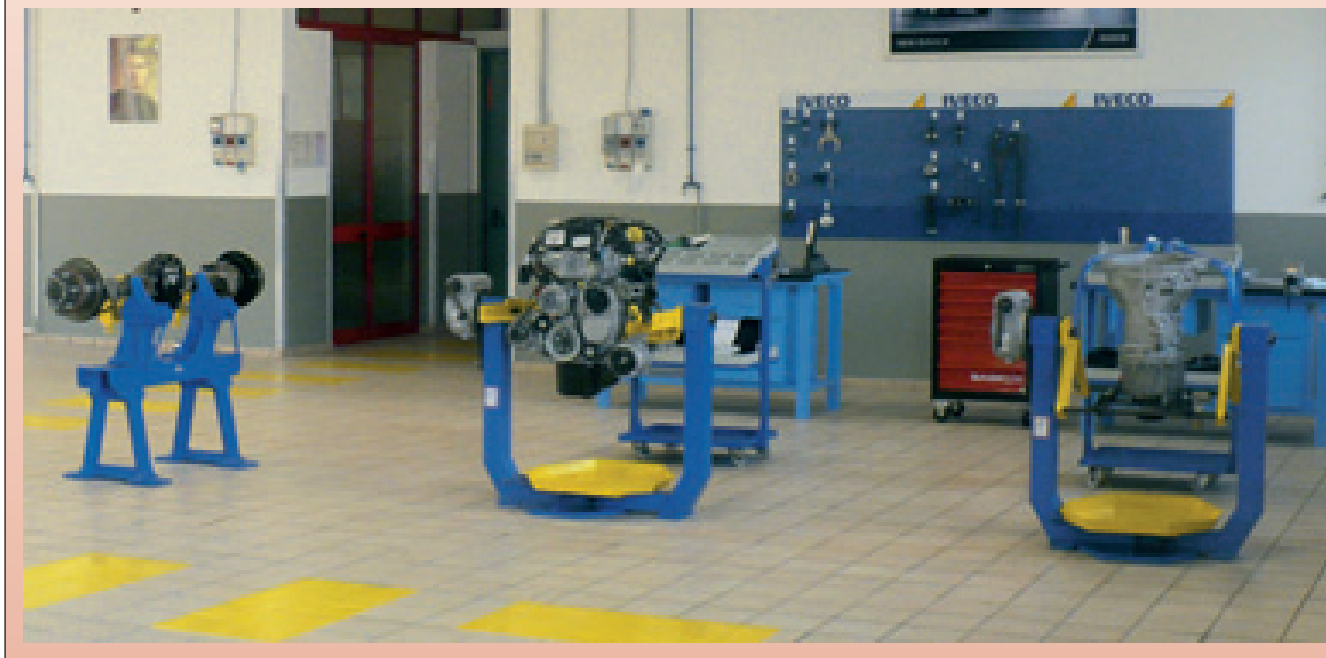
TUTTI INSIEME PER LA FORMAZIONE PROFESSIONALE

FOSSANO - Oltre a Iveco, altre importanti realtà partecipano come protagonisti all'iniziativa ospitata presso l'Istituto Salesiano di Fossano. La Federazione nazionale CNOS-FAP, Centro nazionale opere salesiane-Formazione aggiornamento professionale, è un ente senza scopo di lucro costituitosi nel dicembre 1977 per coordinare i salesiani italiani impegnati a promuovere, nello stile educativo di Don Bosco, un servizio di pubblico interesse nel campo dell'orientamento, della formazione professionale e dell'aggiornamento dei lavoratori.

Il CNOS-FAP è attualmente presente in 16 Regioni e dispone di oltre 50 sedi operative, di cui 12 in Piemonte, precisamente nelle province di Alessandria, Asti, Biella, Cuneo, Torino e Vercelli. L'esperienza salesiana nel campo della formazione professionale riconduce direttamente a Don Bosco, che fin dal 1842 seguiva i giovani apprendisti presso le botteghe artigiane della città di Torino e fondava per loro scuole diurne, oppure serali o anche festive. BASF Coatings appartiene al gruppo BASF, una tra le più grandi aziende chimiche al mondo che ha fondato il proprio credo

sull'innovazione e lo sviluppo sostenibile nel settore delle vernici. In Italia BASF è presente con 12 società e 14 siti, di cui 10 produttivi. Nella gamma dei suoi prodotti vi sono soluzioni per la verniciatura industriale di autoveicoli e manufatti vari, coil coatings, elettroforesi e vernici per carrozzeria. In stretta collaborazione con i maggiori produttori di auto del mondo, BASF Coatings, con i suoi marchi Glasurit e R-M, elabora le soluzioni più innovative per la verniciatura di ripristino, sviluppando tecnologie sempre più efficienti, moderne ed eco-compatibili per automobili e veicoli commerciali.

FPT Industrial è la società di Fiat Industrial dedicata alla progettazione, produzione e vendita di motoripropulsori per applicazioni veicolari industriali, on e off-road, nonché di motori per applicazioni marine e power generation. Il settore impiega circa 7.500 dipendenti worldwide, localizzati in 9 stabilimenti e 5 Centri di Ricerca e Sviluppo. Una rete distributiva di 100 concessionari e oltre 1.000 punti di assistenza assicura la presenza di FPT Industrial in circa 100 Paesi.



IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

ART DIRECTOR Renato Montino

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

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 GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).

Un grande futuro | alle spalle.



Da marzo 2011 le catene da neve per auto, attualmente firmate König, diventeranno Thule-König. Una novità importante in termini di marca che sostanzia l'acquisizione di König da parte del gruppo svedese Thule, attivando un vantaggioso processo di internazionalizzazione. Una novità che non sposta di una virgola la riconosciuta eccellenza produttiva, sempre Made in Italy, e che non scalfisce l'inossidabile qualità dei nostri prodotti. Anzi, chi da anni si occupa della distribuzione delle nostre catene da neve continuerà a riconoscere la materia di cui siamo fatti, apprezzandoci ancor di più.

THULE SWEDEN |  **KÖNIG**

www.konig.it



MERCEDES-BENZ / PARTITA A WÖRTH LA PRODUZIONE DEL NUOVO PESANTE DELLA STELLA

La cattedrale dell'Actros

“

Un miliardo è stato necessario soltanto per adeguare l'impianto di Wörth, una fabbrica con 12mila operai da cui continueranno a uscire sia gli Actros attuali che gli Axor, così come i nuovi Actros che li sostituiranno entrambi in Europa, e ancora gli Atego. Una convivenza che durerà molto più a lungo del 2014, anno in cui in Europa entrerà definitivamente in vigore la normativa Euro 6.

Mauro Zola

WÖRTH - Il primo è rosso, di un colore che tanto piace ai trasportatori italiani. In realtà, questo primo nuovo Actros di serie (tutti gli esemplari da noi testati nei mesi scorsi possono essere infatti considerati di preserie) resterà probabilmente in Germania, ma l'importante è che sia stato dato il via libera alla produzione, e che lo si sia fatto con una grande enfasi, alla presenza dei giornalisti e con l'accompagnamento di uno

spettacolo sonoro molto affascinante, che conferma ancora una volta quanto Mercedes-Benz creda in questo prodotto, per cui ha investito due miliardi di euro, la cifra più alta mai destinata allo sviluppo di un camion.

Un miliardo è stato necessario soltanto per adeguare l'impianto di Wörth, una fabbrica con 12mila operai da cui continueranno a uscire sia gli Actros attuali che gli Axor, così come i nuovi Actros che li sostituiranno entrambi in Europa, e ancora gli Atego. Una convivenza che durerà molto più a lungo del

2014, anno in cui in Europa entrerà definitivamente in vigore la normativa Euro 6. Gli Actros e Axor attuali infatti continueranno a essere prodotti in numero considerevole, destinati a quei Paesi che non richiedono lo stesso livello tecnologico, che oggi sono fermi all'Euro 3 se non ancora meno.

NEL REGNO DELL'EFFICIENZA

Per questo il rebus fondamentale da risolvere è stato quello di come far convivere sulle tre linee di produzione una tale varietà di modelli. Del resto, come ha specificato il direttore dell'impianto Yaris Pursun, "Wörth è la casa dell'Actros", in cui il pesante viene assemblato fin dal 1996 e da cui sono usciti fino a oggi più di 700mila esemplari, un esempio quasi unico di efficienza a siglare il successo di una serie che può contare su pochi rivali.

Oggi delle tre linee in cui convivono operai e sofisticatissimi robot, una è interamente dedicata al nuovo Actros, mentre le altre due smaltiscono i restanti ordini. In totale sono 5.400 gli operai che lavorano sulle linee di produzione, in uno dei più grandi stabilimenti dedicati all'industria automobilistica, lungo un chilometro e alto 50 metri. E si tratta soltanto di uno dei fabbricati che compongono il centro industriale Mercedes-Benz. Che comprende anche strutture avveniristiche come il magazzino automatico



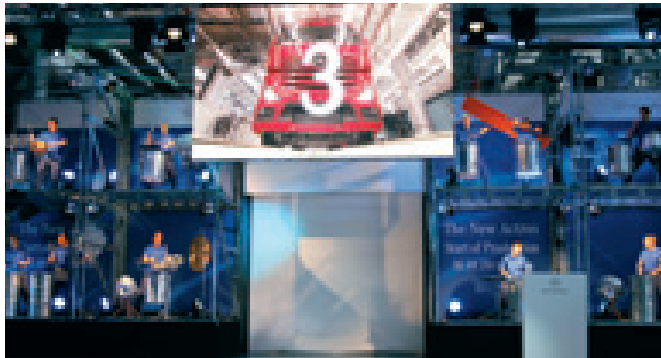
per la minuteria, che si estende su di un'area di 6mila mq e che da solo è costato 26 milioni di euro, posto alla base di un sistema logistico del tutto nuovo, o come il centro di Ricerca e Sviluppo.

LOGISTICA DA PRIMATO

Nel primo, che ha una superficie utile di 10mila mq, lavorano 70 addetti, impegnati sulle dodici scaffalature automatiche alte 15 metri, in cui trovano posto 150mila posti per piccoli contenitori, ognuno con una capacità massima di 20 kg. All'interno del centro Ricerca e Sviluppo, dalle dimensioni colossali (il costo complessivo è stato in questo caso di 80 milioni di euro, di cui 35 per la pista di rodaggio), sono invece state riprodotte il 90 per cento delle tipologie di percorsi, dalle strade urbane europee ai sentieri desertici dell'Africa Nord Occidentale. Un secondo segmento del capannone è invece dedicato ai test funzionali, con piste di rodaggio che presentano angoli di inclinazione fino al 49 per cento o a 26°, su cui

vengono effettuati i test di frenatura, quelli riservati ai sistemi di assistenza alla guida, al comfort oppure al comportamento di marcia sui vari fondi, senza tralasciare quella parte fondamentale che è l'analisi dei consumi.

Per dare un'idea della complessità del lavoro svolto all'interno dello stabilimento, basti ricordare come in totale per le quattro gamme esistano oltre 500 varianti di cabina oltre a 2.400 versioni speciali. Questo fa sì che con la fabbrica collaborino oltre mille fornitori, di cui settecento con sede in Germania e una ventina fuori dai confini dell'Unione Europea. Da questi oltre che dagli altri stabilimenti Mercedes-Benz arrivano a Wörth ogni giorno 540 camion carichi di materiale, per un totale di 5.300 tonnellate complessive. Un'altra parte dei componenti viene invece costruita direttamente in loco dai 420 specialisti addetti alle operazioni di stampaggio, saldatura e più in generale alla produzione artigianale, che lavorano ogni mese 2.600 tonnellate di materiale, producendo 4,7 milioni di pezzi.



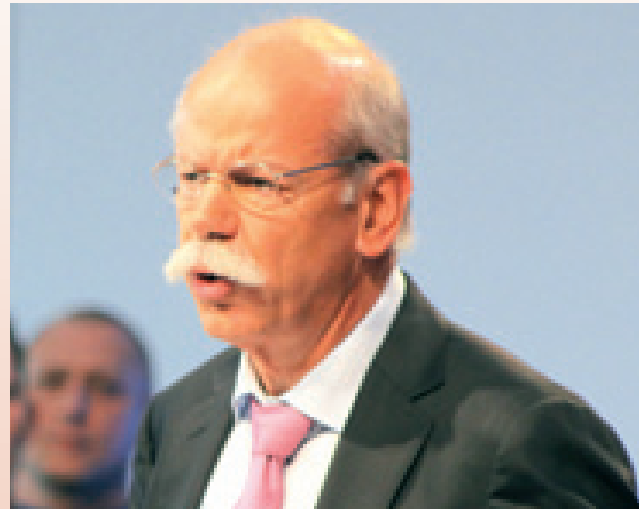
INTERVISTA / Dieter Zetsche, Chief executive officer Daimler AG

“È IN ASSOLUTO IL NUMERO UNO”

WÖRTH - All'avvio della produzione di serie del nuovo Actros ha voluto essere presente direttamente lui, Dieter Zetsche, l'attuale Ceo di Daimler Ag, che il settore dei truck lo conosce bene dato che ne ha retto il timone nel corso della sua scalata ai vertici dell'azienda tedesca. E dalle parole di Zetsche si sono capite bene due cose: che Mercedes Benz punta molto su questo nuovo modello e più in generale sui propri camion, e che la congiuntura attuale, nonostante la crisi che avvolge l'Occidente, non li spaventa e non ne arresta la voglia di successo. Che si spinge fino a ipotizzare che: “vogliamo crescere più veloci del mercato e arrivare a vendere in tutto il mondo 500mila camion nel 2013. Oggi Mercedes-Benz Truck è leader in Europa con una quota che si avvicina al 20 per cento, ma credo che sia possibile fare ancora meglio”.

Un progetto molto ambizioso che poggia però su basi solide. “Abbiamo delle ottime ragioni - ha proseguito il Ceo Daimler - per essere ottimisti. I nostri impianti lavoreranno a pieno regime già prima della fine di quest'anno. Abbiamo già raccolto un buon numero di ordini per il 2012 e quelli relativi al nuovo Actros fanno registrare numeri incoraggianti. Il successo del nostro nuovo modello in Europa si rifletterà anche sui nostri affari in Asia e nelle Americhe”.

Questo non vuol però dire che il modello europeo Euro 6 verrà esportato in tutto il resto del mondo. “È vero che questo non è destinato a essere un world truck. Prima di tutto perché le varie leggi in vigore nei diversi mercati fanno riferimento ad architetture tecniche completamente diverse. Negli Stati Uniti ad esempio serve un cofano lungo, che non è conveniente se usato in Europa. In secondo luogo l'alta tecnologia impiegata sui camion europei è semplicemente troppo costosa per la gran parte dei clienti che opera nei mercati emergenti. Dato però che a livello globale le specifiche relative alle emissioni sono in corso di armonizzazione, oggi possiamo certo puntare su di una soluzione unica per il cuore di un camion, cioè per il motore. Questo genera un gran potenziale sinergico, dato che il 50 per cento del costo di un camion è relativo al suo motore. Questo potenziale verrà esportato grazie alla nostra più recente generazione di motori Heavy Duty. Su questa strada abbiamo ridotto il nostro portfolio a quattro famiglie di motori e a quattro differenti impianti che li producono. Questi poi fanno uso per il 70 per cento gli stessi componenti. La maggior parte dei nostri camion prodotti nei Paesi del Nafta sono basati su questa piattaforma, e dall'anno scorso lo stesso sistema modulare è stato trasferito alla linea pesante prodotta dalla Fuso in Giappone. Seguendo il principio che 'globale se possibile, locale se necessario' noi oggi produciamo non soltanto il più efficiente motore in questo segmento competitivo ma anche un'architettura motoristica che può essere usata in tutto il mondo”.



Dieter Zetsche, Ceo di Daimler Ag

Quando poi, nel question time le domande hanno riguardato anche il coincidente via dell'antitrust europeo all'acquisizione di Man da parte di Volkswagen, operazione che ha dato in pratica vita a uno dei maggiori gruppi mondiali nel campo, Zetsche ha risposto deciso: “Il Nuovo Mercedes-Benz Actros è il parametro di riferimento per l'intero segmento dei camion di linea e il nostro autocarro più importante del decennio”. Tradotto, eliminando il savoir faire necessario nei confronti della concorrenza: al momento nulla spaventa Mercedes-Benz, sotto il profilo industriale e soprattutto del prodotto. Sulle cui qualità ha giustamente insistito il Ceo Daimler. “Nel nuovo Actros stanno dieci anni di sviluppo, 2.600 ore passate nel tunnel del vento, 20 milioni di km di test drive. Il risultato è destinato a cambiare le regole del gioco in questo settore. Nei 10mila km di un test su strada compiuto in estate sotto la supervisione dei certificatori della Dekra, il modello Euro 6 ha consumato il 4,5 per cento in meno del suo predecessore, che era il campione europeo in termini di consumi. La versione Euro 5 del nuovo Actros ha consumato oltre il sette per cento in meno. Questo rafforza la mia convinzione che l'Actros è oggi numero uno nell'efficienza legata ai costi di gestione, e che continuerà a essere il leader in termini di vendite”.

Il nuovo Actros protagonista al Santuario del Cristo della Strada

GIORDANI: “HA CONQUISTATO VECCHI E NUOVI CLIENTI”

La nuova ammiraglia della Stella sta aprendo la strada a flotte che nel passato non hanno acquistato camion firmati Mercedes-Benz. “Ciò - sottolinea il Direttore commerciale di Mercedes-Benz Truck Italia - ci lascia ben sperare per il successo della nuova generazione della nostro veicolo di punta”.

BRENTINO DI BELLUNO - Non poteva esserci occasione migliore per la presentazione italiana del nuovo Actros della celebrazione dei 40 anni del Santuario del Cristo della Strada a Brentino di Belluno. Una manifestazione molto sentita dai trasportatori della zona, che hanno affollato la messa celebrata dal vescovo di Verona Giuseppe Zenti, a cui ha fatto seguito un momento di incontro con ospiti illustri come il sottosegretario alle Infrastrutture e Trasporti Bartolomeo Giachino e il direttore nazionale della Polizia Stradale Roberto Sgalla. In questo contesto si è perfettamente inserita la coreografica presentazione del nuovo Actros, organizzata da Mercedes-Benz in collaborazione con il concessionario di zona Car Diesel.

Sulle prospettive per l'Actros Euro 6 nel panorama italiano abbiamo sentito Stefano Giordani, Direttore commerciale Trucks di Mercedes-Benz Italia a cui è spettato il compito di presentarlo ai tanti imprenditori presenti.

Quali saranno i vostri prossimi passi?

“A novembre - spiega Giordani - incontreremo ancora i nostri clienti, allestitori compresi e poi il 26 e 27 al nuovo Actros verrà dedicato un 'Porte Aperte' che coinvolgerà tutta la rete. Nel frattempo è già ordinabile, anzi ne abbiamo già venduto qualcuno”.



Stefano Giordani, Direttore commerciale Trucks di Mercedes-Benz Italia

Come hanno reagito dealer e clienti all'arrivo del nuovo modello?

“Sono molto soddisfatti. In più aver continuato a mantenere in listino il nostro attuale Actros ci consente di soddisfare tutti quelli che lo stanno usando e che sono contenti di come funziona, dei bassi consumi e del comfort. Il nuovo Actros invece ci sta aprendo la strada in flotte che prima non acquistavano camion Mercedes-Benz. In sintesi i clienti storici credo che per il momento resteranno sul modello attuale, mentre in parallelo ci

muoveremo su flotte importanti, che acquistano prodotti premium, e che si sono dimostrate molto interessate al nostro nuovo modello, che per noi rappresenta anche un segnale al mercato, a cui ci rivolgiamo con un camion innovativo con una forte immagine per noi e per chi lo acquista”.

L'arrivo in listino del nuovo Actros vuol dire che il modello attuale subirà una riduzione di prezzo?

“No, non credo ce ne sia bisogno. Il nostro Actros attuale è un modello ai vertici della attuale produzione rispetto a tutta la concorrenza. Il nuovo invece costerà di più, ma si tratta di cifre facilmente ammortizzabili visto i risparmi che garantisce sia nei consumi che nella manutenzione ordinaria”.

Qual è al momento la configurazione più richiesta?

“Premesso che la GigaSpace è già diventata il sogno di tutti i padroncini, le flotte si stanno orientando verso la cabina StreamSpace a fondo piatto, abbinata al motore da 450 cv, con qualcuno che, in base all'utilizzo, sceglie invece il modello da 510 cv. Un buon riscontro lo stiamo ottenendo anche con la versione con larghezza di 2,3 m e tunnel motore da 270 mm sempre della StreamSpace”.

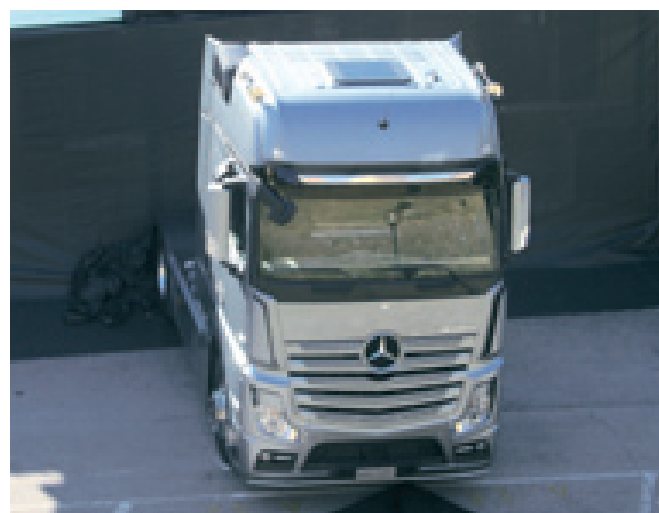
Quali sono a suo parere le caratteristiche vincenti più evidenti del nuovo Actros?

“Sono principalmente tre: un

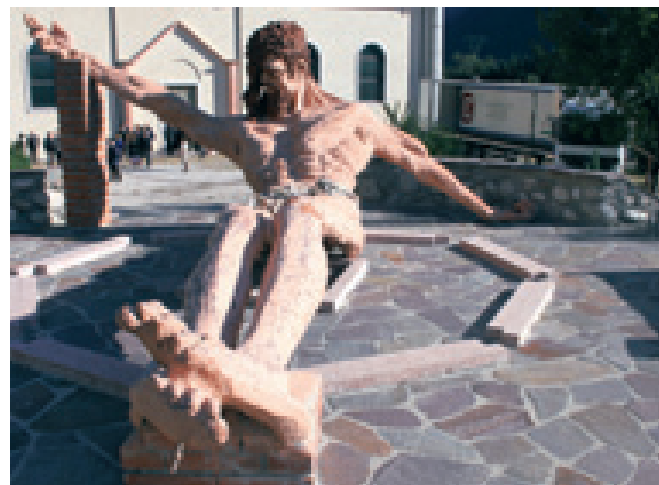
comfort strepitoso, una dinamica di marcia eccezionale e un'efficienza che al momento non ha paragoni e che tutti i clienti trovano sorprendente. Bisogna infatti considerare che il 6 per cento di consumo in meno che dichiariamo è stimato sulla base del confronto con la versione Nardò del nostro attuale modello, cioè la 1844 ottimizzata, mentre molti trasportatori usano modelli più vecchi e quindi possono arrivare a risparmi dell'11, 12, persino 14 per cento. Cifre che possono da sole cambiare il bilancio di un'azienda”.

Che previsioni può fare sul mercato del prossimo anno?

“Preso atto che questo 2011 si chiuderà con un complessivo di 18mila camion venduti, che non sono davvero molti, e che Mercedes-Benz in questo quadro attualmente copre il 12,1 per cento del totale sopra le 6 tonnellate, restando saldamente il primo importatore, pensiamo di poter arrivare al 13 per cento e nel prossimo anno di superare il 15 per cento, che secondo noi è adeguato alla nostra offerta. I riscontri al momento sono davvero interessanti, soprattutto da parte di chi non è ancora un nostro cliente ma è rimasto colpito dal nuovo Actros. Naturalmente i primi ordini riguardano soprattutto la versione Euro 5, mentre gli Euro 6 venduti nel 2012 probabilmente saranno un centinaio”.



La coreografica presentazione del nuovo Actros alla celebrazione dei 40 anni del Santuario del Cristo della Strada (sotto).



MERCEDES-BENZ / SI AMPLIA CON IL NUOVO ACTROS IL RAGGIO D'AZIONE DI FLEETBOARD

Telematica al servizio dei trasporti

Fabio Basilico

ROMA - Oltre un decennio di presenza sul mercato e decine di migliaia di veicoli equipaggiati testimoniano il valore del progetto del Gruppo Daimler conosciuto come FleetBoard. Un progetto che continua a evolvere ampliando l'offerta di servizi in considerazione dell'evoluzione della tecnologia telematica. Ennesima tappa di un processo di sviluppo inarrestabile ha per protagonista la nuova generazione di Mercedes-Benz Actros. Mercedes-Benz è il primo costruttore al mondo a includere un sistema telematico nell'equipaggiamento di serie di un truck. La componente hardware del sistema telematico FleetBoard sarà disponibile sui nuovi Actros in tutta Europa e senza alcun sovrapprezzo.

ABBATTERE I CONSUMI

Per un periodo di quattro mesi, i nuovi clienti Mercedes-Benz avranno la possibilità di provare gratuitamente i servizi del pacchetto Gestione Veicolo FleetBoard, incluso un training per il conducente sull'utilizzo del dispositivo e sui principali concetti della guida economica. Quello della guida economica è un punto di riferimento di FleetBoard. I dati parlano chiaro: utilizzando FleetBoard si possono subito abbattere i consumi dal 5 al 15 per cento, riducendo anche l'usura del veicolo, grazie a uno stile di guida che diventa più prudente e attento ai consumi. Per questo motivo, sui veicoli con contratto FleetBoard attivato, gli intervalli di manutenzione vengono prolungati, in funzione delle condizioni di utilizzo, fino a 150mila chilometri. Senza contare che ottimizzando lo stile di guida aumenta la sicurezza attiva; la prova è che le aziende che utilizzano FleetBoard registrano una sensibile riduzione del numero dei sinistri.

Accedere a FleetBoard è estremamente facile: anche le aziende che già hanno un altro sistema telematico possono comunque provare il sistema Daimler. È possibile, infatti, utilizzare in contemporanea due



Il settore della telematica applicata ai veicoli industriali è in fortissima espansione anche in Italia, dove FleetBoard è stato introdotto nel 2007. Sono sempre più numerose le aziende, anche medio-piccole, alla ricerca di sistemi di gestione satellitare dedicati al parco veicolare.

sistemi di gestione delle flotte sullo stesso veicolo.

Una volta terminato il periodo di prova gratuito, il cliente può decidere di prolungare il contratto di abbonamento, individuando la combinazione di servizi più adatta alle sue esigenze. Rispetto all'offerta FleetBoard precedente, la disponibilità di servizi si amplia e i costi si riducono sensibilmente. Come spiega Markus Lipinsky, Amministratore delegato di Daimler FleetBoard GmbH: "Con quest'innovativa offerta di prodotti, FleetBoard compie un ulteriore passo avanti, è più economico e alla portata di ogni flotta che desidera risparmiare sfruttando a fondo tutto il potenziale dei propri veicoli. Si riducono, inoltre, i costi di accesso alla telematica professionale".

Con FleetBoard EcoSupport il conducente del veicolo ha a sua disposizione uno strumento

che analizza lo stile di guida in tempo reale fornendo un feedback immediato. Un servizio offerto di serie sui nuovi Actros indipendentemente dall'attivazione del sistema FleetBoard. Sul quadro strumenti vengono visualizzate le valutazioni di quei comportamenti che possono rendere lo stile di guida più economico, come la velocità costante, l'utilizzo dell'acceleratore e della catena cinematica, l'utilizzo dei freni, la gestione degli arresti e altro ancora. L'algoritmo di calcolo utilizzato è pienamente compatibile con l'analisi d'impiego propria del sistema FleetBoard.

Grazie ai dati raccolti da FleetBoard, Mercedes-Benz offre ai trasportatori servizi molto importanti nell'ambito delle attività di manutenzione. L'officina Mercedes-Benz di fiducia può occuparsi, infatti, anche della pianificazione degli interventi di manutenzione, tenendo

sotto controllo le scadenze degli interventi in programma e pianificandoli di comune accordo con il gestore della flotta. In questo modo diminuiscono notevolmente i tempi di inattività dei veicoli. In caso di anomalia tecnica, il conducente può trasmettere i dati diagnostici all'officina tramite un tasto dedicato posizionato sulla parte frontale della centralina FleetBoard. Prima di giungere sul posto, il tecnico del Service può conoscere già il danno e quindi intervenire in maniera più veloce e puntuale.

Va anche detto che i servizi di gestione telematica aiutano a ottimizzare l'impiego dei veicoli, migliorano lo stile di guida del conducente e supportano i processi logistici durante la fase di pianificazione del traffico. I dati relativi all'ordine vengono visualizzati sul DispoPilot, un terminale aggiuntivo presente in cabina che semplifi-

ca la comunicazione con il conducente. Il servizio offerto consente anche il conteggio delle ore di guida e contribuisce alla gestione della contabilità salariale. Con "Tacho Management" si ha, inoltre, la possibilità di scaricare la carta del conducente e la memoria di massa del tachigrafo, semplificando e automatizzando l'adempimento degli obblighi di legge.

ANCORA PIÙ REDDITIVITÀ

Daimler FleetBoard, dunque, sviluppa e commercializza soluzioni telematiche che incrementano notevolmente la redditività delle flotte di veicoli commerciali e industriali. Negli anni è diventato uno dei primi fornitori europei di soluzioni telematiche. La formula vincente di FleetBoard si basa sull'attenzione continua alla soddisfazione delle esigenze dei



Mercedes-Benz è il primo costruttore al mondo a includere un sistema telematico nella dotazione di serie di un truck. L'hardware del sistema FleetBoard sarà disponibile sui nuovi Actros in tutta Europa e senza alcun sovrapprezzo.

clienti attraverso sviluppo di nuovi prodotti, garanzia di qualità, protezione dei dati e una collaudata gamma di servizi per tutti i settori commerciali e industriali. La certificazione dei prodotti e dei processi da parte di organizzazioni di controllo esterne come Dekra conferma gli elevati standard qualitativi di FleetBoard.

Frutto del know how che Daimler possiede nel settore dell'Information Technology, FleetBoard beneficia, per lo sviluppo continuo del dispositivo, della stretta collaborazione con la business unit Truck Mercedes-Benz. Il settore della telematica applicata ai veicoli industriali è in fortissima espansione anche in Italia, dove FleetBoard è stato introdotto nel 2007. Sono sempre più numerose le aziende, anche medio-piccole, alla ricerca di sistemi di gestione satellitare dedicati al parco veicolare.

Le soluzioni FleetBoard per la pianificazione ottimale del flusso di lavoro

LA LOGISTICA DEL FUTURO HA TROVATO CASA

STOCCARDA - Il moderno sistema di gestione FleetBoard consente ai responsabili della logistica una pianificazione flessibile degli ordini e permette di configurare ad hoc il flusso di lavoro per ogni tipologia di trasporto. I conducenti rilevano informazioni relative a ordine, percorso e unità di imballaggio e possono trasmetterle in tempo reale a un sistema di logistica, di inventario o ERP (Enterprise Resource Planning) e utilizzarle, ad esempio, per un controllo della giacenza. La funzione di messaggistica e il trasferimento automatico dei dati d'ordine facilitano la comunicazione con il conducente. Questa funzione è estremamente utile per la gestione completa di procedure di trasporto complesse sia nell'ambito delle lunghe percorrenze che del servizio di distribuzione.

I progettisti FleetBoard hanno reso l'interfaccia utente ancor più moderna ed ergonomica. Nel nuovo FleetBoard Mapping è possibile ricostruire percorsi dettagliati, anche nell'ambito del traffico urbano o di frontiera. Le immagini satellitari mostrano con precisione la posizione del veicolo e i percorsi, grazie a una nuova opzione di loca-

lizzazione dei veicoli che vanta una frequenza di aggiornamento rapido sensibilmente maggiore: la posizione viene registrata ogni 30 secondi. FleetBoard ha anche ampliato la sua offerta di terminali per la cabina di guida con il dispositivo DispoPilot.guide. Oltre ad agevolare l'accesso al mondo Daimler dei sistemi professionali per la gestione dei trasporti, questo terminale con schermo da 7 pollici (17,8 cm) è di grande aiuto per la gestione degli ordini e la navigazione.

Nel sistema di navigazione sono integrate le caratteristiche dei moderni trucks e altre utili funzioni, come, ad esempio, il sistema di assistenza per il mantenimento della corsia e la pianificazione degli itinerari. Per l'impiego mobile al di fuori del veicolo, il DispoPilot.mobil è dotato di lettore di codici a barre integrato e offre la possibilità di rilevare la firma digitale del destinatario. DispoPilot.guide e DispoPilot.mobil vantano un'ergonomia migliorata e si caratterizzano per la possibilità di trasferire le destinazioni nel sistema di navigazione e di impostare la lingua prescelta.



La certificazione dei prodotti e dei processi conferma gli elevati standard qualitativi di FleetBoard.

Alte prestazioni. Bassi consumi.

Il nuovo Actros. Una nuova dimensione della redditività.

BLUE EFFICIENCY
POWER

Un marchio della Daimler AG



Riduzione dei consumi fino al 6 % in Euro V e fino al 3 % in Euro VI: grazie a numerose innovazioni tecniche il nuovo Actros permette di risparmiare sui costi di gestione ad ogni km di percorso. E con il FleetBoard®, ora di serie, potete

ridurre ulteriormente i consumi anche del 10 %. Il risultato: una soluzione completa per una redditività straordinaria. Ora presso il vostro Concessionario di fiducia Mercedes-Benz e all'indirizzo www.mercedes-benz.it/truck

Il nuovo Actros vi aspetta presso tutte le concessionarie il 26 e il 27 Novembre.

Entra in una nuova dimensione: vieni a provarlo!

125! anni di innovazione



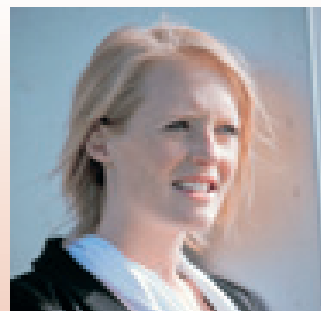
Mercedes-Benz
Trucks you can trust

L'impegno Volvo Trucks per la tutela del benessere di chi lavora nelle cabine dei camion

GÖTEBORG - Educazione per autisti più sani e più sicuri. Un impegno strategico per Volvo Trucks. L'alimentazione scorretta, i lunghi periodi trascorsi seduti e gli impegni lavorativi ad alto tasso di stress stanno facendo aumentare il numero degli europei in sovrappeso. L'obesità ha raddoppiato la sua penetrazione nell'arco di vent'anni. Una delle categorie più a rischio sono proprio gli autotrasportatori. Volvo Trucks ha deciso di includere la dieta e la salute complessiva dell'individuo all'interno del suo programma dedicato agli autisti, enfatizzando il concetto che una corretta alimentazione e la buona salute generale aumentano sia la qualità di vita che il livello di competenza professionale. Pochi, semplici ed efficaci i suggerimenti che i trainer Volvo Trucks rivolgono agli autisti durante appositi corsi: una colazione completa, il recarsi al lavoro in bicicletta invece che in auto, il mangiare più verdura. Vengono anche suggeriti quale tipo di esercizi è possibile compiere all'interno della cabina di un truck. Nel 2009, Inge Van Bogerijen, ricercatrice dell'Istituto di Sport e Salute dell'Università di Utrecht, ha condotto una ricerca sulle cause di una carenza complessiva dei parametri di benessere tra i trasportatori. Van Bogerijen è arrivata alla conclusione che gli autisti si trovano a vivere in

AUTISTI SANI E SICURI

un ambiente specifico, sia dal punto di vista fisico che sociale. "L'ambiente della strada - ha affermato la ricercatrice - è per gli autotrasportatori un ostacolo per uno stile di vita più salutare. Nel mio studio ho evidenziato che molti di loro desiderano un migliore stile di vita ma sentono di avere poche opportunità per raggiungerlo". La prima causa per una condotta di vita poco salutare sembra essere legata all'alimentazione: i cibi eccessivamente calorici serviti nelle stazioni di servizio autostradali, combinati con la sedentarietà connessa con lo svolgimento del lavoro di autista e alla cronica mancanza di tempo dovuta a prolungati giorni di lavoro. Spesso, inoltre, le alternative più salutari fornite da ristoranti della zona sono molto più costose e quindi meno invitanti. Senza contare che nelle stazioni di servizio solitamente non ci sono spazi per svolgere esercizio fisico e dentro la cabina dei trucks c'è ovviamente poco spazio a disposizione per dedicarsi con comodità alla ginnastica. Resta il fatto che il miglioramento della salute non è



Inge Van Bogerijen, ricercatrice dell'Istituto di Sport e Salute dell'Università di Utrecht

il nome di uno dei corsi organizzati da Volvo Trucks. Oltre 35mila autisti europei hanno finora frequentato i diversi programmi di training offerti in collaborazione con i dealers.

solo una responsabilità dell'autista ma anche dell'azienda per cui lavora. Ci sono sempre più società di trasporti attente a queste problematiche. Lavorare per la salute dei propri autisti conviene a tutti: l'autista sta meglio ed è più produttivo, l'azienda riduce i costi dal momento che ha meno autisti in malattia e fermi dal servizio. Ovviamente, un autotrasportatore più sano è meno stanco e più concentrato, con notevoli benefici sul fronte della sicurezza. Salute e Primo Soccorso è

VOLVO TRUCKS / 2011 SEGNATO DAI SUCCESSI COMMERCIALI IN TUTTO IL MONDO

Le linee guida di Göteborg

In agosto e nei primi otto mesi dell'anno in corso, il costruttore svedese ha aumentato in modo consistente le sue vendite nella maggior parte dei principali mercati di riferimento, Europa compresa. Ottime performance anche per il Dynafleet, il sistema online per la gestione della flotta: le vendite sono raddoppiate nell'arco di un anno e mezzo.

Nils Ricky

GÖTEBORG - Per Volvo Trucks il 2011 continua all'insegna dei risultati positivi. Anche in agosto, il costruttore svedese ha aumentato le consegne. Il dato in crescita del 59 per cento riassume gli incrementi delle vendite riscontrati nella maggior parte dei principali mercati di riferimento. In Europa, Volvo Trucks ha totalizzato vendite per 1.787 veicoli, il 54 per cento in più rispetto ad agosto 2010. Incredibile il raddoppio dei camion consegnati in Europa Orientale, aumentati nel mese del 100 per cento: 668 contro i 334 dell'anno scorso. Una crescita dovuta soprattutto alla Russia, dove la tendenza è rimasta altamente positiva e il numero di consegne in agosto ha fatto registrare un aumento del 186 per cento,

ovvero 272 veicoli in più. Di assoluto rilievo il +36 per cento di consegne in Europa Occidentale arrivate a 1.119 unità. Nei primi otto mesi dell'anno la Casa svedese ha consegnato 70.275 trucks a livello globale il 65 per cento in più. Di questi, quelli relativi all'Europa sono stati 28.582, l'83 per cento in più. Volvo Trucks ha continuato a funzionare bene anche in Sud America. Le consegne in Brasile hanno raggiunto il massimo storico in agosto: Volvo ha mantenuto la sua posizione di leader di mercato nel segmento dei veicoli pesanti. Le consegne sono aumentate per tutti i cavalli di battaglia del costruttore. In totale, le vendite in Sud America sono salite del 65 per cento a 2.471 veicoli rispetto ai 1.500 dell'agosto 2010. Da gennaio ad agosto Volvo Trucks ha venduto 16.381 unità contro le

11.444 dello stesso periodo 2010 con una crescita del 38 per cento. Performance positive anche in Nord America con un aumento del 74 per cento in agosto, pari a 2.105 veicoli. Nel lungo periodo Volvo Trucks ha consegnato 14.370 unità contro le 6.758 dello stesso periodo 2010. La crescita è di ben 113 per cento. Segno più anche in Asia: 508 trucks venduti in agosto (+55 per cento), 2.892 da gennaio ad agosto (+8 per cento).

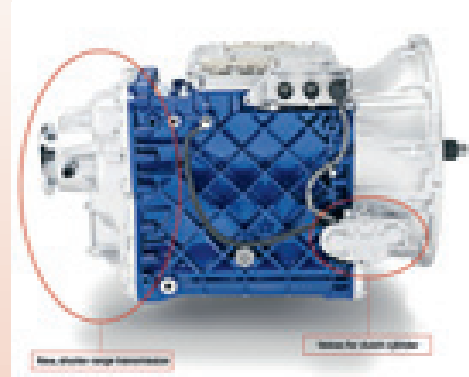
L'onda lunga dei successi commerciali del colosso svedese tocca da vicino anche Dynafleet, il sistema online per la gestione della flotta di Volvo Trucks: le vendite sono raddoppiate nell'arco di un anno e mezzo. È evidente che sempre più clienti sperimentano grazie a questo sistema una notevole riduzione dei costi del carbu-

Compie 10 anni l'apprezzata trasmissione automatica di Volvo Trucks

BUON COMPLEANNO I-SHIFT

GÖTEBORG - Quando l'I-Shift venne lanciato, erano in pochi coloro che credevano in un sistema di trasmissione progettato esclusivamente per una gestione del cambio automatica. Oggi, invece, l'I-Shift di Volvo Trucks è uno dei prodotti di maggior successo dell'industria dei trasporti. Quest'anno, uno dei simboli del know-how del costruttore svedese compie dieci anni. Non meno dell'80 per cento dei trucks FH venduti da Volvo sono equipaggiati con questo sistema. I mercati dove nel 2010 sono stati venduti più camion dotati di I-Shift sono risultati, nell'ordine, il Brasile, la Germania, la Francia, la Gran Bretagna e la Svezia.

Al momento della sua commercializzazione nel 2001, le cose erano piuttosto diverse e sul mercato erano già disponibili prodotti come le trasmissioni AMT, acronimo di trasmissioni meccaniche automatizzate; si trattava però di sistemi basati su cambi manuali adattati all'utilizzo in modalità automatica. Spesso non garantivano un'affidabilità completa, con conseguente protesta dei clienti. Volvo Trucks credeva in un concetto di sistema di trasmissione a controllo elettronico progettato esplicitamente per un utilizzo automatico. Il primo step della prodigiosa innovazione fu quello di adottarla nel campo del trasporto a lungo raggio. La strada si rivelò prodiga di successi e già nel 2002, solo un anno dopo il lancio di I-Shift, il 14 per cento di tutti i trucks Volvo venduti era dotato del sistema. Un dato significativo se comparato a quello riferito al predecessore dell'I-Shift, il Geartronic, che in quel momento equipaggiava solo l'1 per cento dei trucks venduti. Sono molti i benefici dovuti all'impiego di I-Shift: non solo un minor consumo di carburante ma anche una guida più sicura. Il conducente è infatti libero di concentrare la sua attenzione sulla strada e non si affatica nel cambiare continuamente marcia. Senza contare che I-Shift è molto faci-



le da manovrare, cosa che viene apprezzata da tutti i conducenti, esperti o alle prime armi. Inoltre, I-Shift ha il vantaggio di assicurare un cambio marcia veloce, non richiede alcun pedale della frizione e c'è un software ottimizzato per differenti tipologie di guida.

La seconda generazione del dispositivo venne introdotta nel 2005. I miglioramenti tecnici apportati consentirono la sua introduzione nei segmenti delle costruzioni e dei trasporti in condizioni più impegnative. La trasmissione venne introdotta in abbinamento ai motori a 16 litri mentre prima aveva come riferimenti i propulsori da 9 e 12 litri. La terza generazione risale al 2009. Progettata per rispondere agli standard sulle emissioni Euro 5, porta in dote ulteriori perfezionamenti e possibilità di impiego. Il prossimo step coincide con l'imminente introduzione della normativa Euro 6: i sistemi di trasmissioni devono essere adattati ai nuovi motori.

La prossima generazione dell'I-Shift punterà ancora di più sui consumi efficienti.



Un truck Volvo su strada. Il costruttore continua a registrare un positivo andamento delle vendite.

rante. "Dopo l'introduzione dell'ultima versione di Dynafleet, il numero di sottoscrizioni è aumentato da 11mila a 21.500 - ha dichiarato Johan Selvé, Fleet and Driver Development Manager di Volvo Trucks - Nelle vendite a livello europeo, più di un camion su tre è attualmente dotato del sistema. In alcuni mercati, ad esempio Francia, Danimarca e Finlandia, oltre il 60 per cento di tutti i nuovi veicoli dispone di Dynafleet".

Come fa notare Volvo Trucks, i fattori che contribui-

scono a questa sostanziale crescita delle vendite sono l'aumento dei prezzi del carburante e l'inasprimento della competizione tra le aziende di trasporti. Si tratta di un trend che apre la strada alla progettazione di nuovi strumenti e applicazioni per aiutare i clienti a migliorare la redditività. "Con Dynafleet - ha spiegato Johan Selvé - le aziende di trasporti hanno accesso a numerose informazioni, inclusi i dettagli relativi allo stile di guida di ogni conducente e le quantità di carburante che ciascun camion consuma in speci-

fiche condizioni operative. È un punto di partenza ottimale per la formazione alla guida economica".

Volvo Trucks offre una soluzione flessibile, che dà a ogni cliente la possibilità di personalizzare il proprio sistema in base alle specifiche funzioni richieste. Dynafleet include un'ampia gamma di funzioni, raggruppate in quattro servizi: Fuel & Environment, Driver times, Positioning e Messaging. Questi servizi vengono forniti singolarmente oppure in qualsiasi combinazione.

LA NOSTRA FILOSOFIA



Ogni goccia conta. Risparmia fino al 7% di carburante con Dynafleet e con il programma di addestramento conducenti Driver Development.

Scopri di più su volvotrucks.com/everydropcounts

Volvo Trucks. Driving Progress



FIAT INDUSTRIAL / TÜRK TRAKTÖR, JOINT VENTURE DI CNH, AL TRAGUARDO DEL 600MILLESIMO TRATTORE

Turchia sempre più protagonista

Il 600millesimo trattore prodotto nello stabilimento di Ankara, un New Holland TD 100, è stato consegnato a un coltivatore diretto di cereali e frutta. Türk Traktör, nata dalla collaborazione con Koç Holding, è leader sul mercato locale con i suoi trattori a marchio New Holland Agriculture e Case IH. Lo stabilimento, in cui lavorano oltre 2mila persone, esporta le sue macchine in più di 90 Paesi del mondo.

Fabio Basilico

ANKARA - All'importante avvenimento non ha voluto mancare Sergio Marchionne, Presidente del Consiglio di amministrazione di Fiat Industrial e di CNH. Türk Traktör, la joint venture di CNH con Koç Holding, produttore leader sul mercato turco di macchine agricole dal 1954, ha infatti celebrato la produzione del 600millesimo trattore durante una cerimonia che si è tenuta presso lo stabilimento dell'azienda ad Ankara. Marchionne e il Presidente del Consiglio di amministrazione di Koç Holding, Mustafa V. Koç, hanno accolto il Primo Ministro turco, Recep Tayyip Erdogan, il Ministro dell'Agricoltura, Mehmet Mehdi Eker, e il Ministro dell'Industria e Tecnologia, Nihat Ergün.

MOTORE DELL'ECONOMIA

All'evento turco hanno partecipato oltre 400 persone, tra cui rappresentanti della rete dei concessionari, dei dipendenti e dei media. Il 600millesimo trattore prodotto nello stabilimento di Ankara, un New Holland TD 100, è stato consegnato a Mehmet Ali Gül, coltivatore diretto di cereali e frutta nel villaggio di Ünlüce, nei pressi di Yüreğir, Adana, nel sud della Turchia. Per caratterizzare ulteriormente l'occasione, il trattore numero 600.001, un New Holland TD65B, è stato firmato dai vertici di CNH e Koç Holding e dal Primo Ministro turco Erdogan.

Durante il suo discorso, il premier ha enfatizzato l'importanza dell'agricoltura per il pro-

Caratterizzata da un alto tasso di crescita, l'agricoltura ha un ruolo fondamentale per il prodotto interno lordo della Turchia, la cui economia è cresciuta di oltre l'11 per cento durante il primo semestre 2011 in confronto allo stesso periodo dello scorso anno. Sotto, lo stabilimento Türk Traktör di Ankara.

dotto interno lordo del Paese euro-asiatico e ne ha sottolineato l'alto tasso di crescita.

L'economia della Turchia è cresciuta di oltre l'11 per cento durante il primo semestre 2011 in confronto allo stesso periodo dello scorso anno. Erdogan ha anche citato la partnership tra CNH e Koç Holding, che tra l'altro produce in-house oltre il 90 per cento dei propri trattori e componenti, quale importante punto di riferimento per il settore agricolo della Turchia.

Dal canto suo, Mustafa V. Koç, numero uno di Koç Holding, ha sottolineato l'importanza delle produzioni di Türk



Traktör, fonte di orgoglio per tutto il Paese: "Türk Traktör - ha detto - è un leader nella produzione di trattori e motori per il mercato locale. L'azienda fabbrica nel suo stabilimento i motori, le trasmissioni, gli assali anteriori e posteriori, mentre le restanti componenti vengono prodotte da fornitori locali".

SPIRITO DI COLLABORAZIONE

"Questa giornata - ha dichiarato Sergio Marchionne - testimonia prima di tutto la qualità dei prodotti che il Gruppo Koç

e Case New Holland costruiscono insieme in questo impianto e testimonia la qualità del lavoro e dell'impegno di tutte le persone che ci lavorano. Posso assicurare al Primo Ministro che intendiamo continuare a lavorare con lo stesso impegno, la stessa determinazione e lo stesso spirito di collaborazione che ci hanno guidati fino a ora".

Türk Traktör è leader sul mercato locale con i suoi trattori a marchio New Holland Agriculture e Case IH. Lo stabilimento, in cui lavorano oltre 2mila persone, esporta le sue macchine in più di 90 Paesi del mondo.

Parte integrante della strategia di sviluppo di Fiat Industrial, CNH è leader sui mercati mondiali

NOME DI RIFERIMENTO PER MACCHINE AGRICOLE E MOVIMENTO TERRA

TORINO - All'interno della galassia Fiat Industrial CNH occupa un posto di primo piano che intende consolidare negli anni a venire. Leader mondiale nel settore delle macchine agricole e del movimento terra,

CNH si avvale del supporto di circa 11.300 concessionari localizzati in circa 170 Paesi. L'azienda raccoglie l'esperienza e la tradizione delle sue famiglie di marchi Case e New Holland, unendole alla forza e alle risorse delle sue organizzazioni commerciali, industriali, finanziarie e di post-vendita presenti in tutto il mondo. I ricavi di CNH nel primo semestre del 2011 sono stati pari a 6,7 miliardi di euro, il 12,9 per cento in più rispetto allo stesso periodo del 2010. Hanno contribuito le favorevoli condizioni di mercato per le macchine per l'agricoltura in Europa, Africa e Medio Oriente, area della Comunità Stati Indipendenti e Asia-Pacifico, nonché la maggiore domanda di macchine per le costruzioni in tutte le aree geografiche. I ricavi nel comparto macchine agricole hanno registrato un incremento del 14 per cento, quelli del comparto macchine per costruzioni del 18 per cento. Nei primi sei mesi dell'anno in corso, la quota CNH per le macchine agricole si è mantenuta in linea con la crescita complessiva del mercato, grazie alla performance positiva in Europa e nell'importante segmento dei trattori di potenza superiore ai 40 cv in Nord America, trainata dall'ottimale risposta da parte del mercato all'introduzione di trattori e mietitrebbiatrici ad alta potenza equipaggiati con i motori Selective Catalytic Reduction Tier 4A/StageIIIB di FPT Industrial. Questi pro-

pulsori offrono una maggiore potenza e una consistente riduzione dei consumi di carburante e dei costi complessivi di gestione rispetto a un'equivalente macchina CNH Tier 3. Per quanto riguarda le macchine per le costruzioni, la quota di CNH nel primo semestre è calata per le macchine leggere a causa del basso livello delle scorte, derivante da una domanda superiore alle attese negli ultimi mesi del 2010 e dall'introduzione, più lenta di quanto preventivato, di nuovi prodotti chiave. Nelle macchine pesanti la quota CNH è rimasta invariata. In aprile CNH ha annunciato la realizzazione in Argentina di un sito per la produzione locale di mietitrebbiatrici e trattori stradali destinati al mercato latino-americano. È previsto un investimento iniziale di oltre 100 milioni di dollari per la realizzazione di nuove linee di produzione e per l'ampliamento del complesso industriale Fiat Industrial di Cordoba. Il nuovo stabilimento creerà circa 600 posti di lavoro diretti e 1.500 per l'indotto. Verranno prodotti, per entrambi i marchi agricoli di CNH (New Holland e Case IH) i modelli più potenti della gamma di mietitrebbiatrici, con la tecnologia più avanzata e la più alta produttività, nonché trattori specializzati per l'impiego in vigneti e frutteti, che attualmente CNH non produce in America Latina. Le macchine saranno equipaggiate con motori FPT Industrial fabbricati localmente.



Efficienti in strada, efficienti nel lavoro.

ti Spedizioni S.p.A.

Burlotti Spedizioni S.p.A.

SEMPLICEMENTE EFFICIENTE 

Il nuovo MAN TGX EfficientLine mantiene le promesse.

La famiglia Mariotti, titolare della ditta Burlotti Spedizioni di Darfo Boario (BS), non ha dubbi sulla convenienza del nuovo TGX EfficientLine: "I nuovi MAN, oltre che efficienti ed affidabili, sono anche molto belli e confortevoli ed i nostri autisti ne sono entusiasti. Hanno molto apprezzato l'opportunità di

fare un corso di guida economica e siamo certi che, in combinazione con gli accorgimenti tecnici adottati dal mezzo, ne vedremo presto i frutti. Conosciamo MAN da diversi anni e sappiamo che mantiene le promesse."

DAIMLER / FERVE L'ENTUSIASMO PER IL PRIMO TRUCK SVILUPPATO CON KAMAZ

Lino Sinari

STOCCARDA - La Russia rimane il mercato del camion più grande in Europa. Ne è ben consapevole Andreas Renschler, membro del Consiglio di gestione Daimler, responsabile per Daimler Trucks e Daimler Buses. Al Salone del veicolo commerciale ComTrans di Mosca, Daimler Trucks e il produttore di camion russo Kamaz hanno posto un'altra pietra miliare della loro partnership: la presentazione pubblica del loro primo camion sviluppato congiuntamente. Il nuovo camion Kamaz è dotato di componenti Daimler Trucks che Kamaz ha modificato per il mercato russo.

Al fine di produrre il nuovo camion, i due partner in futuro lavoreranno insieme ancora più da vicino. Oltre alla joint venture conclusa nel dicembre 2010, Daimler Trucks e Kamaz in futuro collaboreranno strettamente sulle cabine per truck, avendo sottoscritto un Memorandum of Understanding (MoU) sulla produzione di cabine. Mercedes-Benz inizierà a fornire cabine Kamaz nella seconda metà del 2012. Più tardi, le cabine saranno assemblate presso lo stabilimento di produzione di Kamaz a Chelny, nella Repubblica russa del Tatarstan, e poi saranno prodotte industrialmente presso lo stabilimento. La nuova serie di camion Kamaz con componenti Daimler Trucks, che arriveranno in Russia nel 2014, rispetta la normativa Euro 5 sulle emissioni. "Siamo lieti - ha dichiarato Andreas Renschler - di ampliare ulteriormente

Più uniti in Russia

la nostra cooperazione con la Kamaz. La Russia rimane il più grande mercato di camion in Europa, con un volume di mercato di 79mila unità di oltre 6 t l'anno scorso e quasi 190mila unità previsionali per il 2020. Insieme ai nostri partner, siamo sulla strada giusta per offrire camion massimamente adeguati al mercato russo".

"Il lancio di un altro progetto di cooperazione, questa volta per le cabine - ha aggiunto Sergey Kogogin, Direttore generale di Kamaz - rafforzerà ulteriormente il partenariato strategico tra Daimler Trucks e Kamaz. Siamo orgogliosi di presentare il nostro nuovo camion Kamaz già quest'anno. Il veicolo sta beneficiando della collaborazione con Daimler Trucks ed è perfettamente adeguato alle esigenze del mercato russo".

Le basi del coinvolgimento strategico di Daimler Trucks in Kamaz sono state poste nel dicembre 2008. Dopo l'aumento della loro partecipazione nella società russa nel giugno 2010, Daimler e la Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo hanno acquisito congiuntamente il 15 per cento delle azioni di Kamaz.

La partnership strategica tra Daimler Trucks e Kamaz è iniziata con la Fuso Kamaz Trucks Rus e la joint venture Mercedes-



Si fa più ampia la cooperazione strategica tra Daimler Trucks e la società russa. Tra le due aziende firmato un memorandum d'intesa. Obiettivo: sinergia per realizzare un nuovo veicolo e nuove cabine.

Benz Trucks Vostok nel 2010. Il lancio successivo della produzione in serie di modelli di trucks Fuso e Mercedes-Benz ha avuto molto successo. Fuso Kamaz Trucks Rus ha venduto circa 600 camion Fuso durante la prima metà del 2011, mentre la Mercedes-Benz Trucks Vostok ha venduto circa mille camion Mercedes-Benz nello stesso periodo. L'impianto di Chelny nel Tatarstan è stato inaugurato nel 2010 e funge da luogo di produzione per i trucks di entrambi i brand Fuso e Mercedes-Benz.

KÖNIG / DUE IMPORTANTI NOVITÀ A LIVELLO DI TECNOLOGIA COSTRUTTIVA E DI MATERIALI

Gelo e neve non fanno paura

Il brand del Gruppo Thule si specializza sempre più nelle catene per veicoli professionali. Il filo rinforzato per battistrada D-Plus e l'acciaio high-quality K-Premium Steel assicurano maggiori performance e affidabilità.

MOLTENO - L'azienda è una, la Thule, ma i brand di catene da neve sono due - Thule e König - e continuano la corsa solitaria intrapresa a inizio anno, specializzandosi il secondo nella gamma per truck e, più in generale, per i veicoli da lavoro.

Da oltre quarant'anni König è per antonomasia un marchio di catene d'alta qualità. Dal 2004 l'azienda di Molteno, alle porte di Lecco, è entrata a far parte del Gruppo svedese Thule, il cui marchio ha finora sempre affiancato sulle catene quello König.

Da quest'anno il secondo è diventato il marchio in esclusiva dei prodotti Professional, ovvero di quelli destinati a clienti che fanno uso delle catene per il proprio lavoro quotidiano e che per questo richiedono prodotti di altissima qualità: autisti di trucks, ma anche autobus, mezzi spalaneve, trattori agricoli, veicoli garden e per l'edilizia, ecc..

Nell'ottica di specializzarsi ulteriormente, la gamma per veicoli professionali in questo scorcio di fine 2011 si arricchisce di novità e miglioramenti finalizzati a tre parametri - performance, affidabilità e durata - e frutto del know-how tecnico König.

Le due principali novità le troviamo a livello di tecnologia costruttiva e di materiali. La prima è costituita da D-Plus, il nuovo filo rinforzato da 7,75 mm col quale

vengono oggi realizzati i battistrada delle catene per autocarro: un ulteriore passo avanti in termini di durata e performance.

Seconda novità di fine 2011 è il K-Premium Steel, ovvero il nuovo nome che identifica lo speciale acciaio legato di ultima generazione e ad alte prestazioni con cui vengono realizzate le catene.

Sono le due novità che vanno dunque a rinforzare le caratteristiche di performance e affidabilità dei modelli della gamma, il cui cavallo di battaglia è il T2 Pro, ovvero la catena da neve che risponde all'esigenza dei trasportatori sintetizzata nel motto "Il tempo è denaro". La T2 Pro limita al massimo i tempi di montaggio e smontaggio, grazie a un cavo interno flessibile che agevola le operazioni, eseguibili senza la necessità di spostare il veicolo, e garantisce performance ai massimi livelli. Dispone di un filo sagomato a D nei diametri da 5,7 mm, 6,4 mm e da 7,75 mm (D-Plus) e per la produzione viene impiegato l'acciaio high-quality K-Premium Steel. Come tutte le catene König, T2 Pro è omologata secondo le normative europee ed è reversibile, per assicurare così una doppia durata.

Nella gamma per autocarro troviamo anche Polar Pro e Rallye Pro, realizzati sempre con l'acciaio K-Premium Steel ma con un sistema di montaggio tradizionale: per il



corretto montaggio occorre spostare il veicolo. Polar Pro è adatto per usi prolungati e gravosi, avendo maglie di rinforzo addizionali, che garantiscono maggiore durata e performance, e un elevato numero di rombi per consentire un grip sicuro e sempre continuo. Rallye Pro è una catena indicata per l'utilizzo standard: è dotata di battistrada a maglia semplice, che la rende leggera e maneggevole.

Nata nel 1966 come costola delle Trafilerie Boghi di Lecco, la König è diventata marchio di un colosso, la Thule, che opera in diversi settori con la medesima finalità: rendere più facile alle persone il trasporto del proprio equipaggiamento in modo solido, sicuro e con stile.

Obiettivo sintetizzato nel motto "Active Life, Simplified", col quale opera nelle aree Carry Solutions (borse per laptop, macchine fotografiche, zaini, ecc.), Vehicle Solutions (box da tetto, portabiciclette, portasci, catene, ecc.), Child Transport Solutions (prodotti multifunzionali per il trasporto di bambini), Work Solutions (portatrezzi) e Towing Solutions (ganci di traino e carrelli).

Nel 2010 le vendite del Gruppo Thule ammontavano a 5,7 miliardi di corone svedesi (circa 625 milioni di euro). I dipendenti sono circa 1.300 e 50 i siti produttivi e gli uffici di vendita.

La nostra gamma Vector sta crescendo,
per far crescere il vostro profitto.

Basato sul consolidato modello Vector 1850, il nuovo Vector 1550 coniuga l'affidabilità della tecnologia elettrica con bassi consumi di carburante, riducendo drasticamente i vostri costi di gestione.

Il cuore del Vector 1550 è costituito da un compressore ermetico economizzato, brevettato, che fornisce una potenzialità di raffreddamento pari a 14.800 watt: la soluzione ideale per un'ampia gamma di applicazioni di refrigerazione nel settore della distribuzione e dei trasporti a lunga distanza.



Vector 1550 **Vector 1850**

Scoprite il nuovo Vector:
www.vector1550.com

**YOU CARRY
WE CARE**

Importante riconoscimento per la controllata dell'americana Paccar MEDAGLIA DI BRONZO SHINGO PER LEYLAND TRUCKS

BELLEVUE - Importante riconoscimento per Leyland Trucks, società controllata dall'americana Paccar. La rivista BusinessWeek ha insignito Leyland Trucks della prestigiosa medaglia di bronzo Shingo. La stessa BusinessWeek ha descritto il Premio Shingo per Manufacturing Excellence come "il premio Nobel della produzione". Un ottimo risultato per Leyland Trucks, il cui Amministratore delegato, Andrea Thompson, ha dichiarato: "Il Premio Shingo è riconosciuto come il premio più importante per la produzione di eccellenza operativa. Il premio riflette la dedizione e l'impegno dei dipendenti

Leyland Trucks che producono alta qualità Daf Trucks per il mercato globale".

Julie Madigan, Chief executive dell'Istituto di produzione, ha commentato: "Questo è un risultato eccezionale per Leyland Trucks che si colloca fra le 3 aziende nel Regno Unito a cui è stato riconosciuto il premio mondiale Shingo". L'Istituto di produzione è il partner didattico per il Premio di Shingo nel Regno Unito e Irlanda.

Il Premio è stato istituito nel 1988 per istruire, valutare e riconoscere le organizzazioni di livello mondiale con l'obiettivo di creare

una cultura del miglioramento continuo attraverso l'empowerment dei dipendenti e una leadership efficace. È gestito dalla business school Jon M. Huntsman presso l'università di Utah State University e prende il nome da un ingegnere industriale giapponese, Shigeo Shingo, che si è distinto come uno dei maggiori esperti al mondo nel migliorare i processi produttivi. Leyland Trucks riceverà il Premio al 24esimo Annual Shingo Prize Awards Gala, che si terrà in occasione della Conferenza Shingo Premio Annuale Internazionale di Atlanta nel maggio del 2012.

PACCAR / IN BRASILE SORGERÀ IL NUOVO IMPIANTO DI ASSEMBLAGGIO DAF TRUCKS

Marco Chinicò

PONTA GROSSA - Paccar, multinazionale dei settori trasporti, di cui fa parte Daf Trucks, ha deciso di costruire un nuovo impianto di assemblaggio Daf in Sud America. La società americana ha infatti presentato i piani per costruire il suo nuovo stabilimento Daf Brasil su 500 acri nella città di Ponta Grossa, nello stato brasiliano del Paraná. Mark Pigott, Presidente e Ceo di Paccar, ha commentato: "Paccar è lieta di investire 200 milioni di dollari per il suo impianto Daf nel dinamico e progressista stato del Paraná. Ponta Grossa ha non solo una forza lavoro eccellente ma è anche vicina a importanti fornitori e al porto di Paranaguá. Apprezziamo il notevole supporto da parte dello Stato del Paraná e della città di Ponta Grossa per portare questo importante investimento economico in questa area".

BRASILE IN GRANDE MOVIMENTO

Secondo quanto programmato da Paccar, i lavori di costruzione del nuovo sito produttivo di ben 330mila metri quadrati saranno avviati già entro la fine del 2011 per essere completati entro il 2013. Un tempo record per dare il via all'assemblaggio dei mo-

Strategie sudamericane



Il nuovo avanzato sito produttivo sorgerà su un'area di 330mila metri quadrati nello stato brasiliano del Paraná e si occuperà dell'assemblaggio dei modelli Daf LF, CF e XF. L'investimento complessivo ammonta a 200 milioni di dollari. L'inizio dei lavori di costruzione sono previsti entro la fine del 2011 per essere completati entro il 2013.

delli Daf LF, CF e XF, al fine di soddisfare le esigenze attuali e future del settore dei trasporti brasiliano, in costante evoluzione. Il mercato brasiliano dei veicoli oltre le sei tonnellate è di 170mila unità ed è destinato a crescere nei

prossimi anni.

"Questo sarà uno degli impianti Paccar tecnologicamente più avanzati e rispettosi dell'ambiente - ha dichiarato Bob Christensen, Vice presidente esecutivo di Paccar - Nel corso del tempo, non ap-

pena i livelli di produzione aumenteranno, l'impianto potrebbe assumere fino a 500 dipendenti. Durante la fase di costruzione verranno create opportunità di lavoro supplementari, che genereranno benefici economici alla regione

e permetteranno ai nostri fornitori di espandere la loro capacità nel settore".

Dal canto suo Richard Bangert, Vice presidente Paccar, ha ribadito che "l'impegno a costruire l'impianto Daf di assemblaggio in Brasile segna

una pietra miliare strategica e siamo lieti di lavorare a stretto contatto con le agenzie statali e locali sulla pianificazione delle infrastrutture per il business. Paccar ha un eccellente record di coinvolgimento della comunità in tutti i siti produttivi più importanti della società. Ci auguriamo di poter sviluppare stretti rapporti con l'Università di Ponta Grossa, con l'Università della Tecnologia del Paraná e con altri istituti tecnici al fine di organizzare sessioni formative per i nostri dipendenti".

AMBIZIOSI OBIETTIVI

Daf Trucks ha conquistato una quota di mercato europea del 15,3 per cento nella classe di veicoli sopra le 15 tonnellate nella prima metà del 2011. L'obiettivo per il medio termine è di raggiungere una quota del 20 per cento e di chiudere l'anno in corso con un totale di 230-250mila unità commercializzate nel vecchio continente.

Nella prima metà del 2011, Paccar ha conquistato una quota di mercato del 26,7 per cento nella Classe 8 in Canada e Stati Uniti. Buone le prospettive di crescere anche in Sud America, dove Paccar ha da poco lanciato la gamma Daf CF nella regione andina. Un preludio all'avvio della commercializzazione della gamma LF.

DAF TRUCKS / Siglato accordo con ATEC per marketing, vendita e post-vendita

DISTRIBUTORE UFFICIALE IN ARABIA SAUDITA

L'Arabian Truck and Construction Company sarà il nuovo rappresentante Daf Trucks nel Paese arabo. ATEC rappresenterà anche Paccar Parts per garantire una fornitura di prima qualità di ricambi per i trucks olandesi circolanti in Arabia Saudita. Localmente, ogni anno vengono registrati circa 7.500 veicoli nel segmento dei pesanti sopra le 15 t. Nei prossimi anni questo volume aumenterà a 10mila unità.

EINDHOVEN - Mossa strategica di Daf Trucks per espandersi sui mercati medio-orientali. Il costruttore olandese ha nominato ATEC, Arabian Truck and Construction Company, proprio distributore in Arabia Saudita. L'accordo fa sì che ATEC sia il nuovo rappresentante Daf per tutte le attività di marketing, vendita e post-vendita nel Paese arabo. ATEC rappresenterà anche Paccar Parts per garantire una fornitura di prima qualità di ricambi per i trucks Daf circolanti in Arabia Saudita.

"La nomina a distributore di Daf Trucks è una preziosa estensione delle nostre attività in corso che comprendono la vendita e la manutenzione degli autobus - ha spiegato Peter Beaumont, Amministratore delegato di ATEC - Daf Trucks è uno dei principali produttori europei di veicoli di maggior successo e offre prodotti e servizi eccellenti, la chiave del successo in Arabia Saudita. Siamo entusiasti e onorati di rappresentare Daf nel nostro mercato".

ATEC può contare su diverse location di vendita e servizi in Ara-

bia Saudita, tra cui un nuovo ufficio commerciale a Riyadh che è stato di recente ufficialmente inaugurato. Le ambizioni di crescita non mancano. Lo ha confermato lo stesso Beaumont: "Nel tempo sicuramente espanderemo questa rete. Ogni anno circa 7.500 veicoli sono registrati nel segmento dei pesanti sopra le 15 t in Arabia Saudita. Nei prossimi anni questo volume aumenterà a 10mila unità. Con Daf abbiamo come obiettivo l'acquisire una sostanziale quota di mercato. Osservando le esigenze locali per il trasporto su lunghe distanze scorgiamo ottime opportunità per l'XF105. Tuttavia, il CF rappresenterà la maggior parte delle vendite, soprattutto nel segmento delle costruzioni. Nel segmento della distribuzione saremo attivi con l'LF".

Ottimismo e soddisfazione sono espresse anche da Eindhoven: "Daf è lieta di lavorare con ATEC - ha dichiarato Michiel Kuijs, direttore Operations di Daf Trucks NV - ATEC è un partner importante e professionale, che è ben determinato a realizzare una solida

quota di mercato in Arabia Saudita. La sua vasta esperienza e il continuo successo sul mercato nel corso degli anni saranno di grande valore. ATEC giocherà un ruolo cruciale per espandere ulteriormente la presenza di Daf in Medio Oriente, dove siamo già attivi in Paesi come gli Emirati Arabi Uniti, Kuwait e Iraq".

Daf Trucks NV sta confermando nei fatti il suo ruolo leader nel comparto dei veicoli leggeri, medi e pesanti con una quota di mercato che nel primo semestre del 2011, all'interno dell'Unione Europea, si è attestata sul 15,3 per cento nel segmento sopra le 15 tonnellate. La Casa olandese, parte integrante del Gruppo Paccar, produce una gamma completa di trattori e carri, offrendo il veicolo giusto per ogni applicazione di trasporto.

Daf è anche leader nella fornitura di prodotti-servizi connessi: riparazione MultiSupport e contratti di manutenzione, servizi finanziari di Paccar Financial e servizio di qualità per i ricambi. Inoltre, Daf sviluppa e produce componenti quali assali e motori in particolare per produttori di autobus di tutto il mondo. Daf Trucks ha impianti di produzione localizzati a Eindhoven (Paesi Bassi) e Westerlo (Belgio) nonché oltre mille dealer e punti di assistenza dislocati sul territorio europeo.



RENAULT
TRUCKS
DELIVER*

**SERIE SPECIALE
RENAULT PREMIUM TRUCK RACING
GUIDATE UN VERO CAMPIONE!**

www.renault-trucks.it



* Renault Trucks mantiene gli impegni

MAN TRUCK TGX 18.440 BLS-EL

Mauro Zola

ASSAGO - La battaglia per la riduzione dei consumi è al momento quella che buona parte dei costruttori sta combattendo con maggior impegno, mettendo in campo tutta una serie di modelli ottimizzati proprio per risparmiare il più possibile. Una delle configurazioni più azzeccata è quella scelta da Man per il suo TGX, di cui è stata lanciata già l'anno scorso una Efficient Line, di cui ora possiamo testare le qualità sul nostro consueto percorso di prova.

Le novità rispetto a un normale TGX sono abbastanza evidenti fin da una prima occhiata, dato che il punto di partenza è stato una revisione completa dell'aerodinamica, basando l'insieme sulla base della cabina XLX, che è la seconda in ordine di grandezza tra quelle presenti nel catalogo del costruttore tedesco, a cui sono state prima di tutto tolte tutte le appendici esterne, come ad esempio le alette parasole o l'avvisatore acustico pneumatico, mentre sono invece state aggiunte di serie delle carena-

Nella battaglia sulla strada dei consumi contenuti, una delle configurazioni più azzeccata è quella scelta da Man per il suo TGX, di cui è stata lanciata già l'anno scorso una Efficient Line, di cui ora abbiamo potuto testare le qualità sul nostro consueto percorso di prova. Ecco i risultati.



CAMPIONE DI ECONOMIA D'ESERCIZIO



Il volante multifunzione consente di attivare anche ACC o Brensomat, così come il telefono cellulare o la radio senza staccare le mani dallo stesso. Una soluzione confortevole ed estremamente sicura.

ture laterali aerodinamiche che si rivelano molto funzionali.

Il fatto di poter disporre di una sola cabina non vuol dire che questa si riveli un ripiego; infatti l'interno, pur con il fondo non completamente piatto, si rivela abbastanza capiente da garantire una vita di bordo confortevole anche sulle lunghe tratte internazionali, con i tre vani portaoggetti che sovrastano il parabrezza abbastanza capienti da soddisfare anche autisti piuttosto esigenti. Alla cui tranquillità contribuisce il siste-

ma di sterzo, basato sul Servocom ZF che grazie alla funzione Direct Steering migliora la precisione di guida, forse la migliore tra tutte quelle che abbiamo avuto occasione di provare. A comandare il tutto il volante multifunzione che consente di attivare anche ACC o Brensomat, così come il telefono cellulare o la radio senza staccare le mani dal volante.

Lo stesso discorso di limitare le soluzioni disponibili a quelle più profittevoli ha coinvolto anche le motorizzazioni

che per la Efficient Line possono essere soltanto due, con rispettivamente 440 e 480 cv. Nel nostro caso si tratta del propulsore meno potente, un 10 litri a cui la regolazione elettronica dell'iniezione abbinata al consueto sistema Scr consente di rientrare negli standard Eev, con un'emissione di 0,02 g/kWh e che può contare su di una coppia molto promettente di 2.100 Nm.

Si tratta di una configurazione che prende spunto dalle richieste avanzate normalmente

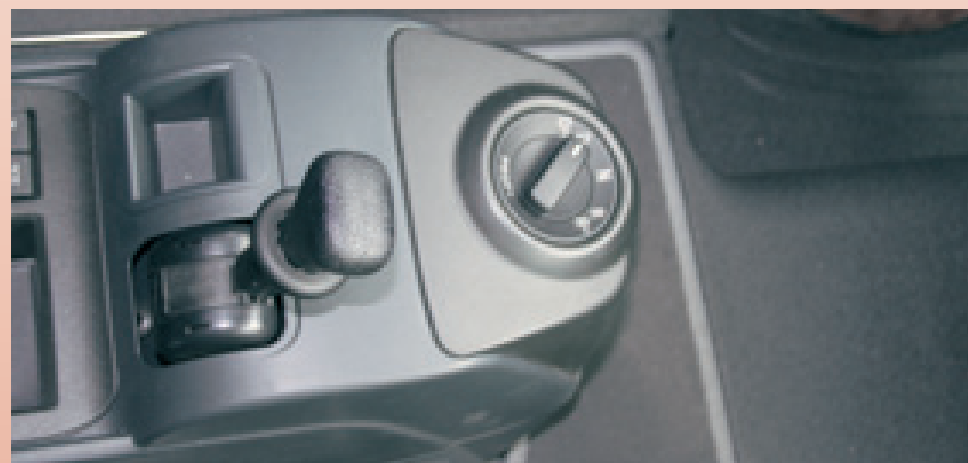
Cambio TipMatic a 12 marce sul TGX Efficient Line

IL GRANDE ALLEATO

ASSAGO - Ormai per i trattori è praticamente la norma, anche in Italia dove i trasportatori hanno inizialmente puntato i piedi, per poi arrendersi alla maggior efficienza dei cambi automatizzati rispetto ai manuali, come dimostra anche in questo caso il TipMatic a 12 marce che equipaggia la serie Efficient Line. Per sublimare i risultati in termini di consumi, il costruttore tedesco ha inoltre utilizzato nelle trasmissioni dei cambi direct drive, in abbinamento ad assali singoli a riduzione ipoidale per minimizzare l'attrito. Il risultato finale è che quando si viaggia in autostrada con la trasmissione diretta dell'ultima marcia, si guadagna, rispetto alla soluzione overdrive, una percentuale che il costruttore indica vicina al 2 per cento del consumo totale. A cui si dovrebbe aggiungere un altro 4,5 per cento, che dovrebbe essere garantito proprio dal TipMatic, percentuale che potrebbe anche salire nel caso di guidatori senza troppa esperienza, che sulle strade diventano sempre di più e a cui l'automatizzato fornisce un aiuto fondamentale. Da evidenziare sempre

sul cambio automatizzato la presenza del sistema Easy Start, che agevola la partenza su strade in pendenza e che può essere attivato direttamente sul cruscotto.

Completa il quadro delle aggiunte funzionali sul TGX un Intarder ZF di nuova generazione, che nella sua versione Eco garantisce 3.300 Nm di potenza frenante racchiusi in un peso di appena 65 kg e con in più una centralina elettronica che ne facilita l'integrazione con l'impianto frenate di base del trattore Man oltre che con la funzione Brensomat. La funzionalità dell'Intarder, che può contare su cinque livelli di frenatura, è poi naturalmente totale nei confronti del cambio automatizzato, sempre progettato da ZF; rispetto ai modelli precedenti questo garantisce un'efficienza migliorata fino al 25 per cento durante la fase di stand by, oltre a tempi di risposta più brevi che migliorano la sicurezza, fornendo fin da subito il massimo effetto frenante; nel contempo è stata ridotta di 2 o 3 decibel la rumorosità, migliorando il comfort in cabina.



I concorrenti



Iveco EcoStralis

Motore: 6 cilindri in linea, 10.308 cc, potenza 338 kW/460 cv a 2.100 giri/min, coppia max CE 2.100 Nm a 1.050 giri/min.



Renault Trucks Premium Strada 460.18 Optifuel

Motore: 6 cilindri in linea, 10.800 cc, potenza 339 kW/460 cv a 1.800 giri/min, coppia max CE 2.200 Nm da 950 a 1.400 giri/min.



Mercedes-Benz Actros Eco Master 1844 LS

Motore: 6 cilindri a V, 11.946 cc, potenza 320 kW/435 cv a 1.800 giri/min, coppia max CE 2.100 Nm a 1.080 giri/min.



dalle flotte, per cui ormai anche 480 cv sono diventati troppi su qualsiasi tratta, e che in effetti sui tratti autostradali che fanno parte del nostro test ha dimostrato di poter essere in grado di mantenere medie interessanti. È stata invece un po' una sorpresa il constatare che anche sulla parte dedicata alle provinciali che di solito riserva migliori risultati in termini di consumi a modelli dotati di potenze più elevate, il TGX se l'è cavata in maniera brillante, mantenendo un livello ottimale e riuscendo a mantenere per lunghi tratti di salita, poco accentuata ma continua, l'undicesima marcia senza salire troppo di giri.

A garantire al TGX Efficient Line la patente di campione d'economia d'esercizio non è però soltanto la configurazione di base. Per completarla sono infatti state inserite numerose dotazioni che normalmente sono disponibili soltanto come optional (anche piuttosto costosi); tra queste va segnalato, ad esempio, un alternatore di nuova concezione, che pur garantendo un rendimento più elevato del 4 per cento rispetto a quello standard richiede nel complesso meno energia, supportato in questo dalle sostituzioni delle luci diurne che sono diventate alogene con una potenza di appena 42 Watt, invece dei normali 300.

Punto focale di tutto il sistema di risparmio è poi l'Air Pressure Management, un'esclusiva di Man: si tratta di un impianto che monitorizza e ottimizza la produzione di aria compressa, e che tramite un giunto a lamelle viene disinnescato completamente al raggiungimento della pressione di stacco, riducendone il funzionamento fino a punte del 90 per cento e di conseguenza facendo risparmiare costantemente rispetto a un modello tradizionale che invece rimane sempre in funzione. Sempre in tema di aria, la serie Efficient Line è dotata anche del sistema TPM, con cui viene controllata in automatico la corretta pressione

dei pneumatici, il che serve non soltanto a far consumare di meno, ma anche a prevenire il 99 per cento delle avarie causate da problemi con le gomme, che nel caso del TGX Efficient Line sono delle Michelin della serie Energy, con una bassa resistenza al rotolamento.

L'ultimo comparto del TGX su cui era possibile intervenire per ridurre i consumi è quello del peso, calmierato montando sospensioni alleggerite di circa 80 kg. Completano il quadro serbatoi dell'aria compressa in lega e l'assenza della ruota di scorta, sostituita da un contratto di manutenzione e sostituzione con il fornitore dei pneumatici.

La carta d'identità



Cognome - Man

Nome - TGX 18.440 BLS-EL

Configurazione - Trattore.

Cabina - XLX.

Motore - D2066 Carburante: gasolio. Cilindri: 6 in linea. Alimentazione: iniezione ad alta pressione Common rail, regolazione elettronica EDC, turbocompressore con intercooler, convertitore catalitico SCR. Distribuzione: 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: EEV. Cilindrata: 10.518 cc. Potenza max CE: 324 kW/440 cv da 1.600 a 1.900 giri/min. Coppia max CE: 2.100 Nm da 1.000 a 1.400 giri/min.

Cambio - Automatizzato Man TipMatic ZF a 12 marce e 3 retromarce.

Pneumatici - 315/70 R 22,5 Michelin XG Energy Savergreen.

Sospensioni - Anteriori a balestre paraboliche monofoglia, posteriori pneumatiche a quattro soffiotti con regolazione elettronica ECAS.

Freni - A disco, BrakeMatic con ABS, ASR, ESP, freno motore EVBec, Intarder ECO.

Dimensioni - Passo 3.600 mm.

Dimensioni cabina - Altezza interna 1.875 mm, larghezza 2.250 mm, profondità 2.120 mm.

Pesi - MTT 18 ton, tara trattore 7.280 kg, peso max ammesso asse anteriore 7.500 kg, peso max ammesso asse posteriore 12.000 kg.

Dotazioni - Air Pressure Management, Adaptive Cruise Control, Lane Guard System, Tyre Pressure Monitoring, Continuous Damping Control.

Serbatoio carburante - 660 l (AdBlue 75 l).

Sul tratto A4 Arluno - Carisio



Km 57,4

Litri 14,5

Media 3,95 km/l

Sul tratto S.S. 230/S.S. 143 Crocicchio - Biella - Santhià



Km 42,8

Litri 16,6

Media 2,5 km/l

Sul tratto Autostrada A4 Santhià - Arluno



Km 67,2

Litri 14,9

Media 4,5 km/l



Design d'avanguardia per il TGX Efficient Line con cabina XLX che monta carenature laterali aerodinamiche molto funzionali.

OFF ROAD

RENAULT TRUCKS MIDLUM 300.16 4x4 OFF ROAD

Mauro Zola

LONATE POZZOLO - La salita in terra battuta e ghiaia supera anche se di poco una pendenza del 50 per cento. Per superarla brillantemente al Midlum in versione 4x4 basta far ricorso alle ridotte e al solo bloccaggio del differenziale centrale. Poi è sufficiente inserire il regolatore di giri, metterlo sugli 800 giri/min e si sale con grande tranquillità, a una velocità tanto bassa da essere l'ideale per tutti quei lavori di manutenzione per cui questa versione del piccolo di casa Renault Trucks rappresenta l'alternativa migliore, e molto più economica rispetto ad altri veicoli ultra specializzati. Vale ancora la pena di ricordare che il percorso lo svolgiamo ben carichi e che prima ci siamo già avventurati sullo stesso percorso ma in discesa, ben supportati dal freno motore Optibrake.

APPREZZATO DAL PUBBLICO ITALIANO

Il rilancio della versione off road del Midlum fa parte della strategia italiana del costruttore, che punta anche a entrare in un mercato che, pur se ridotto molto nei numeri, resta interessante, e cioè quello delle pubbliche amministrazioni, oltre che nelle grandi gare d'appalto, sempre che queste riprendano, il settore del resto che prima di ogni altro si è accorto dell'esistenza di questo camion di nicchia, come dimostra la ventina di esemplari tutt'ora in attività nei dintorni di Malpensa.

Per il reso il Midlum, pur con un decennio abbondante sul groppone, che lo porta a essere oggi il veicolo di questa categoria con il più lungo curriculum, offre tutta una serie di certezze che ne fanno uno dei preferiti anche dal pubblico italiano, pur con le limitazioni dovute allo strapotere a livello nazionale del diretto concorrente Iveco Eurocargo. Queste dal punto meccanico comprendono sospensioni a lame paraboliche la cui durezza permette di muoversi da carichi senza fastidiosi saltelli. E anche per la trazione integrale è stata

Il rilancio della versione off road del Midlum fa parte della strategia italiana del costruttore, che punta anche a entrare in un mercato che, pur se ridotto molto nei numeri, resta interessante, e cioè quello delle pubbliche amministrazioni, oltre che delle grandi gare d'appalto.



IL MANUTENTORE



La cabina corta del Midlum 300.16 4x4 Off Road è equipaggiabile con qualche optional azzeccato, primo fra questi il sedile del conducente con sospensione pneumatica e rinforzi laterali, che sulla lunga distanza aiuta molto chi lavora con questo tipo di camion.

scelta la soluzione più classica, cioè permanente, con differenziale longitudinale e ripartitore di coppia tra i due ponti, sublimandone l'efficacia con ben tre differenziali, bloccabili tramite altrettanti tasti posizionati sul cruscotto, operazione che può essere svolta anche alle basse velocità (sotto i 10 km/h), mentre bisogna essere completamente fermi per inserire le marce ridotte (ancora tramite un pulsante) che sono elemento indispensabile dell'insieme.

PRONTO NEGLI INNESTI

Il cambio è uno ZF a sei marce (su questo modello non è prevista la possibilità di montare un automatizzato o un nove marce) pronto negli innesti e con la rapportatura abbastanza corta. Ciò fa sì

I concorrenti



Iveco Eurocargo ML150E28 W 4x4

Motore: 6 cilindri in linea, 5.880 cc, potenza 205 kW/279 cv a 2.500 giri/min, coppia max CE 950 Nm da 1.250 a 2.100 giri/min.



Man TGM 18.290 BB 4x4

Motore: 6 cilindri in linea, 6.871 cc, potenza 213 kW/290 cv a 2.300 giri/min, coppia max CE 1.100 Nm da 1.200 a 1.750 giri/min.



Mercedes-Benz Zetros 1833 4x4

Motore: 6 cilindri in linea, 7.201 cc, potenza 240 kW/326 cv a 2.000 giri/min, coppia max CE 1.300 Nm da 1.200 a 1.600 giri/min.

Cilindrata contenuta ma cavalli in abbondanza

UN MOTORE CHE NON TEME NULLA

LONATE POZZOLO - La cilindrata è piuttosto ridotta, 7.150 cc, ma in realtà è un particolare che non influisce sulle prestazioni del Midlum 4x4, perché il DXi 7 che lo equipaggia, come tutta l'ultima generazione degli Euro 5 francesi, se la cava molto bene. In questo caso poi la cavalleria non è da sottovalutare dato che si tratta della versione da 300 cv, alternativa hard alla più comune che ne prevede 270. E in effetti per scegliere di puntare sul top della gamma bisogna davvero avere ben in mente il lavoro che si deve fare ed essere sicuri che si tratta di missioni quasi impossibili, perché per il resto non c'è cava italiana che possa mettere in difficoltà questo modello con qualsiasi motorizzazione lo si pro-

ponga. Scendendo nel dettaglio delle caratteristiche del 6 cilindri, rispetto al recente passato è stata rivista la spaziatura delle coppie, in modo da invogliare a una guida che non richieda un esagerato agire sul cambio. Un catalizzatore rivisto, un nuovo iniettore per l'AdBlue e un inedito turbocompressore con valvola Wastegate abbinato a un'uscita dello scarico adeguato sono invece state utili soprattutto per calmierare i consumi e i costi della manutenzione. Una strada che è diventata quella maestra per Renault Trucks e che porterà presto, quando i contatti (e i contratti) con ad esempio le pubbliche amministrazioni diventeranno più consistenti a inscrivere anche in questo segmento il mantra Optifuel.



Sul telaio del Renault Midlum protagonista della nostra prova si è molto lavorato per assecondare la mission del 4x4, alzando ad esempio l'intera struttura, in modo da avere un'altezza minima che sull'anteriore raggiunge i 320 mm e sul posteriore 309 mm.

che il ricorso alle ridotte sia davvero minimo, a meno che non ci si muova su terreni impossibili non così comuni in Italia. Completa il quadro un impianto frenante interamente a dischi, che potrebbe far storcere il naso a qualche purista del "tamburi dietro", ma in realtà nel corso del test è stato in grado di fare il suo dovere, anche quando abbiamo appositamente cercato una zona fangosa cercando di bagnarlo per poi impegnarlo

in discesa. A supporto è presente il già citato Optibrake nella configurazione base.

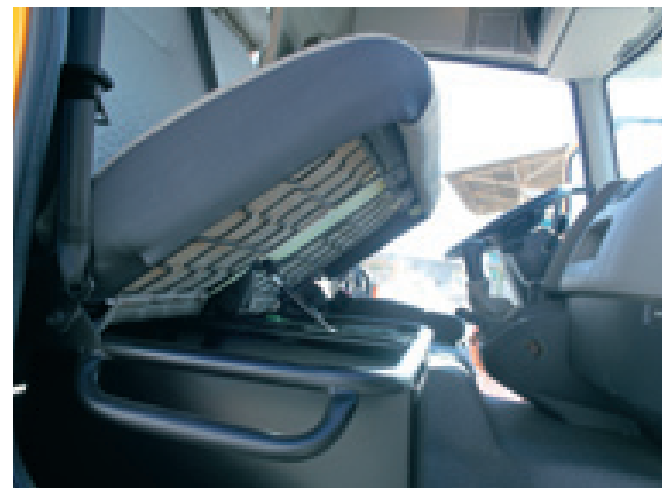
La cabina è nella sua versione corta, equipaggiabile con qualche optional azzeccato, primo fra questi il sedile del conducente con sospensione pneumatica e rinforzi laterali, che sulla lunga distanza aiuta molto, come saprà confermare chiunque lavori con questo tipo di camion e quindi si sottoponga per diverse ore al giorno a

scossoni e sobbalzi, e poi è interessante la panchetta laterale "Luxe": può infatti essere rialzata e sotto si trova uno spazio per oggetti personali e documenti che può essere chiuso a chiave. Il primo degli schienali può inoltre essere abbassato e diventare un pratico tavolino.

Sul telaio si è molto lavorato per assecondare la mission del 4x4, alzando ad esempio l'intera struttura, in modo da avere un'altezza mi-

nima che sull'anteriore raggiunge i 320 mm (309 quelli sul posteriore) e che funge da ulteriore garanzia di mobilità quando le cose si fanno difficili. Per lo stesso motivo dietro è stata posizionata una barra mobile che fin dalle dimensioni si intuisce resistente. Stesso discorso per il ponte posteriore a doppia riduzione dei mozzoni e la sezione dei longheroni del telaio portata a 8 mm.

Tutto questo naturalmente



La panchetta laterale "Luxe" può essere rialzata e sotto si trova uno spazio per oggetti personali e documenti che può essere chiuso a chiave. Il primo degli schienali si può trasformare in tavolino.

ha un costo e se pure comprendiamo come sia pleonastico rifarsi a un listino poi sistematicamente rivisto in sede di contrattazione, vale la pena di segnalare come la versione base dell'autotelaio sia mandata in concessionaria a 94mila 240 euro, cifra che i tanti optional che vi abbiamo elencato portano poi fino a 106mila 714 euro (1.670 servono per il climatizzatore, 1.006 per lo scarico verticale, 1.536 per il freno motore Optibrake e 1.202 per la presa di forza) non certo un prezzo economico ma comunque molto meno del solito mezzo specializzato.

Per le impressioni di guida oltre a quanto già detto va rimarcato come in una media

cava italiana, come quella che fa da cornice al nostro test, è praticamente impossibile mettere in difficoltà questo Midlum, che la maneggevolezza è superiore a quel che le dimensioni suggeriscano e che quindi si possono tranquillamente percorrere sentieri montani e piste da sci.

GIUSTIFICATO RESIDUO DI CARICO

Sugli allestimenti consigliato naturalmente il ribaltabile trilaterale, con magari l'aggiunta di una gru retro cabina, concessa dalla massa totale a terra che arriva alle 16 t, garanzia di un giustificato residuo di carico.

La carta d'identità



Cognome - Renault Trucks
Nome - Midlum 300.16 4x4 Off Road
Configurazione - Cabinato.
Cabina - Standard.

Motore - DXi 7 Carburante: gasolio. Cilindri: 6 in linea. Alimentazione: iniezione ad alta pressione Common Rail, turbocompressore con valvola Wastegate, convertitore catalitico SCR, filtro antiparticolato. Distribuzione: 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 5. Cilindrata: 7.150 cc. Potenza max CE: 217 kW/300 cv a 2.300 giri/min. Coppia max CE: 1.071 Nm da 1.200 a 1.800 giri/min.

Cambio - Manuale 6 marce ZF 6S1000 TO con ridotte.
Pneumatici - 11 R 22,5.

Sospensioni - Anteriori a lame paraboliche rinforzate, posteriori a lame paraboliche rinforzate, con ammortizzatori telescopici e barra stabilizzatrice.

Freni - A disco, con Ebs, Abs, Afu, Drag Torque Control. Optibrake.

Dimensioni - Passo 3.500 mm, lunghezza max carrozzabile 5.135 mm.

Pesi - MTT 16 tonnellate, massa autotelaio 5.725 kg, carico totale 10.275 kg, peso max ammesso asse anteriore 5.600 kg, peso max ammesso assi posteriori 10.900 kg.

Dotazioni - Apm, bloccaggio differenziale anteriore, centrale, posteriore.

Serbatoio carburante - 210 litri (AdBlue 20 litri).



In una media cava italiana, come quella che fa da cornice al test drive, è praticamente impossibile mettere in difficoltà questo Midlum, la cui maneggevolezza è superiore a quel che le dimensioni suggeriscano. Quindi si possono tranquillamente percorrere anche sentieri montani.

DANIEL GAINZA, BUSINESS DIRECTOR COMMERCIAL VEHICLE TIRES CONTINENTAL ITALIA

“È iniziata l'era Hybrid”

Fabio Basilico

MILANO - Il futuro da 140 anni. È questo lo slogan utilizzato da Continental per celebrare quest'anno lo storico anniversario dell'azienda fondata ad Hannover nel 1871. La storia di Continental è una storia di successo basata sull'innovazione, valore cardine che da sempre ha guidato le scelte del marchio con lo sguardo ben puntato sul futuro. Accade ancora oggi con lo sviluppo della strategia HD Hybrid, nuovo paradigma di pneumatico per l'asse trattivo che unisce caratteristiche e prestazioni finora considerate antitetiche: grip e risparmio carburante, specializzazione e polivalenza, trazione e silenziosità. Accanto ai festeggiamenti per i suoi 140 anni, Continental celebra il primo anno dell'era Hybrid, lanciato sul mercato nell'ottobre 2010 e in progressiva affermazione sui mercati. Di questo e delle strategie del costruttore tedesco nel comparto, sempre più importante, dei pneumatici Truck e Industry, abbiamo parlato con Daniel Gainza, Business Director Commercial Vehicle Tires di Continental Italia.

In 140 anni Continental ha firmato pagine importanti sulla strada del progresso della mobilità...

“Nel corso degli anni, abbiamo incentrato la mobilità su strada e avviato, stimolato e contribuito a una serie di sviluppi tecnologici. La nostra è una storia di costante evoluzione. Da un'azienda specialista in gomma e quindi produzione di pneumatici, Continental è arrivata a essere un'azienda fornitrice di tutta la piattaforma ruotante per auto o truck integrando però ancora il pneumatico che non viene visto solo come copertura ma come parte di un tutto che permette al mezzo di muoversi in modo sicuro e confortevole e anche rispettoso dell'ambiente ed economicamente più efficiente. Oggi siamo tra i primi cinque forni-

Quest'anno Continental celebra i 140 anni di storia e il primo anno di commercializzazione della rivoluzionaria linea HD Hybrid, fiore all'occhiello della proposta nel settore truck. Il nuovo pneumatico si inserisce in una gamma tra le più ampie del mercato sia come dimensioni che come segmenti di utilizzo, compresi quelli più specialistici.

tori al mondo nel settore automotive e i secondi in Europa”.

Quali sono i settori in cui opera Continental?

“Contribuiamo a migliorare la sicurezza nella guida e la protezione dell'ambiente in molti settori: pneumatici ovviamente, sistemi di controllo della frenata e delle dinamiche di guida, componenti elettronici per airbag, sistemi di guida assistita, sensori, sistemi e componenti per organi di trasmissione e telaio, strumentazioni, soluzioni di infotainment, componenti elettronici del veicolo e prodotti tecnici elastomerici”.

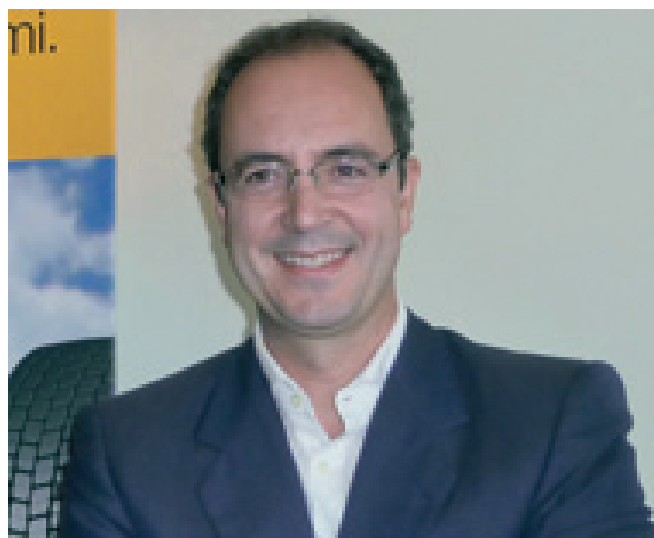
Progressi importanti sono stati fatti anche nel settore pneumatici truck...

“Certamente. Nel 1921, quando Continental celebrò il suo cinquantesimo anniversario, nacquero i primi pneumatici di grandi dimensioni per autocarro, che sostituirono i pneumatici in gomma piena impiegati fino ad allora per i veicoli commerciali. Del resto, Continental è stata la prima a introdurre sul mercato la copertura con battistrada per auto e truck. In Italia, Continental era già conosciuta prima della seconda guerra mondiale, mentre la ragione sociale attuale celebrerà i 45 anni l'anno prossimo. In Continental Italia abbiamo sempre venduto pneumatici truck ma di recente è stata implementa-

ta una strategia ben precisa. La volontà di posizionarci chiaramente come marchio di riferimento nel segmento Premium è iniziata con l'introduzione della Generazione 2 di pneumatici truck progettata per adattarsi ai mercati dove sono presenti più severi criteri di utilizzo come Italia, Spagna e perfino Turchia. In termini numerici, l'Italia è oggi il secondo mercato potenziale in Europa”.

Quali sono dunque le caratteristiche vincenti della nuova rivoluzionaria linea HD Hybrid?

“HD Hybrid rappresenta una rivoluzione nel settore dei pneumatici truck e autobus. Questo pneumatico è frutto della simbiosi di due tecnologie d'avanguardia che Continental è riuscita a sviluppare insieme. La tecnologia Air Keep della carcassa che garantisce solidità strutturale e di funzionamento ottimali, la tecnologia 3D del battistrada che cambia proprio il concetto di usura, rigenerando in pratica nel tempo il disegno del battistrada. Ci sono vantaggi concreti per gli utilizzatori a tutti i livelli. Partendo da una resa chilometrica superiore, grazie al maggior volume di battistrada e allo speciale disegno direzionale che lavora in sintonia con i retarder. Poi, la bassissima resistenza al rotolamento, grazie ai blocchi



auto stabilizzanti e alla miscela esclusiva che ottimizzano il comportamento dell'intero pneumatico. E la trazione di livello superiore, garantita dall'elevato numero di scanalature e lamelle e alla tecnologia 3D. Inoltre, l'Hybrid consente un ampio spettro di utilizzo: anche invernale, dalla provinciale alla superstrada, dalla statale all'autostrada. Senza dimenticare un livello di rumorosità molto più basso di quanto ci si aspetta”.

In cosa consistono esattamente le tecnologie 3D e Air Keep?

“Sul veicolo l'HD Hybrid sembra quasi un pneumatico comune, al suo interno, però, c'è una carcassa a tecnologia brevettata Air-Keep, una struttura in acciaio e polimeri radicalmente innovativa, miscela pluri-stratificate ad alta efficienza energetica e, infine, il battistrada a profilo autorigenerante. Il battistrada dell'HD-Hybrid è uno degli elementi più importanti di questo pneumatico. In pratica, man mano che la gomma si usura lentamente, nuove scanalature per la fuoriuscita dell'acqua e punti di trazione emergono dove prima si apprezzavano solo fini lamelle. Simultaneamente, quelle che erano state normali scanalature durante la vita iniziale del battistrada si trasformano in lamelle accuratamente disegnate per ga-

carburante, prestazioni da gomma invernale vera. Complessivamente, possiamo dire che le vendite stanno aumentando in modo molto deciso e siamo soddisfatti.

Qual è la tipologia di clientela che acquista l'Hybrid?

“Ci sono clienti di piccole e grandi flotte. Abbiamo mirato a coprire prima possibile i diversi segmenti del mercato e far conoscere l'Hybrid sul più ampio spettro possibile di utilizzatori. L'Hybrid è a ogni modo più indicato per l'imprenditore che cerca il vantaggio economico sostenibile a medio termine”.

In termini di volumi, quale sarà la performance dell'Hybrid?

“A mio parere potrà arrivare a rappresentare il 20 per cento del totale della gamma. In questo momento riceviamo parecchie dimostrazioni di interesse da parte di autotrasportatori, alcuni che sono già clienti, altri no ma vorrebbero diventarlo”.

L'Hybrid suscita grande curiosità...

“Noi proponiamo un pneumatico che il mercato italiano non ha mai visto. C'è una certa diffidenza che ci aspettavamo in un mercato di per sé molto tradizionale, con opinioni consolidate in merito ai pneumatici. Hybrid è un pneumatico dalle qualità superiori in termini prestazionali ma anche di costo iniziale più elevato, una proposta che prima non c'era sul mercato; le forti aspettative si mischiano a un naturale scetticismo che riusciremo a superare comunicando un messaggio semplice: Hybrid è un investimento di valore per il futuro, perché le sue prestazioni di utilizzo ripagano ampiamente della spesa sostenuta all'inizio per acquistarlo”.

Quanto incide la crisi economica sulle scelte operate dalle aziende in ambito pneumatici?

“È vero che il periodo di incertezza non aiuta le aziende a investire ma in realtà, razionalmente, costi esterni in

La Linea “W” di Continental garantisce massima sicurezza nella stagione fredda e risparmio tutto l'anno

LA SCONFITTA DEL GENERALE INVERNO



MILANO - La stagione invernale è alle porte e Continental è pronta a fornire i pneumatici giusti ai trasportatori che devono affrontare strade e percorsi resi difficili dalle condizioni atmosferiche avverse. La linea “W”, Winter, del marchio tedesco fornisce sicurezza rispettando le normative più esigenti in tutta Europa. Sicurezza costante anche nelle condizioni più dure e risparmio per tutto l'anno, perché i pneumatici Winter di Continental sono progettati per un utilizzo in inverno e allo stesso tempo sono altamente versatili e garantiscono un'ottimale conservazione del valore e un elevato chilometraggio.

Maggiore durata e minore resistenza al rotolamento: questi i punti di forza dei battistrada della linea “W”. I disegni e la miscela del battistrada sono ottimizzati per i diversi assi e le differenti condizioni: ciò accresce ulteriormente il chilometraggio e aiuta ad abbattere ancora di più i costi,

qualsiasi siano le condizioni del manto stradale.

Inoltre, la carcassa garantisce che la sicurezza dei pneumatici non si ottenga a spese del chilometraggio e dell'efficienza nel consumo di carburante. Un sistema integrato di caratteristiche sofisticate che è la base per i costi operativi complessivi più bassi del mercato. I pneumatici HSW2, HDW2 e HTW2 Scandinavia rispondono a tutti i requisiti della guida invernale.

“Il rischio maggiore durante l'inverno - spiega Daniel Gainza, Business Director Continental CVT - è quello dei blocchi e dei ritardi delle consegne. Spesso le consegne ritardano e le aziende devono fare i conti con questi ritardi che i committenti non accettano come costo extra. L'utilizzo di pneumatici idonei riduce i tempi di blocco e i tempi di consegna. Migliora dunque la redditività della flotta. E, inoltre, ne trae vantaggio la sicurezza in generale”.





"L'Hybrid - sottolinea Daniel Gaiza (a sinistra nella foto) - è il fiore all'occhiello di Continental Truck che si è aggiunto da un anno alla gamma esistente".

aumento, come per esempio il gasolio, danno ancora più senso a una scelta di un pneumatico premium come l'Hybrid, capace di essere efficiente nel lungo periodo. Servirà quindi tutto il 2012 perché si arrivi a consolidare i dati relativi alle nostre aspettative".

Come si è inserito nella vostra già ampia gamma di pneumatici Truck?

"L'Hybrid è oggi il nostro fiore all'occhiello. Non ha però sostituito nessun'altra linea e si è semplicemente aggiunto al resto della gamma, che è una delle più ampie sul mercato, sia come dimensioni che come segmenti di utilizzo: linea "L", Long Distance, per il massimo in termini di resistenza al rotolamento e minor consumo di carburante su tratte lunghe e confortevoli; "R", Regional, pensata per la versatilità e l'uso generalistico su tratte lunghe e medie;

"U", Urban, specialistico per la città; "W", Winter, specifica per la stagione invernale; "C", Construction, per utilizzo misto stradale e cava/cantieri e "O", Offroad, per impegni fuoristradali. Poi ci sono gli utilizzi più specialistici, la nostra gamma Industry: pneumatici per mezzi speciali come quelli dei vigili del fuoco, della forestale, di servizio aeroportuale e portuale, carrelli elevatori e altro ancora. Si tratta di pneumatici diversi da quelli destinati ai truck, molto più robusti, in grado di sopportare sovraccarichi, non progettati per la velocità ma per massime prestazioni in termini di stabilità, robustezza e durata".

Anche l'Hybrid si inserisce nella politica della ricostruzione di Continental?

"Certamente. La ricostruzione è parte integrante essenziale del ciclo di vita della

gomma. Quando si acquista un pneumatico Continental si acquista un oggetto di valore che è sprecato se poi non lo si ricostruisce e per questo proponiamo il ContiRe, un processo di ricostruzione nei nostri stessi stampi, con le nostre stesse mescole, il massimo in termini di qualità e garanzia. Per una flotta il pneumatico ricostruito rappresenta un reale vantaggio economico, perché garantisce prestazioni equivalenti a un pneumatico nuovo. Va anche detto che Continental garantisce la ricostruibilità della carcassa. E a chi non vuole comunque ricostruire, proponiamo l'acquisto delle nostre carcasse. Chi dunque compra un pneumatico Continental può fare il conto tra quanto spende al momento dell'acquisto e quanto potrà ricavare dal valore della carcassa quando il pneumatico sarà giunto a fine vita".

**Centro Ricerche Continental Autocarro:
immatricolazioni autocarri pesanti cresciute del 13,9 per cento**

LA QUIETE DOPO LA TEMPESTA

MILANO - Secondo i dati Acea rielaborati dal Centro Ricerche Continental Autocarro, nei primi otto mesi del 2011 le immatricolazioni in Italia di autocarri pesanti (16 tonnellate e oltre) sono cresciute del 13,9 per cento rispetto allo stesso periodo del 2010. Il Centro Ricerche Continental Autocarro sottolinea che questo tasso di crescita, pur rilevante, è comunque minore rispetto alla percentuale d'incremento fatta registrare nell'Unione Europea, che è del 49,4 per cento.

Rimane comunque un segnale positivo, che getta una luce ottimistica sul futuro dell'economia generale ancora soffocata dalla crisi. Le nazioni in cui si registra la crescita maggiore sono quelle dell'Europa orientale che più recentemente sono entrate a far parte dell'Unione. Tra i membri di lungo corso, invece, solo la Grecia (-54,7 per cento) fa peggio dell'Italia; in tutti gli altri Paesi gli aumenti fatti registrare sono superiori a quelli italiani.

Per Daniel Gainza, Business Director Continental CVT, "si tratta di una situazione che

probabilmente trae origine dal fatto che l'incerta situazione economica frena gli investimenti delle aziende di trasporto, rallentando quindi il ricambio strutturale del parco circolante nel nostro Paese, con evidenti ricadute negative anche per quanto riguarda le emissioni nocive dei mezzi utilizzati (quelli più vecchi hanno ovviamente emissioni maggiori e dovrebbero quindi essere sostituiti) e della sicurezza della circolazione (i nuovi mezzi hanno dispositivi di sicurezza molto più evoluti)".

"In Europa - mette ancora in evidenza il dottor Gainza - sia come immatricolazioni di truck che come vendite di pneumatici possiamo dire che le cose non vanno poi così male. In Italia, i dati sono meno allegri ma non sono poi così negativi, dal momento che si registra una crescita rispetto al 2010. In questo momento non possiamo che lavorare su due scenari: uno di continuità e un altro dove un leggero calo previsto a inizio 2012 sia compensato da una ripresa nella seconda metà del prossimo anno".



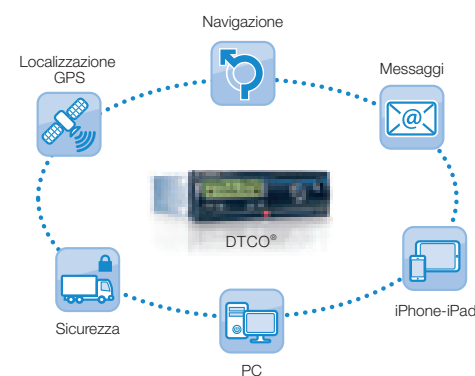
www.extranetvdo.it

www.dtco.it

VDO Telematics: per orientarsi nella telematica senza imprevisti.

VDO affianca la tecnologia telematica al tachigrafo digitale per rendere più efficiente la tua flotta.

VDO Telematics offre soluzioni modulari che, nel rispetto degli obblighi di legge, permettono di scaricare i dati tachigrafici da remoto, localizzare i propri mezzi, pianificare viaggi e percorsi da seguire (navigazione assistita truck), comunicare tramite messaggistica con i propri autisti e ricevere, elaborare e valutare i dati relativi al consumo di carburante e ad altre informazioni tecniche del veicolo (dati FMS/CAN-bus).



vdotelematics.it@continental-corporation.com

Continental Automotive Trading Italia Srl
Via Vialba, 50
20026 Novate Milanese (MI) - Italia
Tel.: +39 02356801 - Fax: +39 0238204339

VDO

PIRELLI TRUCK / NUOVE CHANCES DI SUCCESSO CON LA SERIE 01 COMPLETA

Prodotti e servizi di qualità

“

Alberto Viganò, Direttore marketing della Business Unit Truck di Pirelli, e Marco Solari, Business Unit Truck Pirelli Tyre-Mercato Italia spiegano nel dettaglio la strategia che segnerà il deciso potenziamento della presenza di Pirelli Truck con la nuova Serie 01 sul mercato italiano.

Paolo Altieri

MILANO - Nell'anno in cui compie 100 anni di attività nel settore truck, il colpo grosso di Pirelli è stata la presentazione di poche settimane fa delle tre nuove linee di pneumatici dei segmenti winter, highway e gravel che completano l'innovativa Serie 01. L'evento si è svolto non a caso in Turchia, presso il polo industriale di Izmit. La Turchia è infatti uno dei Paesi più importanti per la divisione Truck di Pirelli sia come sito produttivo che come mercato di sbocco. Ora il costruttore italiano è pronto per la grande sfida che lo attende: diffondere la nuova gamma sui mercati all'interno di una precisa e agguerrita strategia che vede il marchio impegnato nel veicolare un messaggio ben preciso: Pirelli è al fianco degli autotrasportatori ed è un partner affidabile nelle operazioni che questi svolgono per assicurare che il trasporto avvenga nelle migliori condizioni possibili, non solo in termini di prodotto (pneumatico) ma anche con un ampio e dettagliato ventaglio di servizi messi a disposizione degli operatori. Di questa impegnativa e ambiziosa strategia abbiamo parlato con Alberto Viganò, Direttore marketing della Business Unit Truck di Pirelli, e Marco Solari, direttore commerciale Europe Middle East Africa Business Unit Truck Pirelli Tyre-Mercato Italia.

Il completamento della Serie 01 apre nuove interessanti prospettive, soprattutto per il mercato italiano. In che modo intendete sfruttarle?

“Come costruttore di punta del mercato - risponde Marco Solari - abbiamo il dovere di assicurare la continuità rispetto



Alberto Viganò, Direttore marketing della Business Unit Truck di Pirelli



Marco Solari, direttore commerciale Europe Middle East Africa Business Unit Truck Pirelli Tyre-Mercato Italia

La soluzioni studiate da Pirelli per rendere più appetibili i vantaggi della Serie 01

A STRETTO CONTATTO CON LE FLOTTE

MILANO - Il lancio delle nuove linee di pneumatici della Serie 01 è accompagnato dal forte potenziamento dei servizi integrati Pirelli a supporto degli operatori del trasporto. Negli ultimi anni Pirelli ha introdotto il sistema Retreading System per la ricostruzione dei pneumatici, concepito per valorizzare l'alta qualità della carcassa ed è caratterizzato da tre elementi fondamentali: la qualità progettuale e produttiva del pneumatico; la rinnovata gamma di fasce prestampate Novateck, che riproducono i disegni originali in modo tale che l'integrazione tra disegno e carcassa resti inalterata anche dopo la ricostruzione per far sì che il prodotto ricostruito mantenga un livello prestazionale e qualitativo paragonabile al nuovo pneumatico; il network di ricostruttori certificati che garantiscono la qualità della prima vita anche nelle successive ricostruzioni.

Sempre di recente Pirelli ha potenziato CQ24 International, il servizio di assistenza su strada presente in tutta Europa e Turchia (è stato selezionato un network di oltre 5 mila gommisti in grado di coprire il 100 per cento delle strade) per restituire mobilità al veicolo bloccato nel minor

tempo possibile. CQ24 International fornisce assistenza non solo durante la guida su strada con il pronto intervento sul posto ma anche nella gestione della flotta, poiché consente di pianificare i costi d'intervento e sostituzione grazie alla sicurezza del minor fermo tecnico e la razionalizzazione della procedura.

Fleet Check è l'applicativo dedicato alla flotta, che consente la gestione diretta del parco pneumatici, fornendo al gestore sistemi evoluti per il controllo di pressioni e profondità di incavi. I valori rilevati vengono trasmessi attraverso un ricevitore palmare alla banca dati centrale della flotta consentendo di elaborare report sulle coperture ispezionate: gomme montate e sostituzioni, motivazioni di eventuali sostituzioni, unità a magazzino, analisi on line dei costi d'esercizio, analisi delle performance/audit dei pneumatici. La soluzione è attualmente utilizzata presso le flotte assistite da Pirelli in Gran Bretagna, Turchia e Sudamerica. Prossima l'introduzione in Italia. Nella fase di testing dei nuovi prodotti della Serie 01 la Ricerca Pirelli ha utilizzato un sistema elettronico di monitoraggio della pressione e temperatura del

pneumatico, in grado di misurare il chilometraggio percorso e di inviare a un ricevitore a un ricevitore palmare i dati trasmessi da un sensore posto all'interno del pneumatico, il Tyre Monitoring System.

La soluzione, che sarà disponibile a breve, comporta una serie di vantaggi: innanzitutto, la maggiore sicurezza grazie alla segnalazione della corretta pressione dei pneumatici; va infatti ricordato che quasi il 10 per cento degli incidenti stradali è provocato da coperture in condizioni di sottogonfiaggio. Inoltre, il risparmio di carburante, tenuto conto che il consumo è superiore del 5 per cento se la pressione è di 7 bar su un mezzo che ha una pressione raccomandata di 9, a causa di una maggiore resistenza di rotolamento; infine, un ciclo di vita completo del prodotto.

Assicurare alle flotte la corretta manutenzione dei pneumatici si traduce in una maggiore consapevolezza sul tema della sicurezza. Un aspetto di fondamentale importanza se consideriamo che a livello europeo, il 75 per cento dei mezzi pesanti risulta avere pneumatici con pressione inferiore a quella raccomandata e il 15 per cento sotto il limite legale.

nostra gomma a prescindere da dove la compra. È una sorta di sicurezza dell'interlocuzione, in un'ottica di rapporto totalmente fiduciario”.

Quale sarà dunque l'approccio del mercato rispetto alla Serie 01?

“In quattro anni - continua il dottor Solari - c'è stato un rovesciamento dell'approccio al nostro prodotto, soprattutto in Italia, dove il mix di prodotto si è capovolto in favore di una preponderanza spiccata dell'alto di gamma senza perdere quote di mercato. È evidente il cambio di prospettiva in un'ot-

tica strategica basata sulla qualità del prodotto e l'ottimale disponibilità di servizi correlati. Su questo si basa la strategia di proposta della Serie 01”.

“Pirelli non si accontenta - interviene Alberto Viganò - La voglia di lavorare nella direzione del prodotto, della qualità, del recupero su tutti i segmenti applicativi truck certo non ci manca. Vogliamo dare al mondo dei veicoli industriali quello che gli spetta, senso di appartenenza, orgoglio. In definitiva non ci poniamo dei limiti ma vogliamo progredire nel prodotto, nella qualità, nei

servizi”.

Il lancio della nuova gamma è accompagnato dal potenziamento dei servizi integrati...

“Certamente - conferma il dottor Viganò - Parliamo di servizi a supporto degli operatori del trasporto. Proprio con la Serie 01 c'è un nuovo approccio che vede Pirelli non più solo spronata a promuovere un prodotto con le sue caratteristiche per i diversi impieghi, come succedeva prima, ma anche una serie di servizi che accompagnano il trasportatore nello svolgere al meglio il suo lavoro, con la consapevolezza che la merce che trasporta è un bene prezioso. Pirelli si propone in modo chiaro come partner affidabile nel favorire il trasporto nel miglior modo possibile non solo in termini di prodotto ma anche di servizi”.

Più nel dettaglio, in cosa consistono questi servizi integrati?

“Pirelli - prosegue Alberto Viganò - lavora con in mente un obiettivo da raggiungere: la performance. Così è stato per la nuova Serie 01. Il 2011 è dunque un anno importante e con il lancio in Turchia è partita un'ampia strategia di comunicazione commerciale e di marketing continua, giustificata dall'introduzione sul mercato di una gamma nuova e completa che si adegua ai diversi mercati anche dal punto di vista dei servizi, pensati su misura per le diverse tipologie di utilizzatori e le loro esigenze. Parliamo di copertura territoriale, assistenza 24 ore su 24, offerta di ricostruzioni, vicinanza alle flotte e applicativi per la gestione delle stesse”.

Un appuntamento importante è quello relativo al concorso on line “Dai voce alla sicurezza”...

“Sì - precisa Viganò - il concorso, partito il 15 settembre, si chiuderà ufficialmente il 15 novembre. Raccoglie opinioni e proposte degli autotrasportatori sui temi di attualità legati alla sicurezza stradale in Italia. Del resto, le iniziative Pirelli si ispirano alla European Road Safety Charter, di cui siamo firmatari. L'obiettivo è aumentare la consapevolezza degli operatori del trasporto sul tema e promuovere iniziative di sensibilizzazione sull'importanza dell'impiego dei pneumatici adatti e della loro corretta manutenzione a garanzia della sicurezza stradale. Ecco perché a metà novembre, a concorso chiuso, organizzeremo un grande evento presso la pista prove di Pirelli a Vizzola Ticino. Oltre alla premiazione dei vincitori, daremo voce ai trasportatori e presenteremo attraverso appositi test le caratteristiche e la qualità della nostra gamma invernale. Inoltre, ci sarà una demo del sensore Tyre Monitoring System, un'importante innovazione di Pirelli”.

Di cosa si tratta?

“Il Tyre Monitoring System - spiega Marco Solari - è un'applicazione nata per esigenze interne di Pirelli connesse alle fasi di testing della Serie 01 che oggi stiamo implementando come proposta per il mercato. Il sistema segnala in tempo

reale pressione, temperatura del pneumatico e in base al numero di giri i chilometri percorsi. Se verrà adottato da una flotta, determinate funzioni che oggi vengono gestite da società terze potranno essere trasferite all'autista che diventa responsabile diretto per esempio del monitoraggio della pressione del pneumatico. Può essere infatti utilizzato in modo dinamico dal trasportatore in movimento oppure dal gestore flotta a fine giornata come resoconto finale dei dati raccolti. Indicativamente potremmo essere pronti per il lancio a metà 2012".

Come state operando nell'ambito dei pneumatici ricostruiti?

"Nel mondo abbiamo certificato un certo numero di ricostruttori, 26 in Europa e 88 in Sudamerica - continua Marco Solari - In Italia abbiamo un accordo di collaborazione con Marangoni per la ricostruzione delle coperture". "Negli ultimi anni - aggiunge Alberto Viganò - Pirelli ha introdotto il sistema Retreading System per la ricostruzione dei pneumatici, attraverso un network di ricostruttori certificati che garantiscono la qualità della prima vita anche nelle successive ricostruzioni. In Italia il ricostruito è importante ed è importante il marchio che c'è dietro. In questo settore siamo arrivati forse dopo gli altri, ma questo è dovuto a una semplice quanto esemplare considerazione: come in tutte le cose che fa, Pirelli prima di lanciarsi in un'operazione vuole essere sicura della qualità e delle performance che intende assicurare. Nel mondo del ricostruito,



Pirelli è al fianco degli autotrasportatori con una completa gamma di prodotti e servizi integrati.

la qualità della carcassa originale è fondamentale per assicurare una ricostruzione successiva di qualità. Quando siamo stati sicuri di poter proporre carcasse originali di assoluta qualità specifiche per la successiva ricostruzione, allora abbiamo capito che era giunto il momento di entrare da protagonisti nel settore".

E per quanto riguarda i servizi di assistenza?

"Per quanto riguarda l'estero - dice Alberto Viganò - Pirelli ha potenziato CQ24 International, il servizio di assistenza su strada presente in tutta Europa e in Turchia per restituire mobilità al veicolo bloccato nel minor tempo possibile. Garantiamo dunque mobilità a una flotta che esce dall'Italia o alle flotte estere che viaggiano in Europa. Sul territorio italiano funziona egregiamente il sistema scaturito dall'accordo con Aci Global".

Il ruolo delle flotte è importante nei vostri piani strategici...

"Di fondamentale importanza - commenta Marco Solari - Dagli applicativi per la gestione computerizzata delle flotte al ritiro delle carcasse usate, abbiamo diverse soluzioni che rispondono alle esigenze di questo settore. In particolare, stiamo intervenendo anche sul concetto di costo chilometrico, un approccio nuovo. Siamo in grado di avere puntuali rilevazioni sulle performance dei nostri pneumatici montati presso una flotta e quindi una definizione del costo chilometrico, un dato fondamentale per la gestione ottimale di una flotta".

Dal vostro punto di osser-

vazione, quali sono le prospettive per il 2012?

"Attualmente, nel settore truck siamo quelli con la filiera distributiva più forte - aggiunge Solari - Un grande ruolo è svolto dai rivenditori, con una forte presenza sul territorio e una consistente penetrazione nel mercato. Come obiettivo vogliamo fare un salto qualitativo più che quantitativo. Nel mercato odierno, sarebbe stupido prevedere salti in avanti quantitativi, come quote mercato, che peraltro sono già alte e in alcuni casi da leader assoluti. Mi auguro di mantenere in quest'ultimo ambito la leadership e di consolidare tutte le altre posizioni. Buoni i risultati anche nel settore autobus italiano, dove abbiamo il vantaggio di conoscere le caratteristiche del mercato e Pirelli come costruttore italiano ha un'immagine positiva e una credibilità riconosciuta e qualificata. Siamo focalizzati sul "fare qualità". La quota di mercato nel lungo periodo diventa una conseguenza".

"Tutto questo succede in Italia - conclude Viganò - ma l'obiettivo è di consolidare la stessa strategia in altri Paesi. Il 2010-2011 è stato l'anno della Germania, intesa in senso largo come centro Europa, quindi considerando anche l'Austria. Questi due Paesi hanno dato un grande contributo alle performance di Pirelli. Vogliamo anche, per esempio, recuperare in Spagna e crescere in Gran Bretagna dove ci impegneremo a recuperare la giusta visibilità anche grazie a una puntuale strategia di comunicazione emarketing fondata sulla qualità dei prodotti e dei servizi".

Lanciata nel 2009, la Serie 01 si completa ed è pronta per la grande offensiva di mercato di Pirelli

ECCO A VOI LA FAMIGLIA DI PNEUMATICI PRONTI A TUTTO

MILANO - Le tre nuove linee di pneumatici dei segmenti winter, highway e gravel che completano la Serie 01 lanciata nel 2009 si chiamano rispettivamente W:01, H:01 e G:01 e sono stati progettati rispettivamente per l'impiego in condizioni invernali critiche, per il trasporto a lunga percorrenza e per i mezzi da cantiere. Sviluppati per rispondere alle esigenze degli operatori del trasporto in termini di sicurezza, eco-sostenibilità, durata ed economicità di esercizio, gli ultimi arrivati della Serie 01 sono un segnale forte per il mercato. Pirelli punta a un ambizioso rafforzamento e miglioramento delle sue posizioni sui mercati nel competitivo settore dei trucks che già la vede al primo posto in Sud America e Africa e al secondo posto nei Paesi dell'Europa e del Medio Oriente.

I pneumatici winter W:01 sono stati sviluppati dalla Ricerca e Sviluppo Pirelli per assicurare massime prestazioni sulle superfici bagnate, innevate o ghiacciate e con temperature inferiori ai 4 gradi centigradi. Bassa resistenza al rotolamento, comfort acustico e resa chilometrica sono le principali caratteristiche degli pneumatici highway H:01, ideali per il trasporto a lunga percorrenza su autostrade e superstrade. Infine, per i mezzi d'opera impiegati su percorsi misti su strada e cantiere, Pirelli ha progettato i gravel G:01, particolarmente resistenti alle lacerazioni e in grado di garantire elevate rese chilometriche.

Come tutti i pneumatici della Serie 01, anche le tre nuove linee sfruttano la tecnologia SATT di ultima generazione, che è alla base dell'allungamento della vita del prodotto, dell'elevata ricostruibilità, dell'ottimale regolarità di usura e della migliore precisione di guida. Mescole e disegni battistrada sono progettati e ottimizzati in funzione delle prestazioni richieste nei diversi impieghi. In tutte le linee della Serie 01 la sintesi dei benefici prestazionali è riportata in modo chiaro sul fianco del pneumatico con le icone "Ecoimpact".

Gli invernali FW:01 e TW:01 per assi sterzanti e motore assicurano rispetto alle linee precedenti il 20 per cento in più di resa chilometrica, il 30 per cento in più di ricostruibilità e di trattività su neve, il 10 per cento in più di aderenza e comportamento su bagnato. Sono già disponibili sul mercato nelle misure 295/80R22.5, 315/60R22.5, 315/70R22.5 e 315/80R22.5. Per il trasporto a lungo raggio, l'FH:01 equipaggia gli assi sterzanti, il TH:01 gli assi motore. Anche in questo caso il progresso è evidente: +10/15 per cento di resa chilometrica, miglioramento della resistenza al rotolamento fino al 30 per cento con TH:01, riduzione della generazione di rumore fino al 30 per cento con TH:01, miglioramento del 10 per cento del comportamento su asciutto e bagnato.



Saranno disponibili sul mercato dal prossimo gennaio nelle misure 295/80R22.5, 295/60R22.5, 315/60R22.5, 305/70R22.5, 315/70R22.5, 315/80R22.5 e 385/55R22.5 (solo FH:01). FG:01 per assi sterzanti e TG:01 per assi motore sono i pneumatici Pirelli Serie 01 per impieghi misti del settore cava-cantiere. L'elevata resa chilometrica (+30 per

cento) e resistenza alle lacerazioni (+25 per cento), insieme all'alto livello di ricostruibilità (+10 per cento) sono i plus prestazionali di questi pneumatici rispetto alle linee precedenti.

Sono disponibili da questo mese nelle misure 315/80R22.5, 295/80R22.5 e 13R22.5.

ALLISON / INAUGURATO LO STABILIMENTO PRODUTTIVO ANNUNCIATO NEL SETTEMBRE 2010

“

Da Szentgotthárd, in Ungheria, il leader delle trasmissioni completamente automatiche va all'assalto del Vecchio Continente e dei mercati emergenti. Adiacente all'impianto un circuito di prova di 60.700 mq.

Massimiliano Campanella

SZENTGOTTHÁRD - Quale miglior posizione se non il centro dell'Europa continentale per guardare al Vecchio Continente e ai mercati emergenti? Per andare all'assalto di quella fetta di mercato da tempo nel mirino del management di Indianapolis, Allison Transmission è sbarcata in Ungheria. Un progetto annunciato nel settembre 2010 e che oggi si avvera quello di costruire un nuovo stabilimento produttivo a Szentgotthárd, nella città ungherese famosa perché insieme convivono ungheresi, tedeschi e sloveni. Lì a Szentgotthárd tutti parlano le tre lingue, si sentono tutti dello stesso Paese, ovvero del centro dell'Europa.

IL SOSTEGNO DI GENERAL MOTORS

Archiviata la cerimonia inaugurale del taglio del nastro, l'impianto è ufficialmente operativo e produce trasmissioni Allison delle Serie 3000, 4000 e Torqmatic per i costruttori di autobus e autocarri di tutto il mondo. Circa 200 persone tra clienti, co-



La sede dello stabilimento che Allison Transmission ha inaugurato a Szentgotthárd, città ungherese famosa perché insieme convivono ungheresi, tedeschi e sloveni. Tutti si sentono parte integrante di un unico Paese al centro del continente europeo.

struttori, autorità locali e operai Allison hanno festeggiato l'inaugurazione ufficiale dello stabilimento di Szentgotthárd e, all'interno dello stesso impianto, del nuovo centro di customizzazione. "Configurare le trasmissioni in base alle richieste specifiche dei clienti prima della spedizione - ha dichiarato David Parish, Vice President Operations di Allison Transmission - consentirà di accorciare i tempi di assemblaggio della catena cinematica dei veicoli, aumentando così l'efficienza del processo produttivo dei clienti. Per oltre dieci anni abbiamo condiviso uno stabilimento a Szentgotthárd con General Motors Opel Ungheria. Negli anni, la collaborazione con General Motors è stata ottima

e ha formato rapporti professionali che dureranno per sempre. È per questo che voglio ringraziare GM Opel per il suo sostegno nella costruzione del nuovo impianto di esclusiva proprietà Allison".

ADATTE A DIVERSE APPLICAZIONI

Le trasmissioni Allison delle Serie 3000, 4000 e Torqmatic prodotte a Szentgotthárd sono utilizzate in diverse applicazioni: negli autobus urbani, nel movimento terra, nella distribuzione, nel settore delle emergenze e dell'antincendio, nei trattori aeroportuali, nel settore municipale e in quello della raccolta rifiuti e nei veicoli militari. Nel 2005, la maggiore domanda



Taglio del nastro alla cerimonia inaugurale dell'impianto di Szentgotthárd dove vengono prodotte trasmissioni Allison delle Serie 3000, 4000 e Torqmatic per i costruttori di autobus e autocarri.

di prodotti Allison ha portato la società ad aumentare la sua attività in Ungheria.

Costruttori di autobus e veicoli commerciali, clienti Allison, autorità ungheresi e la stampa internazionale hanno inoltre visitato in anteprima l'Allison Customer Experience Center (ACE) e il nuovo circuito di prova di 60.700 mq di Szentgotthárd, adiacente al nuovo impianto produttivo: costruttori, funzionari ungheresi e la stampa europea hanno potuto testare i progressi raggiunti nella costruzione della Pista di prova e mettersi alla guida di truck, autobus e mezzi fuoristrada allestiti con trasmissioni automatiche Allison su tracciati diversi.

Attualmente Allison possiede centri di dimostrazione e prova per veicoli commerciali negli Stati Uniti e in Svezia, dove migliaia di costrut-

tori e operatori del settore possono fare esperienza diretta dei vantaggi delle trasmissioni completamente automatiche Allison. In ognuno di essi si trovano numerosi mezzi in prova, compresi dumper, veicoli per la distribuzione, camion betoniera, trattori pesanti, mezzi antincendio, autobus e altri veicoli.

ESPERIENZA DIRETTA

"Il successo che riscontriamo con i clienti potenziali che visitano il nostro Demo Center di Indianapolis - ha affermato Lawrence Love, Executive Director International Marketing di Allison Transmission - è notevole. È un'esperienza davvero formativa: i clienti imparano a conoscere la tecnologia delle nostre trasmissioni e valutano i vantaggi di una trasmissione Allison

grazie all'esperienza diretta tramite la guida nei percorsi dedicati. Tramite il diretto confronto con cambi di altro tipo, siamo in grado di dimostrare che le trasmissioni completamente automatiche Allison forniscono migliori prestazioni, un'efficienza superiore e un'eccellente manovrabilità. Quest'esperienza viene valutata positivamente dai nostri clienti ed è determinante per la loro decisione d'acquisto".

PLAYER GLOBALE

Cento anni fa, James Allison è stato uno dei quattro fondatori della Indianapolis Motor Speedway, sede della famosa 500 miglia. Fu lui a costruire la pista per testare e dimostrare le nuove tecnologie automobilistiche. Oggi, Allison Transmission porta avanti quella stessa tradizione con i veicoli commerciali e con gli autobus, e ritiene che James Allison sarebbe orgoglioso del progetto della pista Demo & Drive di Szentgotthárd.

Allison Transmission è il principale costruttore mondiale di trasmissioni completamente automatiche per veicoli commerciali medi e pesanti,



Allison Transmission è il principale costruttore mondiale di trasmissioni completamente automatiche impiegate in una variegata tipologia di veicoli e in numerose applicazioni.

PICCOLO FUORI, GRANDE DENTRO.



NUOVO PORTER DIESEL D120.

GRANDE NELLA TECNOLOGIA, GRANDE NELLE PRESTAZIONI, GRANDE NEL RISPARMIO.

Porter D120 mette in moto il tuo lavoro, con un nuovo motore 1.200 cc turbodiesel common rail a iniezione diretta Euro 5. Robusto e affidabile come sempre, con una portata fino a 1.100 kg. E ancora più economico, grazie a consumi ridotti fino a 20 km con un litro.

VEICOLI COMMERCIALI PIAGGIO. GRANDI LAVORATORI DI PICCOLA TAGLIA.



piaggioveicolicommerciali.it

LIGHT COMMERCIAL VEHICLES



FIAT PROFESSIONAL / LA CAMPAGNA PUBBLICITARIA “SONO DIEGO, TI SPIEGO”

Bandoli: “Abatantuono grande interprete delle nostre promozioni”

Il Direttore della comunicazione Fiat Professional spiega perché il popolare attore interpreta un cliente tipo dei veicoli commerciali e le motivazioni della scelta di averlo come testimonial.

Mauro Zola

TORINO - Il successo di una campagna pubblicitaria si misura dal grado di intensità con cui riesce a stamparsi nella mente delle persone. Se poi il claim scelto diventa un vero e proprio tormentone si è raggiunto il massimo risultato possibile. È il caso del ritornello “Sono Diego, ti spiego” che fa da motivo ricorrente alla campagna radiofonica che da tempo supporta i prodotti Fiat Professional. “Il nostro obiettivo era di semplificare il linguaggio spesso un po’ complicato delle promozioni commerciali, e di far rimanere il messaggio il più a lungo possibile nelle menti degli ascoltatori, con riconoscibilità immediata e gradimento - spiega Roberto Bandoli, Direttore della comunicazione Fiat Professional. Il riscontro è positivo: da un rilevamento Adv Monitor, il 92 per cento delle persone interpellate gradisce i commercials con Diego, mentre il 94 per cento ne riconosce immediatamente la voce. Su queste basi stiamo puntando a riconfermare l’attore anche per il prossimo periodo di comunicazione del Brand”.

Quanto è importante la figura del testimonial nella vostra comunicazione?

“Il testimonial è sempre stato un punto fermo nella nostra co-

municazione degli ultimi anni. La scelta non è però semplice: deve innanzitutto esser in sintonia con i valori del Brand, concretezza, determinazione, passione, simpatia... poi deve inserirsi al meglio nel modello di

comunicazione. Nel caso di un media come la radio, il prescelto deve avere prima di tutto una voce molto riconoscibile e comprensibile, e poi sapere interpretare un’idea forte, che deve sempre stare alla base di una

campagna di comunicazione”.

Un identikit che ben si sposa con il personaggio Abatantuono.

“Diego è simpatico e molto conosciuto e il suo intercalare ha accompagnato negli anni intere generazioni di italiani. In diverse pellicole ha interpretato personaggi che guidano un veicolo: protagonista di “Eccezzionale veramente” alla guida di un Ape, o ancora Tirzan, guidatore di autoarticolati, interpreta molto bene una figura divertente del nostro cliente, trasportatore un po’ atipico ma molto simpatico. In più Diego è un personaggio davvero speciale, nazionalpopolare ma anche in grado di passare con disinvoltura dalla commedia al cinema impegnato, o alla televisione: l’anno scorso è stato protagonista di “All star”, in cui utilizzava un Doblò Cargo per il trasporto di vasi e piante. E poi è un grande esperto di calcio, spesso ospite di trasmissioni sportive che sono molto seguite dai nostri clienti”.

Quanto rende in termini oggettivi un commercial particolarmente riuscito?

“È difficile tradurre in maniera oggettiva i risultati commerciali dei nostri spot radio. Abbiamo comunque delle “antenne” molto attente, rappresentate dalla rete dei nostri concessionari, che ci danno sempre il feedback del gradimento attra-

verso i commenti dei loro clienti e l’afflusso negli show rooms.”

La radio è sempre il vostro media di riferimento.

“Noi comunichiamo attraverso un mix di tutti i media disponibili, però è vero, sulla radio indirizziamo una buona fetta dei nostri investimenti. Si tratta del resto del canale con cui si può raggiungere meglio il nostro target, formato da professionisti che passano molte ore al giorno a bordo dei veicoli commerciali Fiat Professional. Non voglio dimenticare poi la stampa, soprattutto quella specializzata, che ci permette di “centrare” il nostro target di riferimento di artigiani, professionisti e operatori dei vari settori, e anche internet, un media sempre più diffuso fra i nostri potenziali clienti, oggi molto interessante”.

Anche per un pubblico di lavoratori che ha poco tempo per stare davanti a computer?

“Direi di sì, internet è ormai uno strumento di comunicazione trasversale a tutte le fasce di popolazione. Noi poi stiamo lavorando molto attivamente nell’ambito della telefonia mobile: abbiamo già realizzato il sito Fiat Professional ottimizzato proprio per chi lo raggiunge tramite gli smartphone o i tablet, anche loro strumenti di lavoro diffusissimi. Inoltre nelle nostre pubblicità e sui cataloghi abbia-

mo inserito i Qr Code, o codici a barre, che permettono di accedere facilmente dalla pagina stampata a contenuti multimediali, come filmati o spot pubblicitari in cui il simpatico Diego commenta alla sua maniera, cioè con tanta ironia, le caratteristiche dei vari modelli”.

A suo parere l’avvento delle nuove tecnologie ha complicato o reso più semplice il lavoro della comunicazione?

“Personalmente trovo il tutto più stimolante. Ci sono sempre maggiori possibilità per comunicare, soprattutto in modo focalizzato, con il potenziale fruitore dei nostri veicoli. E questo è uno stimolo per tenersi costantemente aggiornati, in modo da individuare di volta in volta il modo giusto di parlare al cliente. Anche in modo non sempre tradizionale. Ad esempio, con le suonerie per cellulari, con la voce di Diego, personalizzate a seconda dei diversi mestieri e scaricabili gratuitamente dal nostro sito FiatProfessional.it.”

Abatantuono per quanto resterà il vostro testimonial?

“Uno dei pilastri nella nostra comunicazione è la consistenza del messaggio e la sua durata

nel tempo. A maggior ragione quando il testimonial funziona. Abbiamo però qualche idea per inserire nuove battute e nuovi “tormentoni”, ci saranno sicuramente sorprese da parte di Diego e dei suoi personaggi di trasportatore.”

Diventerà uno dei vostri testimonial di più lungo corso.

“Anche altri hanno tenuto banco per diverso tempo. Fabrizio Fontana con il suo James Tont è andato in onda per tre anni, la coppia Lillo & Greg, che oggi spopola in radio e nei podcast, per due e mezzo, mentre un intermezzo più breve è stato affidato a Katia & Valeria anch’esse in arrivo da Zelig.”

Privilegiare da sempre un approccio ironico, con largo uso di comici di successo.

“L’intento è di intercettare il target dei nostri clienti mentre stanno lavorando, cercando di regalare loro un breve intermezzo, di strappare un sorriso, una pausa nelle fatiche quotidiane. Vuole essere un approccio piacevole, che ci contraddistingue anche in altri strumenti di comunicazione, come ad esempio i cataloghi. Qui infatti, nelle immagini cerchiamo di non inserire troppe ambientazioni prettamente lavorative, e preferiamo sfondi più luminosi, location inconsuete. Credo che chiunque possa gradire un po’ di bellezza, abbinata al mezzo professionale”.



Roberto Bandoli, Direttore della comunicazione Fiat Professional. In alto, Diego Abatantuono accanto al Doblò, veicolo di grande successo così come i “fratelli” maggiori della gamma Fiat Professional.

**So' Dieco
ti spieco**



**“EDIZIONE STRAORDINARIA!
NUOVO DUCATO CON NUOVI MOTORI:
PUTENZA ED ECONOMIA
SI AMANO ALLA FOLLIA”.**



**NUOVO DUCATO EURO 5 DA 13.900 EURO.
PIÙ POTENZA, MENO CONSUMI.**

- 4 nuove motorizzazioni Multijet da 115 CV a 180 CV, anche con Start&Stop
- I consumi più bassi del segmento: oltre 15 km con 1 litro con il 2.0 Multijet 115 CV
- 3 allestimenti interni e nuova tecnologia: Blue&Me TomTom Live, cambio robotizzato Comfort-Matic e Traction+



PROFESSIONAL



Prezzo promo riferito a Ducato Furgone 28 CH1 2.0 Multijet 115 CV EURO 5, € 13.900 detax (IVA, MIS e IPT escluse). Offerta valida fino al 30/11/2011 con qualsiasi usato, rivolta a soggetti che esercitano attività imprenditoriale o professionale. Consumi riferiti a Ducato Combi passo corto tetto basso nel ciclo combinato.

Paolo Romani

NISSAN / IN ARRIVO NV400 FRATELLO MAGGIORE DI NV200

L'arma in più per l'offensiva

ROLLE - Più volte annunciato, ammirato come prototipo agli ultimi Saloni di Hannover e Bruxelles, ora è diventato realtà. Ci riferiamo al nuovo veicolo leggero NV400, fratello maggiore dell'NV200, la coppia d'assalto con la quale Nissan conta di realizzare un ambizioso piano di crescita nel mercato Light Commercial Vehicles, che è quello di raddoppiare la quota di mercato in Europa entro i prossimi tre anni. E con NV400, l'azienda giapponese poggia con decisione le fondamenta per il raggiungimento di questo importante traguardo.

Sviluppato in collaborazione con l'alleata Renault, NV400 è indiscutibilmente un prodotto Nissan. Il suo frontale caratteristico è stato creato da Nissan Design Europe (NDE) e sviluppato presso il Nissan Technical Centre Europe. NV400 è caratterizzato dall'originalissimo insieme di cofano, parafranghi anteriori, fari anteriori con luci diurne integrate, calandra e paraurti anteriore. Il risultato è un look robusto, imponente, incisivo, adatto alla sua indole "professionale".

CARATTERE DISTINTIVO

"L'aspetto audace di Nissan NV400 - ha sottolineato Sergio Alcaraz, Vice Presidente di Nissan, Responsabile della Business Unit LCV per la regione AMIE (Africa, Medio Oriente, India ed Europa) - lo rende assolutamente unico rispetto ai concorrenti, conferendogli un carattere distintivo. È indubbio che con NV200 prima e NV400 adesso, Nissan intenda portare nel mercato degli LCV un concetto di funzionalità dal design piacevole, offrendo ai clienti, al contempo, una vasta possibilità di scelta".

Ma NV400 va ben oltre il design fine a sé stesso: è, infatti, uno dei veicoli commerciali con la gamma più versatile e pratica sul mercato e ha una massa complessiva che spazia dalle 2.8 alle 4.5 tonnellate. Inoltre, per la prima volta su un veicolo commerciale Nissan, i clienti possono scegliere se acquistare il veicolo con la trazione anteriore oppure posteriore, quest'ultima disponibile a ruote singole o gemellate. In più, NV400 è disponibile in tre passi diversi, quattro lunghezze, tre diverse altezze e un volume di carico che va da un minimo di 8 a un massimo di 17 metri cubi. Inoltre, il motore è offerto in tre varianti di potenza, con cambio manuale a sei velocità o robotizzato.

Ma non è tutto: le configurazioni di carrozzeria disponibili sono moltissime - e tutte coperte da garanzia Nissan di 3 anni/100.000 km - ma numerose sono anche le varianti di furgoni, van, veicoli per trasporto persone, veicoli allestiti e veicoli già allestiti, assemblati direttamente in fabbrica. "NV400 - ha aggiunto Sergio Alcaraz - è molto versatile e nel segmento degli heavy-van è capace di offrire soluzioni per ogni tipo di necessità. Non è semplicemente il sostituto di Interstar, poiché con NV400 possiamo aprirci a una fetta di mercato ben più ampia, grazie alla versatilità e ampiezza della sua gamma prodotti. Non solo, perché NV400 offre una varietà di modelli, dimensioni e opzioni superiori rispetto all'Interstar".



Look deciso, comodo, pratico e facile da usare, bassi costi di gestione, versioni a trazione anteriore e posteriore, ampia gamma focalizzata sui bisogni dei clienti, un nuovo motore, offerto in tre potenze, tutte Euro 5, numerose possibili trasformazioni disponibili in fabbrica per soddisfare le esigenze di una clientela più ampia: questo è il nuovo bellicoso compagno di lavoro che Nissan sta per offrire sul mercato europeo.

Il propulsore è un turbodiesel quattro cilindri 16 valvole a iniezione diretta, recentemente sviluppato da Renault. Nonostante il motore 2.3 litri di NV400 sia più piccolo del 2.5 dCi di Interstar, è comunque in grado di assicurare la stessa potenza, declinata in tre livelli (100, 125 e 150 cavalli) ma con valori di coppia notevolmente migliorati e pari a 285, 310 e 350 Nm rispettivamente. Tutte le versioni sono Euro 5 e beneficiano di costi di gestione più bassi grazie a una migliore economia nei consumi e a intervalli di manutenzione più lunghi rispetto alla concorrenza (ogni due anni o 40.000 km).

Sull'avantreno NV400 monta sospensioni indipendenti di

tipo MacPherson, mentre le versioni a trazione anteriore hanno una balestra singola sul retrotreno. Le versioni a trazione posteriore, invece, possono essere a doppia balestra (ruota posteriore singola) o tripla (ruote posteriori gemellate).

SOSTITUISCE L'INTERSTAR

L'abitacolo è leggermente più lungo rispetto all'Interstar, per offrire uno spazio maggiore per le gambe, e i sedili più larghi e profondi rendono l'esperienza di guida ancora più confortevole. Al capitolo sicurezza si ascrivono i doppi airbag frontali e laterali, disponibili come opzionale. Su tutte le

versioni a trazione posteriore è disponibile di serie l'Esp (optional nei modelli a trazione anteriore), mentre l'Abs è di serie su tutta la gamma.

Le dotazioni di serie e opzionali si ispirano al mondo delle autovetture e includono: Nissan Intelligent Key, climatizzatore automatico, luci e tergicristalli automatici, sensori di parcheggio, luci diurne, cruise control con limitatore di velocità, computer di bordo, Bluetooth, porta USB e jack per ascoltare la musica del proprio iPod tramite il sistema audio del veicolo.

Altro accessorio disponibile su richiesta è il sistema di navigazione sviluppato in collaborazione con TomTom. Oltre

alle tradizionali funzioni (mappe, pianificazioni di percorso, ecc.) i clienti possono anche abbonarsi al TomTom Live Service, che comprende l'aggiornamento in tempo reale sulle condizioni di traffico, il servizio meteo, informazioni su autovelox fissi e mobili, previsioni meteorologiche, l'accesso alle funzioni di ricerca di Google e un vasto database che fornisce informazioni aggiornate su milioni di aziende e servizi.

"NV400 - ha detto Sebastien Danvel, General Manager, Marketing, Business Unit LCV, AMIE - vanta davvero la gamma più completa sul mercato, perché offre capacità e volumi di carico superiori e tante dota-

zioni in più. I motori sono più potenti, ma anche più puliti ed efficienti in termini di consumi, l'abitacolo è più confortevole e silenzioso con tantissimi vani portaoggetti e una grande quantità di pratici dettagli. In sintesi, NV400 offre infinite possibilità di scelta e presto diventerà la pietra di paragone nel mercato degli LCV. Un mercato che per Nissan adesso è ancora più grande".

Per capire l'importanza del debutto dell'NV400, è utile ricordare quanto ebbe ad affermare

SI PUNTA AL PRIMATO

Gilles Normand, Corporate Vice President di Nissan Motor Co. durante la conferenza stampa in occasione del Motor Show IAA 2010 di Hannover: il nuovo furgone NV400 reinterpreta in chiave più audace la griglia tripartita dalle ormai note linee diagonali, per un risultato di grande impatto sulla strada. L'aspetto, solido e disinvolto, è stato studiato da Nissan Design Europe per valorizzare gli innegabili punti di forza del furgone". Parlando, poi, dei piani futuri di Nissan per il settore degli LCV, Gilles Normand dichiarò che "Nissan ha ormai consolidato la propria posizione tra i leader globali nel mercato degli LCV, con un volume di vendite stabilizzatosi oltre le 500mila unità anche nel periodo della crisi. Ma non ci accontentiamo di questo risultato e abbiamo in progetto di guidare il mercato globale superando il milione di unità vendute già nell'anno fiscale 2013. In Europa, dove Nissan è il maggior produttore di LCV giapponese, rafforzeremo la nostra posizione, raddoppiando la nostra quota dall'attuale 2,5 al 5 per cento a partire dal 2013".



Il nuovo furgone NV400 reinterpreta in chiave più audace la griglia tripartita dalle ormai note linee diagonali, per un risultato di grande impatto sulla strada. L'aspetto, solido e disinvolto, è stato studiato da Nissan Design Europe.

CON I VEICOLI COMMERCIALI CITROËN DA OGGI HAI UNA CORSIA RISERVATA.



CITROËN NEMO



CITROËN BERLINGO



CITROËN JUMPY



CITROËN JUMPER

IN OMAGGIO CANONE **TELEPASS PREMIUM** PER 5 ANNI E FINO A 10.000 KM DI PEDAGGI.
SULLA GAMMA DEI VEICOLI COMMERCIALI CITROËN HAI FINO AL 32% DI SCONTO.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Offerta promozionale esclusi IVA, IPT, messa su strada e bollo su dichiarazione di conformità, al netto dell'incentivo Concessionarie Citroën che aderiscono all'iniziativa. Sconto massimo applicabile, pari al 32% del prezzo di listino, calcolato su tutte le versioni Citroën Jumper; gli altri veicoli beneficeranno di uno sconto in funzione del relativo prezzo di listino. Offerta valida per l'acquisto dei seguenti veicoli commerciali: Citroën Nemo, Berlingo, Jumpy e Jumper e non è cumulabile con altre iniziative in corso. Non si applica a chi acquista veicoli per la propria attività di noleggio o leasing. Il cliente riceverà in omaggio 5 anni di canone Telepass Premium Family o Business ed in più per Citroën Nemo o Berlingo fino a 5.000 km di pedaggio autostradale; per Citroën Jumpy o Jumper fino a 10.000 km di pedaggio autostradale, utilizzabili su tutta la rete autostradale italiana a pagamento mediante apparato Telepass. L'attivazione del servizio Telepass prevede l'approvazione di Telepass SpA ed è richiesta la titolarità da parte del richiedente di un conto corrente bancario/postale di un istituto convenzionato con Telepass o di una carta di debito o credito emesse da Enti convenzionati con Telepass. Se a sottoscrivere il contratto con TELEPASS è una società o un cliente con P. Iva, è necessario aderire al contratto Viacard di C/C la cui quota associativa annua è compresa nell'offerta per 5 anni. Per canone Telepass Premium si intende il canone Telepass Family + canone opzione Premium oppure canone Telepass Business + canone Opzione Premium. Fogli informativi presso la Concessionaria. Informazioni e regolamento completo dell'operazione a premi su www.citroen.it. Scade il 31/12/2011.

MERCEDES-BENZ / CON VIANO MARCO POLO ALLA SCOPERTA DEI TESORI DELLA TOSCANA

Marco Chinicò

FIRENZE - In tour per la Toscana, alla scoperta (o riscoperta) dei tesori di una delle regioni più rappresentative dell'Italia. A bordo di un autocaravan come il Mercedes-Benz Viano Marco Polo, che, lo dice il nome stesso, ha fatto dell'avventura e della scoperta la sua mission, tutto diventa più facile e ancora più intenso ed emozionante. Maneggevole, attrezzato, confortevole ed efficiente, Viano Marco Polo ha tutte le carte in regola per trasformare il viaggio in una meta di per sé. Inoltre, il funzionale e accurato allestimento degli interni permette di vivere secondo le proprie aspettative il momento della sosta e di notte Viano Marco Polo consente di riposare piacevolmente, magari sotto un cielo stellato.

VENDITE
IN AUMENTO

Fra gli autocaravan compatti, Viano Marco Polo è un punto di riferimento. Il mercato dei veicoli per il turismo open air è quanto mai vivace, grazie a un numero sempre crescente di estimatori e di acquirenti di veicoli dedicati. In Germania, le nuove immatricolazioni di autocaravan sono complessivamente aumentate del 18,1 per cento nei primi sei mesi del 2011, e le immatricolazioni di autocaravan Mercedes-Benz sono salite del 24,5 per cento. Anche su scala internazionale gli indici sono positivi: se nel primo semestre le immatricolazioni di autocaravan in Europa hanno toccato le 49.624 unità, crescendo del 10,4 per cento, Viano Marco Polo ha superato largamente questo soddisfacente andamento, con una quota che ha raggiunto le 900 unità, con un incremento pari all'82 per cento.

Viano Marco Polo è vincente a cominciare dalle dimensioni: i 5 m di lunghezza e l'1,9 m di larghezza sono compatti per un autocaravan e adatti all'uso quotidiano. Con il tetto chiuso Viano Marco Polo si mantiene al di sotto del limite d'altezza di 2 metri, essenziale per le attività di ogni giorno. Gli interni - con l'angolo cottura e armadio a sinistra rispetto alla direzione di marcia, la panca scorrevole dal design a sedili singoli e i sedili anteriori girevoli - sono stati curati e perfezionati fin nei minimi dettagli. Mercedes-Benz e il suo esperto par-

Il tour delle meraviglie



Fra gli autocaravan compatti, Viano Marco Polo è un punto di riferimento di un mercato in costante crescita in tutta Europa. Maneggevole, attrezzato, confortevole ed efficiente, Viano Marco Polo non delude gli amanti dell'avventura. Il funzionale e accurato allestimento degli interni permette di vivere secondo le proprie aspettative il momento delle sosta e di notte Viano Marco Polo consente di riposare piacevolmente, magari sotto un cielo stellato.

tner allestitore Westfalia hanno, inoltre, escogitato numerosi raffinati accorgimenti, presenti esclusivamente su Viano Marco Polo.

Interessante novità del model year 2012 di Viano Marco Polo è la strumentazione con scala illuminata di bianco, i cui componenti precisamente leggibili ricordano un cronometro. Guidatore e passeggeri possono usufruire di modelli che

raggiungono con tutte le versioni il livello di emissioni Euro 5. Le motorizzazioni convincono non solo in termini di eco-compatibilità e di contenimento dei consumi ma anche per lo spunto, il comfort e la silenziosità di marcia. Al centro della gamma si collocano i motori diesel a 4 cilindri da 2.15 litri e il V6 da 3 litri. Oltre che per l'evoluta tecnica motoristica dei 4 e 6 cilindri Mercedes-Benz compres-

vi di filtro antiparticolato, la particolare efficienza di Viano Marco Polo è da rintracciare nella tecnologia BlueEFFICIENCY, di serie per tutti i Viano, che include fra l'altro gruppi secondari regolabili secondo le esigenze, il dispositivo ECO start/stop, l'indicatore di cambio marcia, la pompa del servosterzo ECO, pneumatici con resistenza al rotolamento ottimizzata e un gestore dell'al-

ternatore. L'alternatore si carica durante le frenate e viene escluso in fase di accelerazione.

I silenziosi motori diesel a 4 cilindri coprono una fascia di potenza che va da 100 kW/136 cv a 120 kW/163 cv. Nel Viano CDI 3.0 Marco Polo, il V6 CDI con quattro alberi a camme in testa e basamento in alluminio eroga 165 kW/224 cv. Per particolari esigenze è disponibile il

Viano 3.5 Marco Polo, un modello a benzina da 3.5 litri di cilindrata e 190 kW/258 cv di potenza. Il cambio manuale a 6 marce ECO Gear è di serie in abbinamento ai motori diesel a 4 cilindri. Per il V6 CDI e il 3.5 litri benzina è previsto standard il cambio automatico. E a un cambio automatico è sempre abbinata la trazione integrale 4Matic, disponibile per il Viano Marco Polo e per chi ha esigenze di trazione più elevate.

ASSISTENZA
CONTINUA

Con oltre 2.600 Punti di Assistenza in Europa, Mercedes-Benz offre una fitta rete di assistenza per i veicoli commerciali, anche per usi speciali come quello del Viano Marco Polo. In caso d'emergenza, la hotline gratuita Service 24h organizza il soccorso con la massima rapidità, 365 giorni all'anno, 24 ore su 24. Se Viano Marco Polo presenta dei problemi, Mercedes-Benz MobilityGo assicura comunque la mobilità: la garanzia di mobilità gratuita prevede fra l'altro l'immediata assistenza in loco da parte di un meccanico, il rimborso delle spese del taxi e la messa a disposizione di un veicolo sostitutivo, qualora la riparazione duri più di due ore. MobilityGo è valido per tutti i Viano entro due anni dalla prima immatricolazione, a chilometraggio illimitato.

All'interno della gamma Viano è presente anche il flessibile Viano Fun. Combinazione ideale di utilizzo quotidiano e tempo libero, Viano Fun si alterna secondo le esigenze da uso famiglia a uso professionale e permette di prolungare la gita fuori porta offrendo spazio per dormire. Il modello è disponibile a scelta in versione compatta o lunga. Sempre più simile a un vero e proprio camper, Viano Fun può disporre a richiesta di un tetto a soffietto, anche sollevabile ad azionamento elettroidraulico Easy-Up.

Gli interni del Viano Marco Polo tra versatilità e ricchi equipaggiamenti

UNA CONFORTEVOLE CASA VIAGGIANTE

FIRENZE - È ormai ben collaudata la ripartizione degli interni del Viano Marco Polo, con lo spazioso angolo cottura e armadio a sinistra rispetto alla direzione di marcia, la panca scorrevole dal design a sedili singoli e i sedili anteriori girevoli - sono stati curati e perfezionati fin nei minimi dettagli. Mercedes-Benz e il suo esperto par-

Viano Marco Polo sfoggia un equipaggiamento

completo: tetto sollevabile (con comando elettroidraulico Easy-Up a richiesta), letto Comfort integrato nel tetto poggiato su una sottostruttura con elementi a elasticità differenziata, panca-letto a regolazione elettrica con prolungamento del letto, guardaroba, vano di stivaggio sul tetto e cassetto sotto la panca, cucina con fornello a gas a due fuochi, frigorifero da 40 litri con compressore, lavello e vani portaoggetti, presa esterna e dispositivo di carica per la batteria di bordo separata, riscaldamento supplementare ad aria calda con temporizzatore e regolazione della temperatura, tavolo, tendine da tutti i lati che proteggono dagli sguardi indiscreti e cassetta portavalori.

C'è dunque tutto quello che occorre, non solo per le gite del weekend ma anche per lunghe vacanze. Il set di seduta è costituito dalla panca a due posti con sedili singoli nel vano posteriore, dal tavolo agganciabile e dai due sedili anteriori girevoli. Il pregiato quanto accogliente allestimento di Viano Marco Polo poggia su una resistente moquette sottomontata di facile manutenzione. A richiesta, il pianale è disponibile anche in effetto legno, simile a quello di uno yacht di lusso. Un sedile singolo supplementare, a richiesta, aumenta la flessibilità per l'uso quotidiano.

La panca è collocata su un sistema di guide lungo le quali può scorrere. Regolabili elettricamente, i due sedili singoli della panca sono dotati di sostegni laterali gonfiabili elettropneumaticamente, che migliorano in modo sensibile il comfort di seduta, offrono un sostegno laterale durante la marcia e, una volta sgonfiati, una comoda superficie piana a destinazione. Il sistema di fissaggio Isofix assicura saldamente i seggiolini per bambini. Sia l'ampio cassetto sotto la panca che il vano di stivaggio sul tetto, nella coda, sono disponibili

per i bagagli. Il tavolo durante la marcia è riposto nel rivestimento della porta scorrevole; quando il veicolo è fermo, il piano viene agganciato superiormente all'apposita guida sul frontale della cucina, mentre il piede viene inserito in una guida di scorrimento della panca. E quando scende la sera, con la semplice pressione di un tasto che aziona un motorino elettrico, i sedili singoli si trasformano agevolmente in un fantastico letto matrimoniale che, sgonfiando i sostegni laterali, diventa una comoda superficie perfettamente piana lunga 2 metri.

Il tetto sollevabile si integra perfettamente a filo nella carrozzeria. Si apre manualmente con l'ausilio di molle a gas, o elettropneumaticamente, a richiesta, semplicemente premendo un tasto. Il padiglione a soffietto è mantenuto teso dai listelli integrati che lo ritraggono automaticamente al momento della chiusura. Al di sotto del tetto trova posto un secondo letto, lungo anch'esso 2 metri. Una potente batteria supplementare al gel alimenta la rete di bordo. L'autocaravan dispone inoltre di una presa esterna da 230 V e di un caricabatteria. Il serbatoio dell'acqua corrente ha una capacità di 36 litri, quello delle acque reflue di 32 litri, ed entrambi sono coibentati e montati all'interno del veicolo.

Dell'equipaggiamento di serie fa parte anche un riscaldamento supplementare alimentato a carburante con temporizzatore e regolazione della temperatura, la cui forte potenza calorifica di 2,5 kW mantiene gli interni piacevolmente caldi anche nei giorni più freddi. La scorta di gas dell'autocaravan si limita a una cartuccia per il fornello. Il serbatoio è accessibile per la sostituzione, previa estrazione del vano per la biancheria.



Peugeot ama i lavoratori italiani.

Siamo il 1° marchio estero in Italia. E produciamo anche in Italia.



SCEGLI TRA FINANZIAMENTO O LEASING: TASSO FISSO 2%!



CLIMA GRATIS SU BOXER!

PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL 800 900 901 Pronto Peugeot

Con i Veicoli Commerciali Peugeot, lavorare è un piacere. 8 modelli, fino a 17 m³, e 8 versioni mix. Peugeot, **primo marchio estero nella vendita dei Veicoli Commerciali in Italia***, presenta una gamma con più di 300 proposte dedicate agli artigiani e alle piccole e medie imprese. E oggi è disponibile anche il nuovo modello iOn, 100% elettrico. Inoltre, i Veicoli Commerciali Peugeot puoi averli con offerte davvero vantaggiose e su misura per te! **Informati presso i Concessionari Peugeot o su peugeotprofessional.it**



**PEUGEOT
PROFESSIONAL**

OFFERTE SOGGETTE A LIMITAZIONI VALIDE FINO AL 30.11.11. Es. su Boxer 328 L1H1 2.2 16V HDi 100 CV: prezzo promo con rottamazione € 13.960 (IVA escl., MSS e IPT incl.). TAN (fisso) 2,00%. Servizio Peugeot Security (estensione garanzia per 3 anni o fino a 60.000 km). Salvo approvazione Banque Psa Finance - Succursale d'Italia. Fogli informativi c/o la Concessionaria. Leasing: anticipo € 2.955; 35 canoni mensili da € 290; possibilità di riscatto a € 2.085. Nessuna Spesa istruttoria. Importi IVA esclusa. Spese Gestione (pari a 0,09% prezzo vendita meno 1° canone). Finanziamento: anticipo € 2.500. Importo finanziato € 14.300, spese pratica € 300. 36 rate mensili da € 429. Importi IVA inclusa. Immagini inserite a scopo illustrativo. *Fonte UNRAE (met.Min) settembre 2011.

IVECO
NUOVO DAILY

Abbiamo provato il piccolo camion torinese con tre tipi di motorizzazioni: il diesel da 205 cv, il più potente della categoria, il diesel da 170 cv, tra i più versatili del mercato, e quello elettrico che garantisce impatto zero. Formidabili prestazioni in qualunque configurazione motoristica.

Tre facce di una grande medaglia

TORINO - Tre delle facce del nuovo Daily sono protagoniste della nostra prova multipla, che ci ha permesso di mettere le mani su di una parte consistente e privilegiata della vasta gamma del "piccolo camion" Iveco, o forse sarebbe meglio identificarlo come il supervan Iveco, dato che proprio l'iconografia dell'uomo d'acciaio fa da sfondo alla campagna di lancio della nuova versione. E si tratta della porzione di gamma per noi più interessante, dato che coinvolge il motore diesel più potente tra quelli oggi montati su di un veicolo commerciale, e cioè il tre litri da 205 cv, la configurazione più versatile e profittevole della stesso propulsore, quella con 170 cv di potenza, e l'inedita versione a impatto zero, alimentata cioè esclusivamente a energia elettrica.

Rimandando agli spazi dedicati ai singoli modelli per le impressioni di guida, facciamo il punto sulle migliorie apportate dal costruttore nella nuova versione, che con pochi tratti coinvolgono anche la linea esterna, in cui è stata rivista soprattutto la griglia anteriore, non soltanto per motivi estetici ma soprattutto per migliorare l'afflusso dell'aria al motore. Nuovi sono anche i fari, che integrano le luci diurne e un aiuto alla svolta, mentre sono stati scorporati e portati in basso i fendinebbia.

Mauro Zola

All'interno il lavoro si è concentrato sul migliorare la qualità di base, sostituendo ad esempio le plastiche dei comandi centrali del climatizzatore, oppure i controlli delle luci o dei finestrini elettrici. Stessa operazione ribaltata sul quadro strumenti, che è stato reso più chiaro, dando spazio a una grafica semplice e incisiva. Ne è stata tralasciata la componente comfort, con il volante la cui regolazione diventa di serie, mentre è stata ridotta la dimensione dell'alloggiamento della leva del cambio, il che, unito alla nuova forma della parete posteriore, aumenta lo spazio per il conducente, che può godere anche di una maggior inclinazione del sedile e dello spostamento del pedale della frizione. Completa il quadro lo studio applicato alla riduzione del rumore ottenuta sostituendo i supporti del motore.

Sotto il profilo della sicurezza è degno di nota come sul nuovo Daily sia possibile aggiungere pescando tra gli optional la versione 9 dell'Electronic Stability Program (analoga versione dell'Abs è invece di serie) che comprende una lunga serie di

funzioni, tra cui le novità Tsm, che riconosce la presenza di un rimorchio e adatta di conseguenza il funzionamento dell'Esp, Hrb, che in caso di frenata d'emergenza aumenta la forza frenante sul posteriore, riducendo gli spazi d'arresto, Hfc, che riconosce un'eventuale ridotta efficacia dei freni, incrementa in automatico la pressione del circuito, e l'accoppiata Roll Movement Intervention & Roll Over Mitigation, che attenuano il rollover laterale in condizioni difficili.

Passando alle motorizzazioni, l'offerta attuale si concentra su due propulsori: un 2.3 e un 3 litri. Il primo attualmente è proposto con 106 o 126 cv, con coppie molto interessanti, rispettivamente di 270 e 290 Nm. Il prossimo anno si aggiungerà una configurazione in grado di raggiungere i 146 cv, che sono gli stessi dell'entry level per quel che riguarda il 3 litri, che è disponibile anche con le due versioni oggetto della nostra prova, e quindi con 170 e 205 cv. A queste si aggiungono il motore in regola con le norme EEV con 170 cv, a cui si affiancherà nel 2012 un 3 litri da 140 cv con turbina a geometria variabile. Chiude la lista il 3 litri alimentato a metano, in grado di sviluppare 136 cv di potenza massima.

Al volante del Daily con motore da 205 cavalli

Super potente

Grandissima elasticità, coppia incredibile, in qualsiasi marcia vi trovate, basta pigiare l'acceleratore e, a partire dai mille giri, si riparte con incredibile facilità. Meritata la definizione di furgone più potente del mercato.

TORINO - La prima cosa che colpisce sul furgone diesel più potente attualmente in circolazione è il cambio, per il momento esclusivamente manuale, dato che l'Agile di ZF non è oggi in grado di gestire i 205 cv di questa nuova versione del 3 litri sviluppato dalla divisione Industrial di Ftp. Si tratta inoltre di una versione rivista e corretta dell'originale, adattata per confrontarsi al nuovo livello di po-

tenza; di solito questo vuol dire che ci si trova di fronte a una brutta copia invece in questo caso il risultato è eccellente, ancora migliore della base di partenza. Lo scorrere delle marce, con la prima piuttosto corta (ma non quanto quella dell'originale, il che facilita partenze veloci e non scomposte) e quinta e sesta piuttosto lunghe, che favoriscono l'utilizzo in autostrada.

Il resto lo fa tutto questo gran

motore che ha un'elasticità e una coppia incredibili, in qualsiasi marcia vi troviate basta pigiare l'acceleratore e, a partire dai mille giri (ma volendo anche un po' sotto), si riparte con incredibile facilità. Merito naturalmente del sistema d'iniezione Multijet 2, che per l'occasione è stato abbinato a una turbina a doppio stadio con intercooler intermedio, soluzione piuttosto avanzata, con quest'ultimo com-

ponente che viene raffreddato da un circuito indipendente e provvede quindi ad abbattere la temperatura del flusso diretto verso la turbina ad alta pressione.

Tradotto in termini pratici vuol dire poter disporre dell'incredibile potenza senza che questa vada a incidere sul piacere

della guida. Pur se si viaggia come su di un'autovettura, non dobbiamo infatti dimenticare che questo è un veicolo da lavoro e che i più di duecento cavalli non devono essere sfoggiati ma messi al servizio della fluidità di marcia, che più delle prestazioni (che comunque ci sono, ecco-

me) serve una versatilità unica. Il risultato ottenuto soddisfa pienamente le attese e testimonia come Fiat Powertrain anche nella sua parte industrial, o forse ancora più in questa, sia in grado di affrontare la sfida globale che oggi attende tutti i costruttori.



Il sistema d'iniezione Multijet 2 è stato abbinato a una turbina a doppio stadio con intercooler intermedio, soluzione piuttosto avanzata, con quest'ultimo componente che viene raffreddato da un circuito indipendente e provvede quindi ad abbattere la temperatura del flusso diretto verso la turbina ad alta pressione. Ciò vuol dire poter disporre dell'incredibile potenza senza che questa vada a incidere sul piacere di guida.

La carta d'identità

Cognome - Iveco

Nome - Daily 35S21 V

Configurazione - Furgone.

Motore - Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Multijet II Common rail a controllo elettronico con turbocompressore a doppio stadio, intercooler e Egr. Distribuzione: 2 ACT a catena, 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 5. Cilindrata: 2.998 cc. Potenza max CE: 150 kW/205 cv a 3.500 giri/min. Coppia max CE: 470 Nm a 1.400 giri/min.

Cambio - Manuale a 6 marce.

Pneumatici - 195/75 R16.

Sospensioni - Anteriori a ruote indipendenti con molla a balestra trasversale e ammortizzatori telescopici idraulici. Posteriori pneumatiche a due molle ad aria, integrate con balestre a semi-foglia paraboliche, barra stabilizzatrice, ammortizzatori telescopici idraulici.

Freni - A disco, anteriori auto ventilati con Abs, Esp.

Dimensioni - Passo 3.000 L mm, lunghezza 5.477 mm, larghezza 1.996 mm, altezza 2.645 mm.

Diametro di sterzata - 10,42 m.

Dimensioni vano di carico - Lunghezza 3.021 mm, larghezza 1.800 mm, altezza 1.900 mm, larghezza tra i passaruota 1.320 mm, altezza soglia di carico 750 mm, volume di carico 10,2 mc.

Pesi - PTT 3.500 kg. Tara 2.115 kg. Portata utile 1.385 kg.

Serbatoio carburante - 70 litri.

Al volante del Daily con motore diesel da 170 cavalli

Super efficiente

Il Daily arriva fino alle 7 t di peso totale a terra, il che gli consente di rivaleggiare per carichi e prestazioni con i camion veri e propri.

TORINO - Configurazione particolare quella che ci permette di riprovare quello che è destinato a diventare il best-seller di casa Iveco nelle motorizzazioni, e cioè il 3 litri

nella sua versione da 170 cv, che magari per un altro costruttore possono rappresentare un punto d'arrivo ma a Torino, sponda Iveco, sono quello di partenza; perché con il

Daily si fa sul serio e non ci si limita alle 3,5 t, considerando tutte le Mtt superiori poco più di un'appendice.

Il Daily arriva fino alle 7 t, andando a rivaleggiare per carichi e prestazioni con i camion veri e propri. In questo caso ci limitiamo alle 5 t ma il concetto è già chiaro, per muovere queste masse e mantenere fluidità ed efficienza servono coppia e potenza (anche se poi la velocità è limitata per legge ai 90 km/h). A seconda dell'utilizzo si può naturalmente far ricorso anche alla versione meno potente, che raggiunge comunque i 146 cv (e che non dispone della nuova turbina a geometria variabile), ma se si abbina al Daily un allestimento come quello oggetto della nostra prova, con impianto frigorifero, che presuppone lunghi spostamenti e tanti chilometri da percorrere ogni giorno, la soluzione giusta è certamente questa. Lo abbiamo testato con mano sulle colline del Monferrato, soprattutto in relazione alla progressione ed elasticità, che sono anche in questo caso il punto di forza più ac-



Il best-seller di casa Iveco nelle motorizzazioni è il 3 litri nella sua versione da 170 cv, che magari per un altro costruttore possono rappresentare un punto d'arrivo ma a Torino, sono quello di partenza; perché con il Daily non ci si limita alle 3,5 tonnellate di Mtt.

La carta d'identità

Cognome - Iveco

Nome - Daily 50C17 L

Configurazione - Cabinato

Motore - Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Multijet II Common rail a controllo elettronico con turbocompressore a geometria variabile, intercooler e Egr. Distribuzione: 2 ACT a catena, 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 5. Cilindrata: 2.998 cc. Potenza max CE: 125 kW/170 cv da 3.000 a 3.500 giri/min. Coppia max CE: 400 Nm a 1.250 giri/min.

Cambio - Manuale a 6 marce.

Pneumatici - 195/75 R16.

Sospensioni - Anteriori a ruote indipendenti con molla a balestra trasversale e ammortizzatori telescopici idraulici. Posteriori pneumatiche a due molle ad aria, integrate con balestre a semi-foglia paraboliche, barra stabilizzatrice, ammortizzatori telescopici idraulici.

Freni - A disco, anteriori autoventilati con Abs, Esp.

Dimensioni - Passo 3.450 mm. Lunghezza max carrozzabile 3.870 mm.

Diametro di sterzata - 12,24 m.

Pesi - PTT 5.200 kg. Massa max ammessa sull'asse anteriore 1.900 kg. Massa max ammessa sull'asse posteriore 3.700 kg.

Serbatoio carburante - 70 litri.

cattivante.

A fare la differenza in questo caso, oltre all'architettura Multijet 2, comune con il

resto della gamma, è proprio la turbina a geometria variabile che è stata riprogettata da zero, incrementando la pres-

sione di esercizio in modo da poter garantire valori di coppia maggiori soprattutto ai bassi regimi.

TORINO - Per quanto ormai il veicolo elettrico sia una realtà consolidata, è sempre una sorpresa salire a bordo e destreggiarsi, come in questo caso, nel traffico di una grande città come Torino, con un mezzo alimentato unicamente a energia elettrica.

Il nuovo Daily è anche in questa interpretazione una piacevole scoperta, alimentato da un motore asincrono trifase a cui, tramite un inverter da 400 A forniscono la necessaria energia tre batterie da 76 Ah ciascuno. Una dotazione che garantisce 120 km di autonomia, sufficienti a una giornata di lavoro (ma è possibile anche limitarsi a due batterie con cui si raggiungono i 90 km di autonomia o, per le versioni da 5 t di Mtt, arrivare fino a quattro, che permettono di raggiungere i 130 km), dopo di che bisogna collegarsi a una presa trifase a 380 volt che le ricarica completamente nello spazio di otto ore.

L'evoluzione del comparto elettrico si vede soprattutto nei piccoli particolari, come ad esempio la possibilità di poter utilizzare il Daily a emissioni zero in modalità normale oppure in economy, il tutto ben segnalato da un apposito display che trova posto al centro del cruscotto, per il resto identico a quello della versione alimentata a gasolio. Trattandosi di un veicolo per un uso prettamente urbano, ideale per chi deve effettuare numerosi stop&go, la velocità massima è stata calibrata sui 70 km/h. A interagire con il guidatore è una versione ad hoc del cambio automatizzato Agile, con la particolarità di non poter essere utilizzato in configurazione manuale. Per il

Al volante del Daily elettrico

Super ecologico

Con tre batterie il campione dei leggeri garantisce 120 km di autonomia, sufficienti a una giornata di lavoro, ma è possibile anche limitarsi a due batterie con cui si raggiungono i 90 km, mentre per le versioni da 5 t di Mtt quattro batterie assicurano una autonomia fino a 130 km.

resto mettersi alla guida di un Daily elettrico nel convulso traffico mattutino del capoluogo piemontese è un piacere vero, per la coppia subito disponibile e la potenza che non sembra risentire del carico.

Certo, bisogna adeguarsi alla

frenata, come si lascia il piede dall'acceleratore si rallenta molto più in fretta che con un furgone dotato di motore a scoppio, ma è soltanto questione di prendere le misure, per poi approfittare di quel po' d'inerzia per ricaricare parte dei

sistemi secondari.

Altra piacevole esclusiva Iveco è la varietà della gamma di Daily elettrici disponibili, che comprende per quanto riguarda i furgoni due modelli da 35 q con passo di 3.000 e 3.300 mm e di due da 5 t con passi di

La carta d'identità

Cognome - Iveco

Nome - Daily Electric 35S Van

Configurazione - Furgone.

Motore - Elettrico asincrono trifase Mes Dea, longitudinale, posizionato centralmente e accoppiato a riduttore di velocità. Batterie: Fiamm Sonic 3 in parallelo, tensione nominale 278 v, capacità totale 152 Ah. Livello ecologico: Emissioni Zero. Potenza max CE: 60 kW. Coppia max CE: 230 Nm.

Cambio - Automatizzato Agile a 6 marce.

Pneumatici - 225/65 R16.

Sospensioni - Anteriori a ruote indipendenti con molla a balestra trasversale e ammortizzatori telescopici idraulici. Posteriori pneumatiche a due molle ad aria, integrate con balestre a semi-foglia paraboliche, barra stabilizzatrice, ammortizzatori telescopici idraulici.

Freni - A disco, anteriori auto ventilati con Abs, Esp.

Dimensioni - Passo 3.000 L mm, lunghezza 5.477 mm, larghezza 1.996 mm, altezza 2.645 mm.

Diametro di sterzata - 10,42 m.

Dimensioni vano di carico - Lunghezza 3.021 mm, larghezza 1.800 mm, altezza 1.900 mm, larghezza tra i passaruota 1.320 mm, altezza soglia di carico 750 mm, volume di carico 10,2 mc.

Pesi - PTT 3.500 kg. Tara 2.345 kg. Portata utile 1.155 kg.

3.300 e 3.950 mm, a cui si aggiungono quattro versioni cabinate (due da 35 q con passi di 3.000 e 3.450 mm, due da 50 q con passi di 3.450 e 4.350 mm), il che rende possibile ipotizzare l'acquisto di una piccola flotta elettrica per impieghi specifici.



L'evoluzione del comparto elettrico si vede soprattutto nei piccoli particolari, come ad esempio la possibilità di poter utilizzare il Daily a emissioni zero in modalità normale oppure in economy.



IVECO / PER I CLIENTI DEL NUOVO DAILY ARRIVA IL NAVIGATORE TOMTOM GO LIVE 1000

“

L'autista può scegliere in ogni momento l'itinerario più veloce da percorrere grazie a un accurato servizio d'informazioni sul traffico in tempo reale.

Paolo Romani

MILANO - Quante volte al volante del nostro furgone abbiamo immaginato di poter sapere, prima di restare imbottigliati nel traffico, che quello non era l'itinerario più veloce da percorrere per raggiungere la nostra meta e fare la consegna? Ebbene oggi gli autisti dell'Iveco Daily possono scegliere la strada da fare basandosi su un accurato servizio d'informazioni sul traffico reale grazie a TomTom Go Live 1000, l'ultimo nato nella gamma di navigatori per uso professional in Casa del leader mondiale della navigazione satellitare.

L'ultima evoluzione dei veicoli commerciali Iveco sarà dotata di un'unità di navigazione semi-integrata basata sul sistema dei nuovi na-

Mai più fermi in colonna



vigatori connessi firmati TomTom. Il sistema di navigazione è posizionato al centro della plancia portastrumenti grazie all'integrazione con un supporto appositamente progettato. Ma non solo: gli autisti del nuovo Daily potranno ora usufruire dei benefici del servizio HD Traffic di Tom-

Tom, che consente agli utenti di scegliere in ogni momento l'itinerario più veloce da percorrere grazie al più accurato servizio di informazioni sul traffico in tempo reale, in grado di coprire ben il 99,9 per cento della rete stradale.

La linea Iveco Daily ha da sempre riscosso un grandissi-

mo successo, fino a toccare con i nuovi modelli presentati lo scorso settembre la cifra di oltre 2,5 milioni di veicoli venduti. Dal lancio dell'ultima versione del Daily ed Eco-Daily nel 2009, oltre 100mila unità sono state vendute in soli due anni.

“Siamo orgogliosi - ha di-

chiarato Giles Shrimpton, Managing Director di TomTom Automotive - di aver equipaggiato con la nostra navigazione connessa uno dei modelli Iveco di maggior successo. In questo modo, gli utenti professionali potranno godere dell'offerta dei nostri servizi Live”.

La funzione HD Traffic offre una combinazione di informazioni sul traffico in tempo reale e dà indicazioni dinamiche dei percorsi e informazioni sugli ingorghi in tempo reale; il servizio è aggiornato più frequentemente di qualsiasi altro.

Le informazioni sulla situazione del traffico in tempo reale vengono fornite da una rete di oltre 80 milioni di rilevazioni in Europa, così come le informazioni sugli autovelox fissi e mobili lungo il percorso, gli aggiornamenti meteo in tempo reale e informazioni di ricerca locale, che vengono inviate direttamente alla scheda Sim del sistema integrato. TomTom Go Live 1000 viene alimentato tramite un supporto specificamente progettato. Il nuovo navigatore è disponibile presso tutti i rivenditori Iveco e viene venduto in tutti i Paesi europei coperti dai servizi TomTom Live.

Fondata nel 1991, TomTom è il maggior fornitore al mondo di prodotti e mappe digitali per la navigazione. Ha la sua sede centrale ad Amsterdam, attualmente conta più di 3.500 dipendenti e vende i suoi prodotti in più di 40 Paesi. La linea di prodotti comprende dispositivi per la navigazione portatile, sistemi integrati, servizi e prodotti per le flotte aziendali, mappe e servizi live, incluso il famoso TomTom HD Traffic.

FORD / Estesa la garanzia anticorrosione per il Transit edizione 2012

FORTE E INDISTRUTTIBILE

A partire da marzo 2012 la garanzia passa dagli attuali otto a dodici anni. Nessun altro veicolo commerciale offre tale durata.



ROMA - Alla guida del nuovo Ford Transit l'autista potrà viaggiare nella massima tranquillità: per dodici anni il suo nuovo compagno di lavoro sarà protetto dalla totale garanzia anticorrosione. Grazie

all'incremento da otto a dodici anni, Ford garantirà ai clienti del nuovo Transit 2012 una serenità senza paragoni. Progettato per garantire anni e anni in totale affidabilità, anche nelle condizioni di uti-

lizzo più ardue, il nuovo Transit 2012 presto si avvarrà di nuove condizioni di garanzia sconosciute al resto dei veicoli commerciali presenti sul mercato.

“La causa più frequente di

corrosione - ha spiegato Kevin O'Neill, Vice Presidente Qualità di Ford Europa - è il sale antigelo utilizzato sulle strade. Per estendere la durata del veicolo, stiamo incrementando la percentuale di plac-

catura protettiva nella parte inferiore della scocca. In tutto ci sono circa mille componenti, tra le varie versioni, che si avvantaggeranno di questo processo, con una serie di migliorie che saranno disponibili per i veicoli prodotti a partire da marzo 2012”.

Il Transit 2012 avrà delle parti dotate di una zincatura particolarmente resistente, come barre longitudinali, traverse, passaruota posteriori, pedane sottoporta e altri componenti del sottoscocca. Questi miglioramenti sono stati implementati grazie a un investimento da 8 milioni di dollari in strutture e macchinari presso gli impianti Ford di Southampton, in Inghilterra, e di Kocaeli, in Turchia. Come per tutti i veicoli Ford, il nuovo Transit 2012 è stato sottoposto a intensi test condotti in alcune delle situazioni ambientali più ostili, per garantire la resistenza nell'utilizzo in tutte le parti del mondo, anche quelle caratterizzate da condizioni frequentemente avverse.

“Abbiamo già iniziato - ha aggiunto O'Neill - a implementare i cambiamenti e gli aggiornamenti necessari presso le nostre strutture. Questo vuol dire che i Transit in versione 2012 attualmente in produzione già beneficiano di un trattamento anticorrosione migliorato. I veicoli prodotti da marzo 2012 in poi monteranno il set completo di componenti con il nuovo trattamento, e si avvantaggeranno dell'estensione a 12 anni della garanzia anti-corrosione”.

Con l'arrivo della nuova gamma 2012, il Transit raggiunge i più alti livelli di tecnologia, efficienza e affidabilità di sempre. Sarà in vendita in Europa dalla fine di quest'anno e garantisce consumi ridotti ed emissioni di CO2 contenute, con il vantaggio, inoltre, di un lungo intervallo tra i tagliandi (due anni o 50mila km). Progettato appositamente per contenere i costi di esercizio, il Transit 2012 debutta con una nuova famiglia di motori diesel Duratorq TDCi 2.2 per una guidabilità eccellente in qualsiasi condizione.

Nell'ottica di un utilizzo sostenibile, Ford offre anche un pacchetto ECO, disponibile per la maggior parte delle motorizzazioni, che include lo Start&Stop (disabilitabile) e il limitatore di velocità a 110 km/h. Per gli operatori che vogliono massimizzare l'efficienza, Ford ha in gamma due Transit ECONetic che includono, per la prima volta, una versione a passo lungo e tetto medio.

Entrambe le versioni, a passo lungo e corto, sono dotate di Start&Stop, di ricarica rigenerativa intelligente e del nuovo sistema avanzato Ford di gestione della batteria. La nuova versione del Transit ECONetic a passo corto consuma l'8,5 per cento in meno rispetto al Transit ECONetic e può percorrere 100 km con 6,55 litri di carburante (con il limitatore di velocità opzionale attivo), corrispondenti, per un ciclo NEDC, a una media di emissioni di 173 g/km.

QUESTO È UN LAVORO PER...



NUOVO DAILY

PERFETTO PER UN SUPEREROE



TM & © DC Comics.
VS SHIELD-TM & © Warner Bros. Entertainment Inc.
(s11)

IL NUOVO DAILY TIRA FUORI IL SUPEREROE CHE C'È IN TE!

- **Super potente** con il nuovo motore 205 CV, il migliore della categoria
- **Super ecologico** con la nuova gamma di motori Euro 5 e EEV
- **Super capiente** fino a 17,2 m³ di volume di carico
- **Super affidabile** con 3 anni di garanzia e 3 anni di manutenzione, fino a 100.000 km*



Numero verde

800-800288

IVECO

www.iveco.it

*Offerta valida sulla gamma Nuovo Daily (motorizzazioni diesel), presso tutte le concessionarie Iveco aderenti, fino al 30 novembre 2011. La promozione comprende la garanzia Drive line + la manutenzione ordinaria del veicolo per 3 anni o 100.000 chilometri dalla data di immatricolazione. Con il termine "garanzia Drive line" si intende l'estensione temporale della garanzia Iveco riferita agli elementi della catena cinematica: riparazioni su motore, iniezione, cambio, albero di trasmissione e ponti, con incluse le coperture addizionali Ans24ore, traino e copertura internazionale. Con il termine "manutenzione ordinaria" si intendono tutte le operazioni previste nel piano di manutenzione del libretto "Uso e Manutenzione" del veicolo. Gli interventi andranno eseguiti presso la rete assistenziale IVECO. Per i dettagli sui contenuti e le condizioni fare riferimento al Contratto Garanzia estesa Drive Line e Manutenzione ordinaria Fast Nuovo Daily. Fogli informativi analitici disponibili presso le concessionarie Iveco aderenti all'iniziativa. Immagine a puro scopo illustrativo.

Paolo Altieri

RIMINI - Per Man Bus Italia è iniziata una nuova era. L'unificazione delle sedi nel quartier generale di Dossobuono di Villafranca e l'integrazione sinergica tra il comparto truck e quello bus del marchio tedesco è un forte segnale del cambiamento di rotta nelle politiche di aggressione del mercato anche per quanto riguarda la business unit bus. Sono maturi i tempi per dare seguito alle ambizioni di Man Bus di tornare ad essere un player di prim'ordine nel settore pubblico e privato, riorganizzando un agguerrito team di vendita e rafforzando una rete capillare di assistenza improntata a criteri di eccellenza. Si fa interprete del nuovo corso Franco Pedrotti, dallo scorso gennaio Responsabile Vendite Bus Italia di Man Truck & Bus Italia. Nato a Trento 49 anni fa, sposato e padre di Elisa e Miriana, Pedrotti ha una lunga esperienza nel settore. "Ho iniziato a lavorare nel 1981 in Scania Italia, dove sono rimasto fino al 2005 - racconta - occupandomi all'inizio del settore tecnico poi di quello commerciale. Fino al 2000 ho lavorato in Italscania poi sono passato a Scania Bus Italy, che era stata creata al fine di gestire la commercializzazione di autobus del marchio svedese nel nostro Paese; lì sono rimasto fino al 2005. Nello stesso periodo cooperavo con la Casa madre svedese per lo sviluppo e commercializzazione degli autobus dedicati ai Paesi dell'Eu-



FRANCO PEDROTTI, RESPONSABILE VENDITE BUS MAN TRUCK & BUS ITALIA

“Vogliamo tornare in vetta”

Sono ambiziosi i piani di sviluppo di Man Bus nel nostro Paese. Il Leone vuole tornare a giocare un ruolo di primo piano, soprattutto nel settore pubblico. Un team agguerrito, che fa capo a Franco Pedrotti, lavora quotidianamente su più fronti: la promozione degli avanzati prodotti con i marchi Man e Neoplan e la riorganizzazione completa della rete di assistenza.

Man: dal Gran Turismo all'interurbano fino all'urbano una gamma versatile e affidabile

I PLUS DELLA LIONS'S MOBILITY

DOSSOBUONO DI VILLAFRANCA - La gamma di autobus Man ha nella versatilità uno dei suoi tratti più caratteristici. Dal Gran Turismo all'interurbano fino all'urbano, i modelli Lion's sono garanzia di modernità dei trasporti nelle più svariate tipologie di utilizzo. La famiglia di autobus Gran Turismo Man è sinonimo di tecnologia d'avanguardia, design prestigioso, equipaggiamenti completi e comfort di alto livello. Lion's Coach è disponibile non solo nella versione autobus lunga 12 metri, che ospita fino a 53 passeggeri, ma anche come Lion's Coach C e Lion's Coach L, entrambi a 3 assi e lunghi rispettivamente 13,26 e 13,8 metri con 57 e 63 posti a sedere. La potenza dei motori common rail, EEV, varia da 294 kW/400 cv a 324 kW/440 cv e 353 kW/480 cv. Il cambio di serie è a sei rapporti con joystick mentre in optional c'è il



prestazionale automatizzato a 12 rapporti Man TipMatic dotato di Easy-Start. Gli autobus interurbani offrono una dinamica di marcia potente e un ambiente molto confortevole, ideale per i tour da weekend e anche per viaggi più lunghi. Lion's Regio può anche essere equipaggiato con sedili GT, cucina e toilette, tipici degli autobus a lungo raggio. La versione a due assi da 12,25 m può ospitare fino a 55 passeggeri, che salgono a 59 per il modello Lion's Regio C da 13 m e a 63 per Lion's Regio L da 13,90 m. Elevata la capacità del bagagliaio sotto l'allestimento rialzato, che nel due assi Lion's Regio C raggiunge i 6,8 metri cubi. Cinque i motori common rail D20 a sei cilindri e 10,5 litri di cilindrata che erogano potenze che spaziano da 235 kW/320 cv a 265 kW/360 cv e 294 kW/400 cv per l'Euro 5 e da 235 kW/320 cv fino a 265 kW/360 cv per l'EEV. Vasta la disponibilità di cambi: manuale sei rapporti, automatizzato TipMatic a 12 rapporti, automatici a 4 o 6 rapporti per i motori da 320 e 360 cv. I Citybus rispondono a tutti i requisiti di un servizio di linea e sono allestiti su misura per soddisfare appieno le esigenze dei passeggeri e dei gestori. Dal midibus al bipiano e all'interurbano di linea, gli urbani Man offrono tutte le lunghezze possibili da 12 a 18,75 metri ma anche meno, grazie all'arrivo del Lion's City M da 10,5 metri. La gamma comprende i modelli Lion's City, Lion's City G/GL, Lion's City DD, Lion's City LE/LE Ü e Lion's City C o L. In ambito urbano, si sa, la questione ambientale diventa ancora più pressante: Man risponde prontamente e per rispettare i limiti della normativa Euro 5 e i valori ancora più severi della EEV ha dotato i suoi Lion's City con tecnologia Man Pure Diesel con iniezione common rail e ricircolo dei gas di scarico EGR. Per lo standard EEV viene proposto il filtro antiparticolato CRTEc, che non richiede



AdBlue con conseguente riduzione di costi di manutenzione ed esercizio, assenza di rifornimenti extra e risparmio in termini di peso. Uniti a cambi automatici a 4 e 6 rapporti, i motori erogano potenze da 176 kW/240 cv a 265 kW/360 cv. Sono anche disponibili motori a metano a sei cilindri da 228 kW/310 cv. All'interno della gamma Lion's City un posto d'onore spetta all'Hybrid, campione di ecologia in termini di consistente riduzione di consumi ed emissioni di anidride carbonica. La combinazione di motore diesel e motori elettrici consente di realizzare apprezzabili aumenti di efficienza e di mettere a punto nuove funzionalità per ridurre il consumo di carburante e abbattere la CO2. Nel traffico urbano, il motore a gasolio di un autobus di linea funziona fino al 40 per cento al minimo. Lion's City Hybrid si avvale del sistema Start & Stop e del recupero dell'energia frenante che viene immagazzinata e riutilizzata per vari scopi, fra cui la ripartenza da fermate in modalità elettrica senza emissioni inquinanti e sonore. In marcia, i picchi dinamici di potenza vengono coperti dall'energia elettrica. Il motore diesel può quindi essere utilizzato in modo mirato, sempre in un range di rendimento ottimale che riduce il consumo e le emissioni.

ropa sud-orientale (Slovenia, Croazia, Bosnia, Serbia, Romania, Bulgaria, Grecia, Malta e Cipro. La tappa successiva, nel novembre di quello stesso anno, è il passaggio in Man, nell'allora sede di Sant'Agata Bolognese della Neoman Italia. All'inizio mi sono occupato di Sales Engineering, dedicandomi prevalentemente al settore del Tpl; nel 2009 ho preso in mano la commercializzazione di autobus nel settore privato e usato. L'anno successivo ci siamo trasferiti a Dossobuono di Villafranca e dal gennaio 2011 ho la responsabilità totale delle vendite bus per pubblico e privato".

Quali sono gli assi portanti dei piani di rilancio di Man Bus in Italia?

"Innanzitutto, ho intrapreso una riorganizzazione del settore autobus di Man partendo dall'interno (backoffice) per poi iniziare a dedicarmi alla parte esterna (vendita). Attualmente, il nostro team è composto da undici persone, di cui quattro dedicate al Tpl. Il restante si occupa della commercializzazione verso il privato e dell'usato. Due sono le donne, molto preparate: Laura Giacomazzi, che si occupa della gestione amministrativo/legale per quanto riguarda l'ufficio gare, e Antonella Moriello per ciò che riguarda la gestione amministrativo/commerciale del settore privato. Esternamente, possiamo contare da subito, per quanto riguarda il Tpl, su Tiziano Gavardini, area manager per il centro-nord Italia; prossimamente inseriremo un altro area manager per il centro-sud. Per quanto riguarda il privato, abbiamo 3 area manager, di cui uno per il nord-est, Marco Lancellotti, un altro per il nord ovest, Francesco Branda, e uno per il centro-sud, Alvaro Imperatori. La decisione di essere molto più presenti sul territorio porterà all'ingresso di un quarto area manager, dedicato al sud Italia. Figura strategica all'interno del gruppo autobus è quella di Gerhard Mayrl, persona di grande esperienza tecnico/commerciale cresciuto in Neoplan e approdato in Man nel 1993. Oltre alla responsabilità di vendita del settore privato e usato, coordina tutte le attività di backoffice".

Come state riorganizzando



Franco Pedrotti, 49 anni, trentino,
Responsabile Vendite Bus di Man Truck & Bus Italia.

la rete di assistenza?

"La rete delle officine autorizzate Man è capillare sul territorio italiano. Conta oltre 100 punti di assistenza, di cui 50 si occupano anche di autobus. Stiamo progressivamente implementando un programma ambizioso di rafforzamento di questa rete. In questo senso si sta muovendo il nuovo responsabile del service, Alessio Sani. Vogliamo creare anche per l'autobus dei Service Top Center, centri d'eccellenza che garantiscono un servizio a 360 gradi. All'interno della rete, i Service Top Center spiccheranno per qualità del servizio in punti strategici del territorio. Ci sono già realtà imprenditoriali che si occupano solo di autobus, mettendo a disposizione un know-how prezioso in termini di conoscenze e competenze. Contiamo di estendere il loro numero nei prossimi anni".

Ci sono differenti strategie per i marchi Neoplan o Man sia nella vendita che nell'assistenza?

"Pur essendo due prodotti avanzati, le gamme Man e Neoplan in Italia hanno ciascuna un posizionamento diverso in quanto a strategia di vendita. Neoplan è il top della gamma, il luxury coach per eccellenza; Man produce autobus di ottimo livello sulla linea media. Design ed esclusività caratterizzano i

plan che su strada non hanno eguali per prestazioni, efficienza e design".

Quali sono le carte vincenti dei prodotti Man e Neoplan da presentare a un potenziale cliente?

"Qualità del prodotto, design avanzato, tecnologia, efficienza in consumi ed emissioni. I nostri punti di forza sono questi. All'International Bus Expo di Rimini, il salone internazionale del settore turistico, abbiamo presentato un Neoplan Cityliner L da 13,9 m del cliente Gruppo Benedettini di Riccione e un Man Lion's Coach L da 13,8 metri, su gentile concessione della società FAP di Pistoia. Ma sul nostro stand spiccava soprattutto in anteprima nazionale il nuovo Neoplan Skyliner, il turistico che ha fatto la storia dei veicoli a due piani, che si propone come punto di riferimento per comfort, dotazioni tecnolo-

bile effettuare una prova su strada con il Lion's City Hybrid, urbano innovativo che consuma fino al 30 per cento in meno di carburante con un risparmio massimo equivalente a 10mila litri di gasolio l'anno. La riduzione di CO2 emessa corrisponde a un valore massimo di ben 26 tonnellate per anno. Senza contare ovviamente la possibilità di utilizzare il mezzo in modalità esclusivamente elettrica, a zero emissioni. Prove sono state effettuate anche al di fuori dei centri abitati, con risultati soddisfacenti. Il prossimo anno organizzeremo un tour per presentare il prodotto alle aziende italiane. Il risparmio di carburante è ormai diventato un asse strategico irrinunciabile".

Che fine ha fatto invece il progetto dell'idrogeno?

"L'idrogeno è stato momentaneamente congelato, se così possiamo dire. È una tecnologia

crete soddisfazioni".

Parliamo di numeri. Qual è l'andamento del mercato?

"In base alle tendenze in corso, il mercato italiano nel 2011 sta registrando una flessione del 20 per cento circa sulle immatricolazioni. Il mercato si divide in tre grandi settori: urbano, interurbano e turistico. Nel turistico, Man, dopo una partenza in sordina, sta chiudendo un anno 2011 con un aumento di contratti del 25 per cento rispetto al 2010. Il tutto dovrebbe materializzarsi in nuove immatricolazioni entro fine anno ed inizio 2012.

Il mercato Tpl 2011 non è così frizzante e di conseguenza anche i numeri non sono eclatanti ma contiamo di chiudere l'anno con una quota di mercato maggiore rispetto allo scorso anno, assestandoci attorno al 4 per cento sia nell'interurbano che nel urbano.

Il nostro trend segna un andamento positivo: probabilmente non riusciremo a vedere i risultati nell'immatricolato di fine anno, ma si concretizzeranno molto presto.

In questi anni le nostre quote sono scese perché, limitati nei prodotti e incompleti nell'organico, non siamo riusciti ad essere un player di rilievo, specialmente nel settore pubblico. Stiamo lavorando duramente per invertire la rotta e ritornare in vetta. Abbiamo le carte per farlo, a cominciare da una gamma prodotti rinnovata e di assoluta competitività. Il trasferimento nella sede veronese e la conseguente integrazione con il settore truck con relative sinergie sono stati determinanti per la strategia di rilancio.

Quali saranno le principali novità del 2012?

"Abbiamo grandi e motivate ambizioni per il prossimo anno, sia per i numeri che per le quote. Oltre al nuovo Skyliner, il ritorno al 10,5 metri nel settore urbano con il Lion's City M. Grandi perplessità e preoccupazione desta ancora la situazione economica che va a impattare negativamente sul Tpl. Non so dire cosa succederà tra qualche mese in questo settore, ma so per certo che il nostro impegno e l'attenzione alle necessità del cliente saranno ai massimi livelli.



giche, sicurezza e design. Il nuovo Skyliner ha debuttato a livello mondiale al Busworld di Courtrai a fine ottobre. Va anche detto che Man è sempre in prima linea nel rispetto ambientale e l'efficienza del trasporto: tutti i nostri veicoli sono equipaggiati con motorizzazioni performanti common rail che ottemperano alle restrittive normative EEV".

Intanto proprio a Courtrai avete presentato l'Euro 6...

"Certamente, il Man Lion's City con motore diesel Euro 6. Ma non solo. In Belgio abbiamo anche esposto i motori D08 e D20, anch'essi conformi alla norma Euro 6. Nell'area esterna della fiera è stato inoltre possi-

ancora immatura con dei costi altissimi di produzione dell'idrogeno stesso e difficoltà di normalizzazione e legalizzazione della rete distributiva. È un progetto per un futuro a medio-lungo termine. Diciamo che quattro/cinque anni fa si pensava fortemente che la direzione giusta fosse quella. Si è poi capito che l'elettrico era la soluzione migliore per costi, rete distributiva, tecnologia applicata, affidabilità e tutto il resto. L'ibrido è il ponte per arrivare all'elettrico puro. Perché la trazione può essere sia elettrica che diesel e funziona senza l'impiego di particolari tecnologie. Se usato come le case produttrici indicano è in grado di dare con-

Neoplan: al fianco del nuovo Skyliner modelli che garantiscono un viaggio di livello premium

LUSSO E COMFORT A PORTATA DI MANO

DOSSOBUONO DI VILLAFRANCA - La punta di diamante della proposta Neoplan è senza dubbio il nuovo Skyliner, che apre un nuovo capitolo dell'ultraquarantennale storia di successo del turistico a due piani. Del resto, nel 1967 proprio Neoplan ideò la gamma dei turistici a due piani che ha aperto la strada dell'affermazione internazionale: oggi, più di 4mila Skyliner circolano sulle strade di tutto il mondo. Motivo sufficiente per reinventare completamente questo autobus classico e costruirlo tutto da capo attingendo alle soluzioni tecnologiche più avanzate. Il nuovo Skyliner riapre una dimensione di viaggio esclusiva e lussuosa su due piani



ed eleva i parametri per comfort, dinamica e innovazioni. Con una lunghezza di quasi 14 metri (13,99, + 20 cm rispetto al predecessore Skyliner L), 2,55 m di larghezza e 4 m di altezza, Skyliner offre 83 posti a sedere, più conducente e accompagnatore. Il motore Man D26 common rail eroga una potenza di 371 kW/505 cv. All'inizio delle vendite nel 2012 Skyliner sarà disponibile solo nella versione EEV e in fase di progettazione è stata già considerata la futura norma Euro 6. La potenza viene trasmessa da un cambio automatizzato a 12 rapporti di serie: si tratta del Man TipMatic Coach con modalità di manovra speciale e dispositivo di agevolazione avviamento Easy-Start CDS (Comfort drive suspension) di serie come il sistema di climatizzazione Dual-Zone.

Superstar tra i pullman granturismo di lusso è lo Starliner, disponibile nelle lunghezze da 12,99 e 13,99 m, largo 2,55 m e con un passo di 6,2 o 6,5 metri. I posti a sedere arrivano fino a 55 o 59 con l'aggiunta di quello del conducente e accompagnatore. È uno dei pochi veicoli della categoria a essere fabbricato completamente in Germania. Ed è dotato di motore sei cilindri in linea Man D26 EEV common rail, un'unità innovativa che coniuga potenza con durata e bassi consumi. La potenza erogata è di 371 kW/505 cv a 1.900 giri/min con coppia massima di 2.300 Nm a 1.100-1.400 giri/min. Il cambio è il TipMatic con Easy-Start. La gamma Tourliner offre la scelta tra versioni a 12 m, 13,26 m e 13,80 m. Ideale per tragitti interurbani ma anche per viaggi più lunghi, Tourliner ben rappresenta nel suo segmento l'immagine di qualità associata a Neoplan. Un vero e proprio re del chilometraggio, con posti a se-



dere che nelle diverse configurazioni arrivano fino a 53, 57 o 63 (più conducente e accompagnatore). È equipaggiato con motori sei cilindri Man D20 EEV da 294 kW/400 cv e D26 EEV da 324 kW/440 cv. Di serie è previsto il cambio manuale a sei rapporti, in opzione c'è l'automatizzato TipMatic a 12 rapporti con Easy-Start. Infine, il Cityliner, proposto in tre differenti lunghezze: 12,2 m, 12,9 m e 13,9 m. I motori diesel common rail a sei cilindri, estremamente parsimoniosi, rispondono alla normativa EEV e non richiedono AdBlue. Regolari e silenziosi, erogano potenze di 294 kW/400 cv (D20), 324 kW/440 cv (D26), 353 kW/480 cv (D26). A bordo, possono viaggiare in tutta comodità fino a 51 passeggeri + 2 nella versione da 12,2 metri, che diventano 57 in quella da 12,9 m e 63 in quella da 13,9 metri. Standard è il cambio manuale a sei marce, optional il TipMatic con Easy-Start.

SCANIA / LA DIVISIONE BUSES&COACHES PUNTA SULLA GAMMA OMNI E LANCIA LA SUA SFIDA



Gli svedesi affilano le armi

L'accordo con due aziende italiane fa pensare ad un'azione più incisiva nell'obiettivo di rafforzare le proprie posizioni nel trasporto pubblico. Bengt Jorgen Rasmusen ne è certo: "La nostra offerta non teme rivali, siamo in grado di soddisfare le esigenze della clientela ad ampio raggio".

Massimiliano Campanella

TRENTO - Per promuovere un'azione più incisiva nel mercato italiano e rafforzare la vendita degli autobus della gamma Omni, Scania ha deciso di affidarsi alla competenza tecnica e commerciale di due aziende italiane: la Centrobuss di Firenze e la Duerregi Service di Bari. Le due società agiranno in qualità di agente per conto di Scania, con il compito specifico di espandere ulteriormente la presenza del prodotto Scania nel mondo del trasporto pubblico italiano, in un rapporto di stretta collaborazione con la struttura commerciale che la Casa madre svedese ha in Italia. In particolare Centrobuss opererà nella zona della Toscana e dell'Umbria, mentre Duerregi Service in Puglia e Basilicata. "Con questo accordo - ha spiegato Bengt Jorgen Rasmusen, Direttore Generale della Divisione Scania Buses&Coaches - Scania conferma la propria presenza nel mercato italiano, attrezzandosi al meglio sotto l'aspetto commerciale, assistenziale e finanziario al fine di garantire un servizio all'altezza della tradizione Scania".

PROTAGONISTI DEL SETTORE

Già molto nota nel settore del bus, le attività principali della Centrobuss vanno dalla commercializzazione degli autobus - bus turistici, autobus urbani, scuolabus - alla fornitura di ricambi e all'attività di Service ai clienti: assistenza tecnica, pronto intervento, manutenzione programmata, global service,



La gamma **Omni** resta il cavallo di battaglia del costruttore svedese nella sua strategia commerciale di aggressione al mercato italiano che, in questo scorcio di fine 2011, pare concentrare l'attenzione sul trasporto pubblico.

vendita di ricambi e corsi di formazione tecnica. In un'area di oltre 25mila mq si trovano: 10mila mq di officina per ogni tipo d'intervento, sistemi di diagnosi all'avanguardia, una carrozzeria completa per tutti i tipi di allestimento e trasformazione, 5mila mq di magazzini per la vendita assistita di ricambi originali. Agenzia di commercio nel settore dei veicoli industriali di ogni genere e di accessori relativi, la Duerregi Service di Armando Ruggero fornisce servizi di consulenza e ingegneria nell'attività di progettazione, realizzazione, installazione, manutenzione e verifiche per impianti di vario genere, impianti completi di ogni connessa opera

muraria.

La gamma Omni resta dunque il cavallo di battaglia del costruttore svedese nella sua strategia commerciale di aggressione al mercato italiano che, in questo scorcio di fine 2011, pare concentrare l'attenzione sul trasporto pubblico. "In realtà - ha proseguito Rasmusen - l'offerta Scania comprende autobus completi, nonché assistenza completa per i ricambi e servizi su misura per ogni specifica esigenza del cliente. Abbiamo dalla nostra una capillare rete di vendita e assistenza con più di mille centri in Europa e oltre 1.500 in tutto in mondo, in grado di fornire ai clienti un supporto completo esattamente su misura

per le loro esigenze specifiche. Scania può assumersi la responsabilità completa per garantire che le flotte di veicoli siano sempre operativi e in perfette condizioni, inclusa la gestione delle officine degli operatori e la manutenzione di veicoli di altre marche".

VOCAZIONE CERTA

Composta da veicoli eleganti e versatili, la gamma Omni ha la vocazione del trasporto pubblico per natura. All'International Bus Expo di Rimini la Casa svedese ha presentato tre modelli. Il nuovo Scania OmniExpress 3.20, versatile autobus bi-uso

di classe II per il trasporto di linea ed interregionale, è un bus ribassato con altezza da pavimento di 860 mm, conforme agli standard italiani. Nella versione più lunga a tre assi - quella esposta alla Fiera di Rimini - è in grado di trasportare fino a 71 passeggeri. Postazione di guida conforme ai principi di ergonomia Scania, è il solo nella categoria a presentare il bioetanolo come biocarburante alternativo al biodiesel. Disponibile a due o tre assali con terzo asse a controllo idraulico, lo si può scegliere in 12 lunghezze a partire da 11 a 14,9 m e in due versioni più alte a 3,40 e 3,60 m. Per la catena cinematica è possibile scegliere il motore EEV

da 9 litri a 5 cilindri longitudinale, diesel/biodiesel con potenze da 230/280/320/360 cv o bioetanolo da 270 cv. L'alternativa è il motore Euro 5 da 13 litri a 6 cilindri longitudinale diesel/biodiesel da 400/440 cv. Per il cambio Scania Opticruise a 12 rapporti completamente automatizzato con Scania Retarder, cambio manuale Scania a 8 rapporti con Comfort Shift e Scania Retarder o cambio ZF completamente automatico con retarder integrato.

Per l'utilizzo urbano Scania propone OmniLink a gas metano, un elegante autobus ad accesso ribassato con massima capacità di trasporto. La configurazione dei sedili e la capacità di trasporto passeggeri sono personalizzabili in base alle esigenze del cliente (fino a 55 nella versione a 3 assi più lunga inclusi adattamenti per i disabili). Postazione di guida conforme ai principi di ergonomia Scania, cruscotto regolabile disponibile (conforme allo standard VDV tedesco), interni di lunga durata in colori gradevoli e rilassanti, nel caso dell'OmniLink sono tre le opzioni a biocarburante: biodiesel, bioetanolo, biogas. Il motore EEV a 9 litri e 5 cilindri longitudinale può quindi essere alimentato a diesel/biodiesel, con potenze da 230/280/320 cv, a bioetanolo da 270 cv o a gas naturale/biogas con potenze da 270/310 cv. Disponibile in versione a 2 e 3 assi con terzo asse a controllo idraulico o snodato, struttura della carrozzeria e pannelli sono in alluminio, robusti, leggeri ed esenti da corrosione. Il cambio è ZF a 5 o 6 rapporti completamente automatico con retarder integrato Scania Opticruise.

TRAINING PER CONDUCENTI

Ancora in campo urbano troviamo Scania OmniCity, versatile autobus a pianale totalmente ribassato per il massimo comfort. Stile moderno e coerente che si presta a qualsiasi tipo di verniciatura personalizzata, interni resistenti in colori gradevoli e rilassanti, anche in questo caso abbiamo tre opzioni di biocarburante: biodiesel, bioetanolo, biogas. Il motore EEV da 9 litri e 5 cilindri trasversale è alimentato a diesel/biodiesel con potenze da 230 e 280 cv, a bioetanolo a 270 cv o a gas naturale/biogas da 270 cv. Disponibile in versione a 2 assi e snodato a pianale ribassato, il cambio è ZF a 5 o 6 rapporti completamente automatico con retarder integrato.

Ma Scania Buses vuol dire anche training per conducenti: un percorso formativo che può essere adattato alle esigenze individuali, sia per quanto riguarda le competenze di base del conducente stesso che la formazione obbligatoria richiesta dalle autorità UE, fino all'occorrenza a un addestramento e follow-up individuale dei conducenti. Infine, con Scania Fleet Management veicoli e conducenti possono essere monitorati su un portale che offre diverse opzioni di reporting, incluso un rapporto ambientale completo su emissioni e CO2.

SCANIA BUS/ DEBUTTO A COURTRAI DELLA NUOVA FAMIGLIA DI URBANI E SUBURBANI

Lino Sinari

COURTRAI - Anche con la Divisione Bus, Scania dimostra grande dinamismo non solo sul piano commerciale ma anche sulla strada dell'offerta di nuovi prodotti. La recente rassegna internazionale di Courtrai, in Belgio, è stata sfruttata dal marchio svedese per offrire all'attenzione del pubblico e soprattutto agli operatori del trasporto pubblico il frutto del più recente lavoro dei suoi progettisti. Che porta il nome di "Citywide", nuova serie di autobus urbani e suburbani che include svariate configurazioni a pianale totalmente ribassato (LF) e ad accesso ribassato (LE), a due e tre assi, nonché autobus snodati.

"La strategia di Scania - viene sottolineato dai responsabili della Divisione Bus - è fornire ai suoi clienti autobus completi per ogni segmento e continuare così a estendere in tutto il mondo il suo range di questa tipologia di veicoli attraverso la rete Scania". Tutti i modelli Citywide sono costruiti nella fabbrica di Slupsk, in Polonia, nata nel 1993 e ora specializzata nella produzione di autobus completamente in alluminio. "Citywide - aggiungono - è stato disegnato per non passare inosservato nell'ambiente urbano, con linee dinamiche scolpite e uno stile contemporaneo. Inoltre il suo stile è chiaramente in linea con quello della nuova gamma di prodotti Scania".

LINEE DELL'IDENTITÀ DELLA CASA SVEDESE

Tipica della nuova famiglia di autobus Scania è la "T avvolgente" creata dal frontale, con i suoi gruppi ottici e il suo cofano inconfondibili, e il grande parabrezza in un unico pezzo con indicatore di destinazione integrato. Queste linee si estendono ininterrotte oltre i montanti nascosti, fino alle fiancate dalle ampie superfici vetrate. A parte un nuovo paraurti posteriore e un portellone del radiatore di maggiori dimensioni, ampliato per soddisfare i futuri requisiti di raffreddamento, il retro dell'autobus rimane pressoché invariato, con il caratteristico lunotto a trapezio invertito, luci a Led e ampio portellone del vano motore.

Nel complesso lo stile mira a suggerire agilità e robustezza. Le linee del frontale e delle fiancate trasmettono un'impressione di stabilità e di bari-



Tipica della nuova famiglia di autobus Scania è la "T avvolgente" creata dal frontale, con i suoi gruppi ottici e il suo cofano inconfondibili, e il grande parabrezza in un unico pezzo con indicatore di destinazione integrato.

centro ribassato. La forma del parabrezza continua fino al pannello indicatore (largo fino a 1.800 mm), creando un design accattivante del frontale. Come opzione è disponibile un top più grande, leggermente sporgente, per i pannelli indicatori larghi fino a 2.060 mm. I pannelli indicatori sono collocati in posizione tale da garantire una perfetta visibilità da lontano e dal marciapiede a lato dell'autobus.

I gruppi ottici anteriori sono importanti "messaggeri" del marchio della Casa, e sono nello stesso stile dello Scania Touring. Particolare attenzione è stata dedicata all'integrazione di tutte le funzioni d'illuminazione, incluse le luci di marcia diurne e di posizione, tutte in tecnologia a Led. Anabbaglianti e fari principali sono alogeni di serie, con Led come opzione. Il parabrezza incollato in un unico pezzo offre la massima visibilità al conducente. Il retrovisore sul lato di guida è collocato vicino alla base della linea del finestrino

e quindi vicino al conducente per garantire un ampio angolo visivo. Il retrovisore lato marciapiede è installato sopra alla linea del finestrino per non recare danno ai passeggeri alla fermata dell'autobus. Il frontale ha una sezione centrale che si apre e le coperture delle luci sono rimovibili per un più facile accesso. Il paraurti in tre parti è facile da riparare e ha una funzione "memoria" grazie alla quale riassume la sua forma originale dopo gli urti meno intensi.

MODERNITÀ ANCHE ALL'INTERNO

Il look moderno continua all'interno. Per creare un'atmosfera spaziosa e armoniosa in tutto l'autobus le finiture dei materiali sono state migliorate, optando per nuovi colori più chiari. I modelli a pianale totalmente ribassato sono ottimizzati per garantire un flusso scorrevole dei passeggeri e spazio in abbondanza per sedie a rotelle, passeggini

e persone in piedi. Nei modelli ad accesso ribassato, i sedili sono rivolti nel senso di marcia per il massimo comfort durante i viaggi più lunghi. Tutte

inclinato in posizione orizzontale per un facile accesso al sedile di guida.

Le due leve sul piantone dello sterzo si regolano insie-



Il look moderno continua all'interno. Per creare un'atmosfera spaziosa e armoniosa in tutto l'autobus le finiture dei materiali sono state migliorate, optando per nuovi colori più chiari.

Le caratteristiche di Citywide LF e LE

DUE INTERPRETAZIONI PER ALTRETTANTE MISSIONI

COURTRAI - Citywide LF è una gamma di autobus urbani con pianale totalmente ribassato su tutta la lunghezza del veicolo. Sono disponibili le versioni pianale ribassato a 2 assi e pianale ribassato a 3 assi snodato da 18 metri. I motori EEV da 9 litri posteriori montati trasversalmente sono disponibili nelle versioni diesel/biodiesel da 230 o 280 cv, bioetanolo da 270 cv e gas/biogás da 270 cv, quest'ultimo con bombole sul tetto. Il cambio automatico è lo ZF a 5 o 6 rapporti.

Citywide LE ad accesso ribassato è estremamente versatile ed è l'ideale per l'impiego

urbano o suburbano. L'autobus è realizzato nelle versioni accesso ribassato a 2 assi, accesso ribassato a 3 assi e accesso ribassato a 3 assi snodato da 18 metri. Questi autobus hanno motori da 9 litri posteriori longitudinali a diesel/biodiesel da 230, 280 o 320 cv, a bioetanolo da 270 cv e a gas/biogás (serbatoi sul tetto) da 270 o 305 cv. Il cambio è l'automatizzato Scania Opticruise a 8 rapporti, adatto per i viaggi extraurbani più lunghi poiché è altamente efficiente per quanto riguarda i consumi. Disponibile anche il cambio automatico a 5 o 6 rapporti di marca ZF.

le zone e tutti i materiali sono di facile pulizia.

L'ambiente di guida si integra perfettamente nel design degli interni con pannelli fluenti e armonici, l'ergonomia e la sensazione di solidità tipici di Scania. I colori sono diversi da quelli del vano passeggeri, che sono leggermente più chiari e più invitanti. La postazione di guida è più spaziosa con diverse possibilità di regolazione del sedile e del volante. Il sedile di guida è stato spostato all'indietro e abbassato per un maggior comfort anche dei conducenti di corporatura più robusta. Il volante ha un ampio angolo di inclinazione (20 gradi) e regolazione longitudinale (85 mm) con un meccanismo di bloccaggio meccanico. Inoltre, il volante può essere facilmente

me al volante per essere nella stessa posizione rispetto a esso e garantire la possibilità di avere tutti i comandi a portata di mano. La leva sinistra comanda indicatori di direzione, luci e tergicristalli. La leva destra comanda cambio (con Scania Opticruise) e Scania Retarder. I tasti sul cruscotto vengono utilizzati per il cambio automatico ZF. Poiché questi comandi sono integrati nel piantone dello sterzo nulla ostacola i movimenti del conducente.

CRUSCOTTO REGOLABILE

Come opzione, Scania offre un cruscotto regolabile conforme allo standard VDV tedesco. Per garantire un comodo comando con il piede e un si-

“

È una nuova serie di autobus con pianale totalmente ribassato, stile originale, interni progettati per essere confortevoli e accoglienti per i passeggeri, avanzata ergonomia per una guida sicura e confortevole. Motori: a gasolio, biodiesel, gas, biogas e bioetanolo.

curo azionamento del freno i pedali sono sospesi. La paratia dietro il conducente non è trasparente e si estende sino al tetto. È presente un potente sistema di sbrinatorio e come opzione il riscaldamento elettrico del parabrezza. Per ridur-

re l'irradiazione solare è disponibile anche un trattamento atermico. Per i cristalli laterali e per l'area del pavimento sono previste bocchette di riscaldamento/ventilazione separate.

Tutti i pannelli e la struttura della carrozzeria di Citywide sono in alluminio, un materiale leggero e resistente. La pannellatura è anche progettata per essere facilmente riparata o sostituita in caso di danni. L'alluminio è facilmente riciclabile e può essere riutilizzato più volte senza alcun deterioramento della qualità. Le sezioni della carrozzeria sono in gran parte modulari, garantendo un'elevata flessibilità, come per la configurazione delle porte. Su un autobus snodato di 18 m possono essere installate fino a 4 porte.

CARLO MAURI

AMMINISTRATORE DELEGATO MAURI BUS SYSTEM

Paolo Altieri

RIMINI - Mauri non demorde. La storica azienda brianzola del settore autobus, con sede a Desio, continua a essere protagonista del mercato. Quest'anno celebra i 90 anni di attività e nei suoi progetti futuri rientra appieno la ferrea volontà di festeggiare il secolo di vita. Dopo tanti anni di battaglie, costellati da successi e difficoltà piccole e grandi, l'odierna Mauri Bus System è più che mai sulla cresta dell'onda. È infatti il distributore nazionale del marchio turco Otokar, costruttore appartenente al colosso turco Koç. In occasione del TTG di Rimini, dove l'azienda di Desio era presente con l'intera gamma di prodotti Otokar, ne abbiamo parlato con Carlo Mauri, nipote del fondatore dell'azienda di famiglia di cui oggi è titolare insieme al fratello Umberto.

La Mauri ha una lunga storia alle spalle. Ce la vuole sintetizzare nei suoi passaggi principali?

“Tutto risale al 1921 quando nonno Carlo inizia a occuparsi della costruzione di motocarrozzette, carrozzerie fuori serie e riparazione di autovetture. Sin dall'inizio l'azienda sa intuire l'evoluzione della società verso la motorizzazione pubblica e privata, alle volte precorrendone i tempi, tanto che nel 1939 comincia a specializzarsi nel settore dei trasporti pubblici. In quell'anno Carlo Mauri inizia a collaborare con l'Azienda Tramviaria Milanese, oggi

La grande sfida nel segno di Otokar

Di nuovo protagonista nel settore al fianco del marchio turco del Gruppo Koç, Mauri persegue con impegno la strategia di ampliamento della presenza in Italia della vasta gamma di autobus Otokar. Nell'anno in cui celebra 90 anni di storia, la società brianzola guarda al futuro con la determinazione e la professionalità di sempre.

di gruppi, di carrozzerie, non di singoli elementi”.

Quando la svolta che segna l'inizio dell'attività di carrozzeria?

“Nel 1966. A quell'anno risale il primo veicolo su cui Mauri si cimenta come carrozziere. Il progetto denominato “6.3” sarà il capostipite di una produzione di carrozzerie in lega leggera su telaio che inizierà a partire dalla metà degli anni '70. Ambrogio Mauri è il primo carrozziere italiano a utilizzare la lega leggera. Nel 1975 la Mauri costruisce la sua prima carrozzeria su telaio filoviario Volvo B59, primo esempio di veicolo filoviario con marcia



Uno dei moderni autobus Otokar che figura nell'offerta Mauri sul mercato italiano. In alto, Carlo (a destra) e Umberto Mauri, alla guida della Mauri Bus System con sede a Desio (MB).

ATM. I primi contatti sono estremamente proficui ma purtroppo si interrompono ben presto, nel 1940, a causa della guerra, quando le forze produttive del Paese vengono convogliate verso finalità belliche. Un destino a cui mio nonno non può sottrarsi: incomincia perciò a trasformare autocarri in torpedoni per il trasporto truppe”.

Cosa succede al termine del conflitto mondiale?

“Dopo gli anni dell'immediato dopoguerra, riprendono i rapporti di lavoro con l'ATM. La ricostruzione di tutto il parco filoviario e automobilistico di Milano è passata in gran parte da noi. Mio nonno muore nel 1949. Gli subentra il figlio Ambrogio, mio padre, allora diciottenne. Il suo ingresso nella conduzione aziendale segna l'inizio di un processo evolutivo nell'organizzazione della produzione che porterà a considerare il lavoro di revisione in termini

autonoma garantita da un piccolo motore diesel. In seguito, altre importanti commesse per alcune municipalizzate italiane segnano l'inizio di un successo tecnologico che porta la nostra firma”.

Può riassumerne le tappe fondamentali?

“Il 1979 è l'anno del BiBus filonodato a tre assi bimodale a trazione idraulica. Nel 1982 è la volta del 18P24, primo veicolo italiano autosnodato a tre assi da 18 metri con trazione sul terzo asse, controllo della ralla elettro-pneumatico, costruito su telaio Mauri derivato da un Iveco da 10,5 metri. Nel 1988 prende il via l'importante collaborazione con Neoplan. Fino alla tragica scomparsa di papà nel 1997, che coincide con le fasi di vendita di Neoplan a Man, abbiamo collaborato con quel costruttore. Tra l'altro, nel 1993, a fronte della grave crisi che colpisce il setto-

re, la Mauri affida la produzione dei propri modelli alla fabbrica Neoplan di Pilsting, in Germania. Il frutto di questa collaborazione porta all'introduzione sul mercato italiano del primo articolato a pianale totalmente ribassato

E arriviamo agli anni più recenti...

“Dopo la morte di mio padre, alla conduzione dell'azienda subentriamo io e mio fratello Umberto, la terza generazione della famiglia Mauri. All'ottobre 1998 risale l'accordo con la società spagnola Carrocerias Ayats con sede in Arbucies (Girona, Catalogna) che prevede la commercializzazione dei veicoli HD, HDS e due piani. Io in particolare avevo visto che il due piani era una nicchia interessante. Nel gennaio 1999 inizia lo sviluppo del progetto Kronos, una famiglia di veicoli urbani, suburbani e interurbani con costruzione modulare ed e-

levata standardizzazione di componenti per l'ottenimento di una maggiore affidabilità ed economia. Una produzione, realizzata in Repubblica Ceca, che continuerà fino al 2002 per l'Italia, e tutt'ora attiva con il marchio TEDOM.

Nel primo decennio del nuovo millennio, l'azienda si specializza nella commercializzazione e realizzazione di veicoli speciali o su misura. Ma in quello stesso periodo inizia a farsi forte in noi la consapevolezza che la nostra esperienza come carrozzieri era giunta al termine. I costi eccessivi per lo sviluppo dei progetti era un fattore penalizzante. Abbiamo lavorato ancora su qualche progetto ma non vedevamo altre alternative. Non c'erano requisiti per garantire un prodotto di massima qualità al servizio del trasporto pubblico. Già dal 1995, a Desio non c'era più attività industriale, e nel 2005 abbiamo proceduto alla vendita degli immobili ormai vuoti, tranne i mille metri quadrati dove oggi sono ubicati gli uffici centrali della Mauri Bus System”.

L'arrivo di Otokar ha rimesso tutto in gioco...

“Nel 2009, quando stiamo valutando l'ipotesi di chiudere, inizia la collaborazione con Otokar che ci permette di rientrare nel settore delle vendite degli autobus urbani e interurbani. Otokar si presenta con una gamma completa e ben strutturata di veicoli, una gamma che è ancora in crescita. Quando siamo entrati noi, Nord Diesel era l'allora importatore che si occupava delle vendite ai privati. Serviva qualcuno che si occupasse del pubblico e l'abbiamo fatto noi, dal momento che non potevamo muoverci nel settore privato visto che non eravamo attrezzati con una rete di agenti strutturata. Purtroppo, Nord

Diesel è fallita e Otokar ha rilanciato. Spettava a noi occuparci di tutto e così siamo ripartiti da zero. Questo accadeva nel settembre 2010. Dopo il necessario periodo di assestamento organizzativo e di pianificazione delle attività, abbiamo iniziato la ricerca di giovani venditori da formare adeguatamente. Un'operazione che si è rivelata più difficile del previsto e che ci ha costretto a rivolgerci ad agenti più anziani e più esperti continuando nel contempo la ricerca di nuove leve da affiancare a questi ultimi”.

Com'è strutturata l'attività con Otokar?

“Noi ci occupiamo dell'engineering e della direzione commerciale in Italia, con all'attivo un gruppo di 7 agenti. Abbiamo inoltre un'officina localizzata in ognuna delle regioni italiane, mentre per le aree ancora scoperte contiamo di dare una risposta al mercato entro la prossima primavera. Da quando siamo partiti abbiamo venduto più di 30 veicoli Otokar, soprattutto in Lombardia, Liguria e Veneto. Le vere operazioni cominciano però adesso: nel 2012 contiamo di piazzare almeno 40-45 veicoli. Nei piani di sviluppo, l'azienda turca vorrebbe viaggiare a regime intorno alle 100 unità vendute all'anno, in pratica 5 autobus per ognuna delle 20 regioni, magari con qualche unità in più nelle regioni più grandi. La produzione degli autobus è concentrata nella fabbrica Otokar localizzata a 150 km a sud di Istanbul”.

Numeri e fatti di Otokar, del Gruppo Koç

TURCHIA SUGLI SCUDI

RIMINI - Dalla Brianza alla Turchia la strada è sempre più breve. La scelta di Mauri Bus System di distribuire in Italia il marchio del costruttore turco del settore autobus Otokar avvicina le due aree geografiche accomunate dalla stessa spinta propulsiva all'eccellenza produttiva e alla crescita. Otokar è parte integrante del Gruppo Koç, fondato in Turchia da Vehbi Koç nel lontano 1926. Un Gruppo che ben rappresenta il presente della Turchia, sempre più protagonista dei mercati. Koç ha registrato un fatturato consolidato 2010 pari a 21 miliardi di euro, conta 85mila addetti, 814 società controllate e 52 sedi estere. Una potenza che si muove a proprio agio in diversi settori, dall'energia ai beni di largo consumo, dalla finanza al settore automotive. In quest'ultimo ambito, ha stretto importanti alleanze internazionali con Ford, Fiat e Case New Holland ed è attiva non solo nel mondo dell'automobile, dove tra l'altro è distributore in Turchia di marchi prestigiosi come Ferrari, Alfa Romeo e Lancia, ma anche in quello dei trasporti con aziende come Otokar, Türk Traktör e RMKMarine.

PRIMA FABBRICA DI AUTOBUS NATA IN TURCHIA, LA NASCITA DI OTOKAR RISALE AL 1963

Otokar nasce nel 1963. In quell'anno risulta essere la prima fabbrica di costruzione autobus a essere fondata in Turchia. Nel 1976 la società si fonde con il Gruppo Koç e nel 2002 viene acquisita la Fruehauf di Istanbul. L'anno è lo stesso della presentazione del midibus Navigo 7 metri a cui fa seguito nel 2006 quella del bus Vectio 9 metri. Due anni dopo viene acquisita la fabbrica Otoyol-Iveco e nel 2009 la gamma si allarga con la presentazione dei nuovi modelli Centro da 5,8 metri, Vectio T da 9,9 metri e Kent da 12 metri. L'anno scorso è stata la volta del nuovo intercity da 12 metri Territo. Otokar ha prodotto nel 2010 un totale di 1.500 autobus. Il fatturato autobus ammonta a 250 milioni di euro. La società ha all'attivo 1.200 addetti ed è leader in Turchia nel segmento 9 metri e in Francia in quelli 7 e 9 metri. Esporta prodotti in 30 nazioni. L'attuale gamma Otokar è composta da sette modelli: Centro, Navigo, Vectio U/S, Vectio Le, Vectio T, Kent LF e Territo. Centro è un minibus classe A/B lungo 5,8 metri equipaggiato con motore Iveco da 107 kW/140 cv e cambio meccanico Eaton da 6 marce + RM. In configurazione classe A può ospitare 11 passeggeri seduti e 10 in piedi con in più un posto di servizio. In configurazione classe B ospita 15 passeggeri seduti con in più il posto di servizio. Navigo è un autobus proposto in versione S, SE (classe II) e SE (classe III). È equipaggiato con motore Cummins ISBe4.5 Euro 5/EEV, cambio meccanico 6 marce Eaton e rallentatore Telma. Due le lunghezze disponibili, 7,1 e 7,7 m. Navigo S può ospitare a bordo 27 passeggeri seduti + 2 posti di servizio; Navigo SE di classe II 31 posti seduti, 6 in piedi e 1 posto di servizio; Navigo SE di classe III 31 posti a sedere e 2 posti di servizio.

Audace, elegante, luminoso... Destinato al mondo del turismo e delle escursioni, Magelys Pro riunisce in sé molte virtù. La fluidità delle forme, l'interno spazioso, la luminosità eccezionale sedurranno immediatamente conducente e passeggeri. L'alta tecnologia dei suoi componenti nonché il motore Cursor 10 fanno di Magelys Pro l'autobus di riferimento della sua categoria in termini di prestazioni e sicurezza.

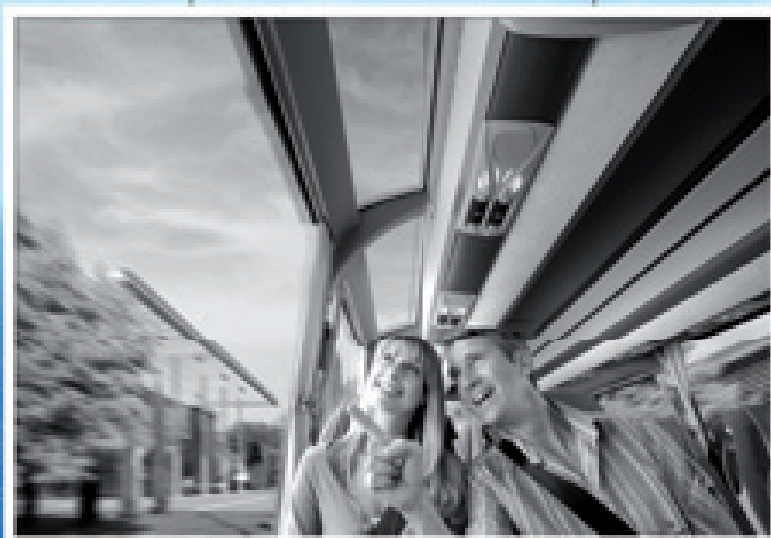
**Magelys Pro, via verso
una vita più libera!**



**irisbus
IVECO**

www.irisbus.com

MAGELYS
PRO



Magelys Pro.
Quando l'emozione parla alla ragione.

A bordo del nuovo Citaro première mondiale dell'Esp

AUTOBUS SEMPRE PIÙ SICURI NEL TRAFFICO

FÜRSTENFELDBRUCK - Una première mondiale meritava tutte le attenzioni. Per il test di sicurezza dell'Electronic Stability Program montato sul nuovo Citaro - la prima volta nel segmento degli autobus di linea urbani - Mercedes-Benz ha scelto le piste di un aeroporto nelle vicinanze di Monaco di Baviera. Un circuito ideale dove mettere alla prova le qualità del sistema di prevenzione. Protagonista del test un Citaro tre porte di colore argento. La prima prova consisteva nel cambio di corsia veloce su fondo bagnato, con e senza Esp. Una situazione tipica all'interno del convulso traffico urbano o extraurbano. In presenza di un ostacolo alla fine del rettilineo, il driver doveva improvvisamente cambiare corsia. La differenza tra l'inserimento dell'Esp e il suo disinserimento è balzata subito agli occhi dei giornalisti presenti a bordo in veste di passeggeri incuriositi. Con l'Electronic Stability Program attivo, il Citaro fornisce un decisivo contributo alla manovra dell'autista, andando a prevenire possibili errori umani annullando sul nascere i pericolosi movimenti d'imbardata, ovviamente nei limiti consentiti dalle leggi fisiche. Movimenti che, con l'Esp disattivato, era più facile far accadere. L'Esp interviene riducendo la coppia del motore o intervenendo in modo mirato sulle singole ruote. Il sistema aumenta dunque la sicurezza attiva e lo fa soprattutto quando si viaggia su fondo stradale scivoloso, specialmente in autunno e inverno, come pure ad andature più so-

stenute sulle strade extraurbane.

La seconda prova ha visto impegnato il Citaro e il driver Mercedes-Benz in una curva veloce con ostacolo alla fine e conseguente evitamento dello stesso. Anche in questo caso le differenze in termini di tenuta di strada sono stati evidenti. In pratica, il sistema frena in presenza di velocità



sostenute da parte del conducente del mezzo, quando cioè le potenzialità di rischio aumentano considerevolmente. È un intervento di frenatura con funzione preventiva ma anche progressiva, cioè graduale, in modo che i passeggeri a bordo non subiscano sgradevoli scossoni, soprattutto in curva.

Con questo equipaggiamento Citaro apre un nuovo capitolo nella storia della tecnologia applicata alla sicurezza degli autobus di linea urbani, e lo fa portando avanti una tradizione iniziata nel migliore dei modi dal suo predecessore, che sin dalla presentazione ufficiale aveva fissato parametri di riferimento in questo ambito, tra l'altro con il sistema frenante elettropneumatico (Ebs).

L'installazione dell'Esp su un autobus a pianale ribassato ha messo i progettisti del nuovo Citaro di fronte a una grande sfida: diversamente dagli autobus da turismo, in questo caso non è possibile collocare il necessario sensore della velocità d'imbardata in corrispondenza del baricentro del veicolo, ovvero al centro del comparto passeggeri. Gli ingegneri hanno trovato una via d'uscita: sul nuovo Citaro, il sensore è situato sul lato interno della cabina di guida, direttamente accanto al corridoio centrale, all'altezza del baricentro. Con un sofisticato modello di calcolo i dati del sensore vengono "tradotti" come se questo componente non si trovasse all'altezza dell'asse anteriore, bensì al centro dell'autobus.

MERCEDES-BENZ / PRESENTAZIONE DINAMICA RICCA DI SORPRESE DEL NUOVO CITARO

Urbano fuori dal comune

Il nuovo bus riprende, potenziandoli, i numerosi punti di forza del modello precedente, best seller mondiale tra gli autobus di linea urbani, venduto in 32mila esemplari in 13 anni di carriera. Tutti i futuri fruitori potranno beneficiare dei vantaggi di un autobus di altissimo livello, concepito per assicurare redditività, comfort e sicurezza senza compromessi e caratterizzato da un design moderno e invitante.

Fabio Basilico

FÜRSTENFELDBRUCK - Per il nuovo Mercedes-Benz Citaro era ormai giunto il momento della presentazione dinamica. Dopo il primo approccio in forma statica, la Casa tedesca ha intelligentemente organizzato un vero e proprio test drive sul campo, facendo provare ai giornalisti il Citaro in uno dei percorsi di linea all'interno della città di Germering, un sobborgo di Monaco di Baviera. Il test drive è stato organizzato in collaborazione con la MVV di Monaco di Baviera, che gestisce i trasporti pubblici, non solo autobus, nella capitale bavarese e in otto distretti amministrativi del circondario. La MVV ha messo a disposizione della Driving Experience con il nuovo Citaro la linea 851 a Germering, che rientra tra le tipiche linee adduttrici alla periferia di una grande metropoli.

AUTOBUS PER LA NUOVA MOBILITÀ

Test su pista sono stati invece previsti per verificare le qualità dell'Electronic Stability Program, disponibile per la prima volta su un autobus di linea urbano. E anche in questo caso non sono mancate le sorprese. Alla presentazione del nuovo Citaro erano presenti, tra gli altri, Roman Biondi, che dopo le positive esperienze alla guida di EvoBus Italia è approdato al nuovo incarico di Brand Director Mercedes-Benz Buses & Coaches, e Wolfgang Prokopp, Product Engineering Low Floor di Daimler Buses.

Pur avendo una topografia quasi completamente in piano, la linea 851 ha un andamento estremamente tortuoso. Proprio quello che era necessario per mettere alla prova il nuovo Citaro. I risultati sono stati più che soddisfacenti e la nuova generazione del popolare urbano della Stella ha dimostrato appieno le sue doti di maneggevolezza. Il nuovo Citaro si inserisce dunque a pieno titolo

nella scia tracciata dal suo predecessore, indiscusso bestseller mondiale tra gli autobus di linea urbani che è stato venduto in 32mila esemplari in 13 anni di onorata carriera. "Il nuovo nato riprende i numerosi punti di forza del modello precedente, potenziandoli - ha detto Roman Biondi - Tutti i futuri fruitori, siano essi gestori, passeggeri o autisti, potranno beneficiare dei vantaggi di un autobus di linea di altissimo livello, concepito per assicurare redditività, comfort e sicurezza senza compromessi e caratterizzato da un design moderno e invitante".

E a proposito di stile, a colpire è soprattutto il nuovo "volto" del Citaro, che pur conserva i tipici montanti avanzati sul parabrezza. I grandi fari "a mandorla" e, soprattutto, la linea arrotondata del frontale cancellano ogni traccia di quell'austerità tipica degli autobus di linea. Seguendo il posto di guida, che è stato rialzato di 60 mm, anche il parabrezza e l'indicatore di percorso del nuovo Citaro si sono spostati più in alto. E dal momento che il corpo del veicolo ha mantenuto inalterata la propria altezza, i montanti avanzati sul parabrezza confluiscono elegantemente sul tetto in un elemento di design laterale tridimensionale. La parte anteriore termina in basso con un nuovo paraurti arrotondato.

Come ha spiegato Wolfgang Prokopp, "a causa dello sbalzo anteriore più lungo di 100 mm e del passo maggiorato di 55 mm, nella versione a vettura unica a due o tre porte per utilizzo urbano ed extraurbano il Citaro passa dagli 11.950 mm del modello precedente agli attuali 12.105 mm. Anche l'autobus snodato Citaro G, a tre o quattro porte in versione urbana ed extraurbana, assume dimensioni maggiori (la lunghezza è pari a 18.095 mm), per via della struttura modulare del Citaro. Lo sbalzo anteriore è stato allungato non soltanto per motivi estetici, ma anche per poter alloggiare un nuovo ele-

mento a deformazione programmata che assicura all'autista una maggiore protezione nelle collisioni". Importante anche il capitolo dedicato all'illuminotecnica con l'ampio utilizzo di Led e l'opzione fari bixeno e fendinebbia con funzione di assistenza alla svolta integrata.

Il posto di guida è stato ridisegnato ed è rinnovata la posizione di seduta dell'autista. Il sedile è stato rialzato di 6 centimetri per-



Roman Biondi,
Brand Director Mercedes-Benz
Buses & Coaches

mettendo al driver di stare seduto alla stessa altezza degli occhi dei passeggeri che salgono a bordo. Nel contempo, il sedile rialzato assicura una migliore visibilità. Per mantenere inalterata l'ottimale visuale verso l'alto nel senso di marcia, anche il parabrezza è stato rialzato della stessa misura. "L'indicatore di percorso - ha detto ancora il dottor Prokopp - si trova ora addirittura 72 mm più in alto. Il risultato è un ulteriore miglioramento della visuale diagonale verso l'alto, per cui aumenta, ad esempio, la visibilità dei semafori. L'autista trae inoltre vantaggio dell'abbassamento della linea dei finestrini laterali". La nuova disposizione dei tasti e degli interruttori sulla plancia portastrumenti soddisfa i più avanzati requisiti ergonomici.

"Il comparto passeggeri - ha aggiunto Roman Biondi - usufruisce di una generosa vetratura late-

rale. Chi sale a bordo del Citaro trova un ambiente accogliente e luminoso. La capacità di trasporto totale del Citaro a vetture unica può arrivare fino a 106 persone, che diventano 159 nel caso dell'articolato. Dal modello precedente sono ripresi i collaudati sedili con fissaggio Cantilever di produzione Mercedes-Benz. La dotazione di serie prevede il modello City Star Eco, mentre il Citaro Ü monta i sedili extraurbani Inter Star Eco studiati per tempi di percorrenza a bordo più lunghi".

Per quanto riguarda le motorizzazioni, i propulsori del nuovo Citaro si basano sulla tecnologia diesel BlueTec. Il compatto e leggero turbodiesel sei cilindri in linea da 6.37 litri eroga una potenza di 210 kW/286 cv e una coppia massima di 1.120 Nm a 1.200-1.600 giri/min. In alternativa, è disponibile il sei cilindri in linea di 12 litri nelle due versioni di potenza da 220 kW/299 cv e 260 kW/354 cv, con coppia massima rispettivamente di 1.250 Nm a 1.100 giri/min e 1.600 Nm a 1.100 giri/min. "Tutti convincono per l'elevata capacità di ripresa

già ai bassi regimi - ha commentato Wolfgang Prokopp - una prerogativa che, soprattutto nel traffico urbano, si rivela particolarmente importante per assicurare un buon comportamento allo spunto a pieno carico".

PRONTO PER L'EURO 6

La conformità al livello di emissioni Euro 5 è di serie; a richiesta i motori sono disponibili anche in versione EEV, Enhanced Environmentally friendly Vehicle. Gli standard EEV sono soddisfatti con le sole misure adottate a livello di motore, senza il filtro antiparticolato, a vantaggio della riduzione dei costi di acquisto e manutenzione. Senza contare il minore peso a vuoto e il minore ingombro con la certezza di poter contare su un maggior numero di posti a sedere. La trasmissione è affidata ai cambi completamente automatici Voith e ZF. Uno degli obiettivi che i tecnici Mercedes-Benz volevano raggiungere con la progettazione del nuovo Citaro era l'ulteriore riduzione dei costi

Wolfgang Prokopp,
Product Engineering Low
Floor di Daimler Buses

di esercizio rispetto al già altamente redditizio Citaro precedente. Gli intervalli del cambio automatico e dell'asse posteriore sono passati da 120mila a 180mila km.

"Da qui alla fine dell'anno - ha concluso il dottor Biondi - Mercedes-Benz lancerà in successione i modelli di maggior successo di vendita del nuovo Citaro. Al centro dell'attenzione troviamo le versioni urbana ed extraurbana da 12 metri a 2 o 3 porte e lo snodato a 3 o 4 porte per il servizio urbano o extraurbano. La disponibilità completa dell'intera gamma di modelli con tutti gli autobus a vettura singola e gli autosnodati, il Low Entry Citaro LE e il Capacity, sarà raggiunta nel corso del biennio 2012-2013. Citaro è ben attrezzato per affrontare il futuro: tutti gli ingombri sono infatti già predisposti per ottemperare alla norma Euro 6. L'adozione vera e propria dei gruppi necessari allo scopo avverrà in un secondo tempo".



Il nuovo Citaro convince anche dal punto di vista del design. I grandi fari "a mandorla" e, soprattutto, la linea arrotondata del frontale cancellano ogni traccia di quell'austerità tipica degli autobus di linea.

Rapido, rapidissimo, OMNI*plus*

Una pausa imprevista? Nessuno ama aspettare, tanto meno i vostri passeggeri.

Per questo più di mille tecnici sono a vostra disposizione in tutta Europa, ovunque vi troviate.

www.omniplus.it

Un marchio del Gruppo Daimler

OMNI*plus*

Il Service per il vostro Mercedes-Benz e Setra

ANTONIO BATTAGLIA
AMMINISTRATORE DELEGATO BASCO

Con il vento in poppa



Antonio Battaglia, Amministratore delegato di Basco Bus (a sinistra) con David Zamora, Project Manager International Business di Tata Hispano.

Il marchio Tata Hispano affianca BMC tra i brand di riferimento dell'offerta autobus Basco. Grazie a una gamma completa dall'urbano all'interurbano e al turistico l'azienda di Olgiate Comasco è pronta a macinare altri successi, forte di una lunga esperienza nel settore, una struttura di vendita e assistenza ben organizzata e risultati commerciali positivi.

Paolo Altieri

ROMA - A Olgiate Comasco, dove ha sede il suo quartier generale, Basco si prepara con la consueta competenza e professionalità ad affrontare nuove sfide sul difficile mercato degli autobus. Al marchio BMC, storico punto di riferimento della variegata proposta dell'azienda lombarda si affianca ora quello di Tata Hispano, secondo carrozziere di autobus e coach in Europa, impianti produttivi in Spagna e Marocco, parte integrante dell'indiana Tata Motors. Basco è un'azienda familiare nata nel 1960 dalla volontà e dallo spirito imprenditoriale dei fratelli Antonio e Salvatore Battaglia. Oltre alla vendita del nuovo, Basco offre un'ampia gamma di proposte nel settore dell'usato, da sempre tra i punti di riferimento del business aziendale. Basco rappresenta il

marchio BMC in Italia da cinque anni. Non avendo BMC una gamma completa, Basco ha ritenuto opportuno cercare di allargare il suo business, in particolare nel turistico, con l'avvio della relazione con Tata Hispano.

BMC è l'acronimo di British Motor Corporation, ovvero la storica Casa automobilistica inglese nata nel 1952 dalla fusione fra la Austin Motor Company e il Gruppo Nuffield (a cui apparteneva il marchio Morris). Sua la celebre Mini, progettata da Alec Issigonis. A metà degli anni Sessanta BMC decise di spostare una parte della produzione di veicoli industriali in Turchia.

Nel 1989 la compagnia turca venne acquisita dalla locale Cukurova Holding e successivamente ha intrapreso un percorso di crescita che l'ha portata a essere uno dei più importanti costruttori turchi nel settore dei veicoli indu-

striali e degli autobus. Invece, la divisione auto di BMC è stata venduta alla Bmw che avrebbe poi fatto rinascere la Mini nella sua attuale configurazione moderna e di rinnovato successo internazionale. Produttrice di veicoli industriali e autobus, della BMC Basco importa e commercializza esclusivamente gli autobus. Delle strategie di Basco parliamo con Antonio Battaglia, Amministratore delegato Basco, alla guida dell'azienda insieme al fratello Salvatore.

Come si inserisce Tata Hispano nei piani di sviluppo di Basco?

“La collaborazione con questa importante azienda, che non per niente è il secondo carrozziere europeo del settore, è appena iniziata e ci sono notevoli prospettive di sviluppo. Tra l'altro, Tata Hispano non è un nome sconosciuto sul mercato italiano, dal momento che in passato aveva venduto qualche centi-

naio di pezzi sotto le insegne Orlandi. Quindi non ha bisogno di presentazioni, come del resto Basco. Ci siamo impegnati nel settore del turistico, con la commercializzazione di soluzioni Tata Hispano dai 12 metri di lunghezza in su. Abbiamo così completato la gamma Basco che è ora soddisfatta ancora meglio le diverse esigenze degli operatori del trasporto passeggeri. Solo per quanto riguarda il marchio BMC proponiamo sul mercato un'ampia gamma di veicoli urbani e interurbani, come per esempio i modelli delle famiglie Procity e Probus, quest'ultima presente anche nel settore degli scuolabus e dei turistici dove ora contiamo di allargare la nostra penetrazione”.

Come vi siete organizzati per far fronte all'allargamento del vostro business?

“Storicamente, Basco è dotata di una struttura organizzativa e di vendita che si è sempre ben adattata alle diverse sfide che di anno in anno hanno contribuito a far crescere l'azienda e che contribuiranno alle successive fasi di sviluppo. Abbiamo una sede di 20mila metri quadrati, di cui 4mila coperti, e una trentina di dipendenti. La rete assistenziale si avvale di ben 55 officine in Italia. Stiamo crescendo anno per anno in vendite e penetrazione di mercato, nonostante la crisi finanziaria che attanaglia il mercato. Crediamo molto nella nostra politica commerciale che esclude le grosse forniture che aumentano i rischi e riducono la redditività preferendo quelle bilanciate cliente/venditore. Attualmente disponiamo di una rete di 8 venditori per Italia e Svizzera. Insieme all'autobus offriamo un servizio di qualità, con una rete di officine che è tra le più ampie del settore. Nel 2011 pensiamo di consuntivare un fatturato intorno ai 12 milioni di euro”.

Di fronte alla crisi finanziaria che interessa anche il mercato autobus, come è cambiato l'approccio alla clientela?

“Alcuni clienti fanno ancora fatica ad adeguarsi alla realtà del mercato e si pongono ancora nella loro posizione di cliente con il potere in mano, cercando di avere il massimo per la loro azienda. Altri si accorgono del valore del denaro e sono più oculati nella spesa e più propositivi. Il nostro cliente tipo è l'azienda del trasporto pubblico, l'azienda privata che fa trasporto pubblico e il noleggiatore di piccoli mezzi. Nel 2012 con Tata tutto questo cambierà e si amplierà la clientela”.

Tata Hispano: uno dei maggiori costruttori di carrozzerie per autobus e coaches con fabbriche in Spagna e Marocco

GRANDE OFFENSIVA SOTTO LE INSEGNE DI TATA MOTORS

OLGIATE COMASCO - Basco commercializza in Italia anche i bus turistici dai 12 metri in su di Tata Hispano, secondo carrozziere di autobus e coaches in Europa, con impianti produttivi localizzati a Saragozza, in Spagna, e Casablanca, in Marocco. Nel sito spagnolo sono impiegate oltre 400 persone, in quello marocchino oltre 200. È una sussidiaria al 100 per cento di Tata Motors, il più grande costruttore automobilistico indiano, secondo più importante costruttore di bus al mondo e quarto nel comparto truck.

Tata Hispano sviluppa, produce e vende carrozzerie per autobus e coaches cooperando con i maggiori produttori di telai europei. La

gamma ampia di prodotti copre tutte le esigenze degli operatori del trasporto passeggeri all'interno di diversi segmenti dall'urbano al lungo raggio. A tutt'oggi almeno 8 milioni di passeggeri nel mondo viaggiano a bordo di autobus e coaches allestiti dalla società spagnola.

“Per il segmento lunga distanza - dice David Zamora Isal, Project manager per il business internazionale di Tata Hispano - proponiamo i modelli Xerus e Divo, quest'ultimo esclusivamente per i mercati con normative anti-emissioni Euro 3 ed Euro 4. Per le media e piccola distanza Tata Hispano offre i modelli della gamma Intea con le versioni Premium,



Sprint e Low Entry, ognuno ideale per specifiche esigenze di trasporto. Abbiamo poi modelli per il segmento urbano e un midibus 613 anch'esso a disposizione dei mercati Euro 3 ed Euro 4”.

Particolarmente attenta alle tematiche ambientali, Tata Hispano è impegnata nello sviluppo di tecnologie eco-sostenibili in collaborazione con diverse aziende specializzate, tra cui l'Istituto aragonese di tecnologia, e la Fondazione aragonese per l'idrogeno. Ci sono anche importanti collaborazioni avviate con il Centro tecnico europeo di Tata Motors, in Gran Bretagna, e il Centro di ricerca ingegneristica di Tata Motors in India.

La storia della Carrozzeria Autodromo liquidata nel 2003

UNA DELLE TANTE VITTIME DELLA LUNGA CRISI

MODENA - Era il 28 ottobre 2003 quando, sotto i colpi della pesantissima crisi del settore, venne dichiarata la liquidazione ufficiale della Carrozzeria Autodromo di Modena. Così usciva dal panorama delle aziende produttrici di autobus un marchio che operava con successo da oltre 50 anni.

La Carrozzeria Autodromo era nata infatti il 30 aprile 1949 per iniziativa di una decina di operai e di tecnici provenienti dalle Officine Padane, con sede in due vecchi capannoni in zona Cittadella, a due passi dalla Modena a quattro ruote nei pressi dell'Autodromo, luogo simbolo pensato da Orsi e da Ferrari per promuovere le macchine da corsa. E la corsa della cooperativa



fu felice anche nella nuova sede di Via Emilio Po (1961), nel primo Villaggio Artigiano della Madonnina, ancora a pochi passi da quell'auto-

dromo da cui prese il "marchio" con cui firmare i propri prodotti e con cui essere conosciuta. Producendo "veicoli speciali", poi autobus urbani, extraurbani, filobus e minibus, in pochi decenni la cooperativa Autodromo diventava punto di riferimento del trasporto pubblico collettivo, creando ricchezza e occupazione nel territorio. Altra sfida difficile a metà degli anni '80, superata con flessibilità e novità di idee. Ne fu simbolo un prodotto "ambientalista" di successo: Pollicino.

Nei primi anni '90 Carrozzeria Autodromo, con la sua progettualità, riusciva ad attraversare anche il primo grande "tunnel" dell'industria italiana degli autobus: una crisi che, a seguito del

blocco dei finanziamenti pubblici, "spazzò via" metà aziende costruttrici nazionali riducendo l'occupazione da 15.000 a meno di 10.000 addetti.

Anzi, la crisi si trasformò in leva di rilancio per l'"Autodromo". Le sue soluzioni innovative per la mobilità urbana (ricordiamo il BusOtto, la gamma degli Alè e Tango, ultimo progetto) la resero leader di mercato per tutti gli anni '90 nel segmento degli autobus urbani lunghi e corti, con una crescita notevole di fatturati e occupazione, fino a 145 unità direttamente occupate. Poi, improvvisa e non annunciata, una nuova crisi nazionale di ordinativi, che stavolta sarebbe stata fatale.

VOITH TURBO ITALIA / INIZIATIVA PER LE AZIENDE CHE ANCORA UTILIZZANO BUS AUTODROMO

Cambi Midimat ancora disponibili

La filiale italiana ha acquistato dalla giapponese Exedy l'intero stock di cambi Midimat ancora in magazzino per metterli a disposizione delle aziende di trasporto pubblico che hanno ancora in servizio i bus della ormai scomparsa Carrozzeria Autodromo ma anche di altri marchi dotati dei cambi nipponici.

Mauro Zola

MILANO - In tempi difficili come quelli attuali, ogni aiuto è bene accetto. Soprattutto quando si tratta di un supporto indispensabile come l'assistenza. Voith Turbo Italia, che su questa strada si è già avviata da tempo, ha voluto in questo fine anno dare un supporto concreto a tutta una serie di suoi clienti, cioè a quelli che fino a una decina di anni fa avevano acquistato piccoli autobus, in particolare quelli della ormai defunta, ma non dimenticata, azienda Autodromo. I cui

più a lungo possibile, il che spiega perché abbiamo deciso di fare uno sforzo economico per i nostri clienti investendo in uno stock di materiale originale che permette di servire il mercato fino al 2015".

Il modello utilizzato in Italia è infatti da qualche tempo fuori produzione e si rischiava che tutti gli autobus sopravvissuti venissero destinati al riciclo, oppure inviati verso altre destinazioni. "In questo modo invece - prosegue Rieck - per i prossimi cinque anni, cioè per quella che riteniamo possa essere tutta la naturale vita lavorativa degli au-

to proprio un nuovo modello di trasmissione automatica, affidandosi invece a un cambio già collaudato e molto efficace. Voith però ha integrato il tutto proprio con le sue qualità nel service di lunga durata, oltre che nello sviluppo della serie Midimat, che è proseguito anche quando il cambio è uscito di produzione.

In sintesi si tratta di un investimento importante per il futuro del trasporto pubblico, come conferma Rieck: "Non è stato semplice mettere in atto una simile decisione. Prendersi in carico tutto il materiale necessario

fin troppo tempo".

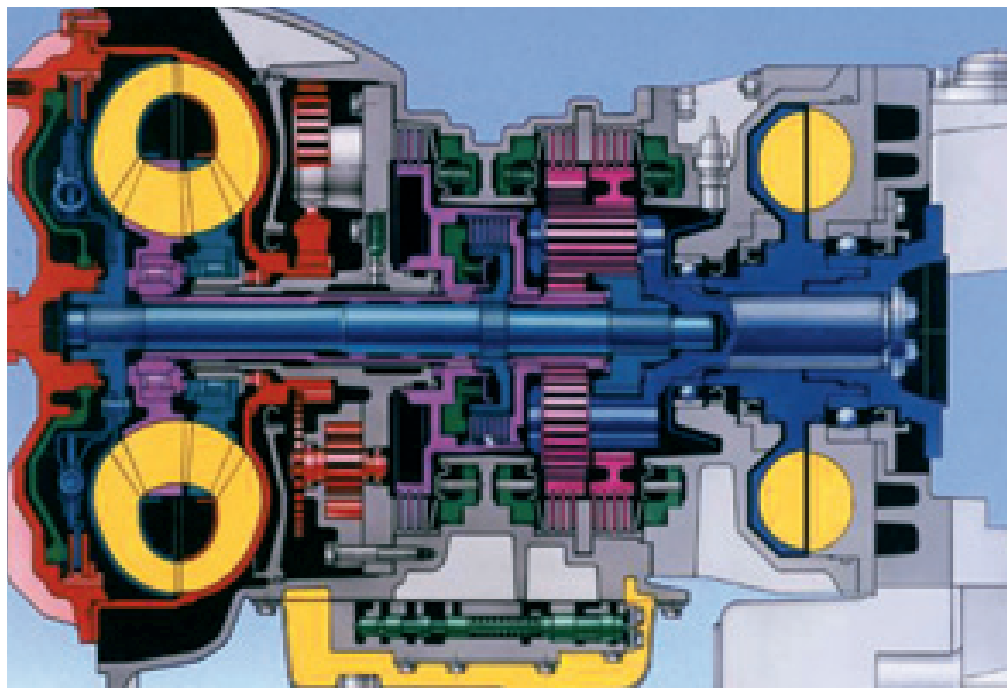
Oltre che indispensabili per il funzionamento dei piccoli autobus, i gruppi di rotazione si rivelano una scelta piuttosto economica. "Visto che la gran parte delle aziende del Tpl - aggiunge il manager Voith - non hanno budget per l'acquisto di nuovi veicoli, noi lanciamo quindi una proposta anche economica che sono sicuro troveranno molto interessante, dato che il costo complessivo del gruppo di rotazione corrisponde a grandi linee a quello del cambio nuovo di dodici anni fa, una cifra che allora era di 14.800 marchi tedeschi. Que-

sto secondo noi vuol dire aiutare i clienti ed è il risultato dell'ottimizzare le proprie risorse".

La grande attenzione dell'azienda tedesca si riflette anche su un'iniziativa benefica legata alla vendita dei gruppi di rotazione. "Tutti sappiamo - conclude Rieck - quello che è successo a Fukushima, con i danni e le vittime causati dal terremoto che ha sconvolto il Giappone. Per aiutare quelle popolazioni e per omaggiare la nostra partnership con la Exedy, che prosegue tuttora, abbiamo deciso che per ogni cambio venduto verseremo una somma alle vittime del disa-

stro. Crediamo che sia sempre importante pensare anche agli altri. Non c'è modo migliore per augurarsi la ripresa che aiutare chi si trova in difficoltà, noi con questa operazione daremo una mano alle aziende di trasporto e anche a chi è stato colpito dal terremoto".

Il cambio Midimat T a tre marce, nonostante sia ormai uscito di produzione, si rivela ancora oggi una soluzione vincente; con un peso a secco di 102 kg, garantisce una potenza in entrata che può raggiungere i 165 kW, abbinata a una coppia di 550 Nm.

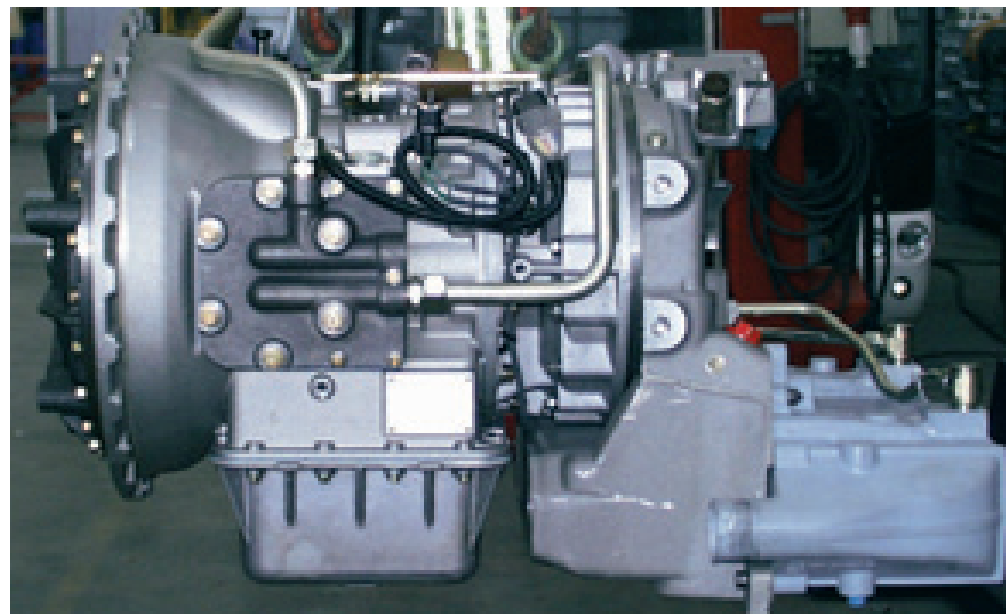


autobus erano equipaggiati con il cambio automatico Midimat, fornito da Voith ma prodotto dalla ditta giapponese Exedy, più nota anche in tempi recenti per le sue tecnologie applicate al campo delle motociclette, come la Yamaha con cui Valentino Rossi ha vinto il suo ultimo (fino a ora) titolo nel motomondiale. Si tratta di mezzi ancora in attività, che funzionano e di cui non esistono al momento sostituti nel mercato del nuovo. "Per questo è molto importante - dichiara Armin Rieck, Direttore Divisione Strada di Voith Turbo Italia - che restino in servizio il

tobus, tramite la rete dei Partners Voith sarà possibile ricevere un servizio specializzato per questo cambio". Sono circa ottocento gli autobus che montano i cambi Midimat attualmente in circolazione in Italia e la disponibilità di gruppi di rotazione da parte di Voith dovrebbe consentire di portarli tutti in piena forma fino almeno al 2015, almeno per quel che riguarda il cambio.

La scelta del costruttore tedesco di rivolgersi ai cambi giapponesi all'epoca era dovuta alla necessità di fornire il componente in tempi piuttosto brevi, il che aveva sconsigliato di sviluppare

per garantire il funzionamento dei Midimat per quattro anni è stata una spesa ingente, il che in tempi di grande incertezza come quelli attuali non è poco. Ma noi abbiamo fiducia in un futuro migliore, la nostra missione è di migliorare il trasporto pubblico locale in tutto il mondo e per questo abbiamo deciso di aiutare i nostri clienti a raggiungerlo. Oggi più che mai c'è bisogno di una sensibilità imprenditoriale diversa, che le aziende si mettano in gioco in prima persona per permettere a tutto il comparto del trasporto pubblico locale di uscire da una crisi che dura da



Il cambio Midimat T a tre marce, nonostante sia ormai uscito di produzione, si rivela ancora oggi una soluzione vincente; con un peso a secco di 102 chilogrammi.

Il profilo del colosso internazionale Exedy

SPECIALISTA IN FRIZIONI

MILANO - Conosciuta soprattutto per il suo lavoro nel campo delle frizioni, che per quel che riguarda le motociclette equipaggiano anche i modelli Yamaha che partecipano al motomondiale, la Exedy è un colosso a livello planetario. Fondata nel luglio del 1950, opera oggi su tutti i continenti, con 13.112 dipendenti diretti e un capitale che supera gli otto miliardi di yen.

Specializzata in generale sui sistemi di trazione, vanta una lunga e prestigiosa storia nello sviluppo e produzione di frizioni e convertitori di coppia. Attual-

mente ha all'attivo centri di produzione o comunque sedi commerciali in diciotto Paesi, dalla Gran Bretagna dove ha il suo centro europeo, al Messico, dalla Nuova Zelanda all'Australia, dall'Ungheria alla Russia, dal Kenya alla Giordania.

Particolare attenzione è riservata al mercato degli Stati Uniti, dove sono presenti ben tre centri e naturalmente al Sud Est asiatico, con una presenza massiccia in nazioni come Indonesia, Cina e Thailandia, ma anche Malesia e Vietnam.

Paolo Romani

MILANO - Si chiama Hybus, l'autobus ibrido progettato da Pininfarina che ha debuttato in piazza Duomo, a Milano, in occasione di Mobility-Tech, il forum internazionale sull'innovazione tecnologica per lo sviluppo della mobilità e dei trasporti tenutosi lo scorso ottobre. Come partner dell'industria automobilistica, Pininfarina comprende la necessità di trovare le soluzioni più efficaci, intelligenti e convenienti adatte a raggiungere obiettivi ambientali e di emissione sempre più rigorosi.

PRIMO PROTOTIPO

Con Hybus, Pininfarina propone una soluzione inizialmente pensata per il Comune di Torino ma esportabile in qualunque Municipalità sensibile alla protezione dell'ambiente: il progetto consiste, infatti, nella conversione di autobus attualmente equipaggiati con motori Euro 0-1-2 in autobus con motorizzazione ibrido seriale. Il modello esposto in piazza Duomo è il primo prototipo dimostrativo, sviluppato con la collaborazione di GTT, con lo scopo di testare la tecnologia e verificarne la fattibilità industriale.

La conversione in ibrido di un vecchio autobus a motore termico ha un doppio vantaggio: ridurre l'inquinamento delle nostre città e contenere i costi e gli investimenti. Hybus, infatti, permette di risparmiare circa il 60 per cento rispetto all'acquisto di un bus ibrido nuovo. Il revamping, inoltre, consente di risolvere il problema dello smaltimento dei mezzi obsoleti, che possono invece tornare sulla strada dotati di un propulsore diesel di piccola cilindrata più nuovo ed ecologico e con un aspetto molto più gradevole.

In particolare, il motore termico originale viene sostituito con una unità di generazione energia Euro 5, 1.3 Multijet 69 kW, che assiste la trazione elettrica, la ricarica delle batterie e i servizi idraulici e pneumatici. La trazione elettrica è composta da due motori elettrici Magneti Marelli accoppiati a un riduttore-sommatore di velocità. Il pacco batteria agli ioni di litio e il Battery Management System sono di forniture FAAM e la nuova driveline è integrata con l'architettura elettrica/elettronica di origine. Grazie al software di controllo sviluppato in collaborazione con i partner, Hybus recupera energia in frenata.

A livello di stile, e non potrebbe essere diversamente quando si ha a che fare con il nome prestigioso di Pininfarina, l'autobus mantiene le forme originarie, se pur con interventi di ripristino della carrozzeria e la proposta di una nuova bellissima livrea che riprende i colori della bandiera italiana per celebrare i 150 anni dell'Unità d'Italia.

All'interno, l'intervento più importante riguarda l'area posteriore, opportunamente modificata per consen-

tire l'alloggiamento della struttura di sostegno delle batterie. Anche negli interni vengono rivisti in maniera efficace e gradevole la grafica di colori, sedili e coperture.

SVILUPPATO A CAMBIANO

Hybus rientra nella scelta pionieristica e lungimirante, operata da Pininfarina ormai anni fa, di puntare sulla mobilità sostenibile, declinata in varie forme: l'adozione di una catena di trazione ibrida o full electric su mezzi di trasporto individuali e collettivi, la ricerca volta alla riduzione dei consumi e delle emissioni, l'utilizzo di materiali alternativi, più leggeri e riciclabili, la sicurezza attiva e passiva, la gestione informatiz-

zata del traffico.

Hybus è stato sviluppato nel Centro Design e Engineering Pininfarina di Cambiano (Torino), dal quale sono già nati il progetto Pininfarina BlueCar sviluppato in collaborazione con il gruppo francese Bolloré, e il laboratorio Nido, che ha generato finora due progetti: Nido EV, prototipo di city car elettrica marciante, anch'essa esposta in piazza Duomo ospite di MobilityTech, e il Dimostratore Veicolo meccanizzato ed elettrificato presentato da Pininfarina ad AutoShanghai di quest'anno. Si tratta di una struttura modulare ad alta efficienza, con space frame in alluminio e utilizzo di materiali compositi quali le fibre di carbonio e l'honeycomb aramidico.



PININFARINA / DEBUTTA A MILANO L'AUTOBUS ECO-SOSTENIBILE

Hybus il rigenerato

Il progetto consiste nella conversione di autobus attualmente equipaggiati con motori Euro 0-1-2 in autobus con motorizzazione ibrido seriale. Con un doppio vantaggio: ridurre l'inquinamento delle nostre città e contenere i costi e gli investimenti per le aziende di trasporto passeggeri.

La carta d'identità

Cognome - Pininfarina

Nome - Hybus

Modello di partenza - Bus Iveco 490 Euro 1 del 1994.

Driveline ibrido "serie" - Sostituzione del motore termico originale con unità di generazione energia Euro 5 - 1.3 Multijet 69 kW; inserimento trazione elettrica: due motori elettrici Magneti Marelli accoppiati a un riduttore-sommatore di velocità; montaggio di un pacco batteria FAAM agli ioni di litio; BMS (Battery Management System), con il recupero dell'energia in frenata; integrazione della nuova driveline con l'architettura elettrica/elettronica origine.

Interni - Ripristino allestimenti interni; modifica area posteriore per struttura sostegno batterie.

Carrozzeria - Ripristino parti di carrozzeria esistenti (verniciatura, sostituzione vetrature e guarnizioni finestrini e porte); proposta di nuovo colore e grafica di carrozzeria.

Non variano - Peso totale veicolo e ripartizione sugli assi; sistema frenante e servoassistenza dello sterzo (pompa idraulica e compressore vengono attuati elettricamente).

Partner tecnici - GTT, Faam, Magneti Marelli.



CORRADO BENEDETTINI

PRESIDENTE DI IRIZAR ITALIA

Una vera escalation per Irizar

Paolo Altieri

RIMINI - Century, i4, i6, PB. Sono i nomi, ormai familiari anche agli operatori italiani del trasporto passeggeri, che indicano i prodotti firmati da Irizar e distribuiti sul nostro mercato da Irizar Italia, azienda che ha sede a Rimini. Nel corso degli anni, il marchio spagnolo si è costruito una solida nomea di affidabilità, efficienza e stile, aumentando progressivamente la sua presenza sul mercato italiano. Per fare il punto della situazione abbiamo intervistato Corrado Benedettini, Presidente di Irizar Italia, che abbiamo incontrato sul magnifico e imponente stand all'interno della manifestazione TTG a Rimini Fiera.

Come stanno andando le cose per Irizar Italia?

“È una fase abbastanza favorevole. Siamo soddisfatti per ciò che riguarda le vendite nel segmento dei turistici: a settembre eravamo a quota 108 unità vendute, e la gran parte del merito va all'i6, presentato nel 2010 e che ha avuto finora un grande successo. Un autobus che sta dando le giuste soddisfazioni, al punto che pare privo di quei difetti di gioventù che sarebbe stato lecito aspettarsi da un modello nuovo. Nel mercato dei finanziati le cose sono diverse, la situazione è ben diversa e non proprio positiva: pochissime le gare, pochissimi i soldi a disposizione. Su quel comparto abbiamo ottenuto risultati meno interessanti. Di nuovo giudizio positivo per l'usato, anche se abbiamo incontrato delle difficoltà a ricollocare veicoli di altri marchi ritirati in permuta”.

Qual è l'opinione dei vostri clienti di fronte all'andamento complessivo del mercato?

“L'anno per i nostri clienti non è andato male, nonostante la crisi che non cessa e il calo rispetto al 2009 aumentato in maniera consistente. Mi sento di dire che le prospettive per il 2012 non sono delle peggiori, anche se siamo un po' preoccupati

Mentre il settore pubblico stenta a riprendere fiato e desta preoccupazioni in tutti i costruttori, Irizar Italia rafforza progressivamente la sua posizione sul mercato italiano. Le vendite nel segmento turistico stanno andando bene e gran parte del merito è dell'i6, presentato nel 2010 e da allora protagonista di una lusinghiera affermazione.

pati per le notizie sulla crisi che pare non voglia finire. Nel contempo, siamo abbastanza fiduciosi pensando ai nostri clienti che hanno fatto tutto sommato una stagione positiva e ciò li stimolerà a investire. Un forte interrogativo investe invece il Tpl: se non arrivano i finanziamenti e mancano i piani regionali non ci saranno purtroppo grandi prospettive di uscire dall'attuale situazione negativa”.

Quali cambiamenti hanno interessato la vostra organizzazione?

“In agosto, abbiamo trasferito la sede tecnica in un magazzino di superficie raddoppiata, sempre all'interno dell'area commerciale dove è storicamente ubicato il nostro quartier generale. Per area tecnica intendiamo il magazzino ricambi, gli uffici post-vendita e l'officina per i veicoli nuovi e usati. L'aumentata quantità di veicoli Irizar in circolazione e l'incrementata quantità di modelli ci impongono di disporre di uno stock di ricambi superiore e quindi di una superficie maggiore dove stoccarli. Il buon andamento commerciale del marchio implica più spazi per preparare le macchine e più spazi per ricondizionare quelle usate, perché se aumentano le macchine vendute aumentano di conseguenza anche quelle usate ritirate in permuta”.

State ampliando la forza

vendita?

“Abbiamo assunto nel 2010 due figure nuove interne a Irizar Italia e completato la nostra forza vendita con tre nuovi agenti che sono andati a coprire aree nel tempo rimaste vacanti. Irizar Italia conta su oltre 30 persone tra personale dipendente e agenti di vendita che sono professionisti autonomi. Sono 9 i professionisti autonomi e 23 le persone in forza a Irizar Italia. Il parco circolante consiste in poco meno di 2.000 unità in 18 anni di storia. Ovviamente i primi anni si parlava di poche unità, che col tempo sono costantemente aumentate facendo sì che i risultati siano oggi soddisfacenti. Diciotto anni fa era difficile immaginare di diventare nel segmento turistico la terza realtà italiana, superando dei mar-



Corrado Benedettini, Presidente di Irizar Italia

chi radicati storicamente sul territorio e rappresentati come emanazioni dirette delle case madri, quindi con una consistente forza finanziaria”.

Ci sono aree geografiche del Paese dove la presenza di Irizar è più massiccia che altrove?

“No, non ci sono delle aree specifiche dove Irizar è più presente. Il marchio è presente in modo omogeneo su tutto il territorio italiano. È vero che in alcuni periodi ci sono zone più favorevoli ma il circolante Irizar è ben distribuito ovunque. L'unica eccezione è rappresentata dalla Sardegna dove si registra un picco di presenza perché in quella regione abbiamo vinto una gara per la fornitura di 252 unità a un'azienda di

trasporti pubblici regionale. La fornitura è stata completata tra il 2008 e il 2009. In Sardegna c'è dunque una grande concentrazione di Irizar, tenendo conto anche delle circa quaranta unità acquistate nel 2010 da privati”.

Quali sono i punti qualificanti della vostra proposta?

“In tutti questi anni dalla nostra abbiamo avuto costanza, determinazione e anche il vantaggio di avere la proprietà che è direttamente coinvolta nell'andamento del business aziendale: quest'ultimo aspetto è garanzia di stabilità e continuità nelle politiche commerciali. Siamo sempre rimasti coerenti e il mercato ce lo ha riconosciuto. Abbiamo investito fin dall'inizio nel servizio e

nella disponibilità dei ricambi e ciò ha contribuito a creare un rapporto di fiducia con i nostri clienti che noi in un certo modo abbiamo ripagato garantendo loro con la nostra politica un buon valore nel mercato dell'usato e tutelando il loro capitale investito. Si è instaurato un circolo virtuoso di stretta collaborazione con i nostri clienti e abbiamo una percentuale altissima di clienti che rinnovano la fiducia nei nostri confronti. Ultima, ma non per importanza, la qualità del prodotto, sia dal punto di vista della meccanica che della carrozzeria, di affidabilità, di qualità assoluta, di efficienza del servizio in tutta Europa”.

Cosa dobbiamo quindi aspettarci dal prossimo futuro?

“Abbiamo un discreto portafoglio ordini che speriamo di ampliare al massimo, abbiamo una forza vendita agguerrita e siamo in fase positiva in termini di prodotto, che si presenta come affidabile, collaudato. Le prospettive di crescita ci sono. Irizar è un marchio dalle forti potenzialità: lo abbiamo fatto capire chiaramente in occasione dell'International Bus Expo di Rimini dove siamo presenti con tutta la nostra gamma, dall'i4 al Century, che continua a essere apprezzato, dall'i6, proposto in versione HD e HDH a due e tre assi, alla nostra ammiraglia PB. Tutti rigorosamente su meccanica Scania, con efficienti e parsimoniose motorizzazioni Euro 5 e anche EEV”.

L'ascesa italiana di Irizar guidata da una gamma versatile e di qualità

VERI COMBATTENTI NATI

RIMINI - Nel 1889 José Antonio Irizar compì un grande passo nell'evoluzione del trasporto. Passò dalla fabbricazione di componenti metallici e ruote per carrozze alla costruzione di diligenze. È l'alba di Irizar, oggi tra i protagonisti del combattuto settore del trasporto passeggeri su strada. Il marchio spagnolo riafferma, a ogni nuova presentazione di prodotto, il proprio impegno a garantire sicurezza, affidabilità, servizio, innovazione e rendimento. Il nuovo Century è uno degli autobus più venduti e premiati al mondo. È disponibile nelle due varianti da 12 m con 53 o 55 posti a sedere a cui vanno aggiunti i due posti di servizio. Due le motorizzazioni disponibili:

l'unità Scania DC 13.05, 12,7 litri e sei cilindri in linea, Euro 5 senza additivi, eroga una potenza di 294 kW/400 cv a 1.900 giri/min e una coppia massima di 2.100 Nm a 1.000-1.300 giri/min; il propulsore Scania DC 13.10 da 12,7 litri, sei cilindri in linea, Euro 5 senza additivi, eroga 324 kW/440 cavalli a 1.900 giri/min con coppia massima di 2.300 Nm a 1.000-1.300 giri/min. Due i cambi disponibili: meccanico Scania con comando automatizzato Opticruise, 8 velocità + retromarcia con comando Scania Retarder; meccanico Scania con Overdrive e comando automatizzato Opticruise, 12 velocità + retromarcia con Scania Retarder. L'interurbano i4 è stato concepito secondo i parametri più esigenti e si presenta come un veicolo particolarmente robusto e affidabile. La gamma i4 è caratterizzata da un'ampia serie

di lunghezze che vanno dai 9,4 ai 15 metri così come da diverse versioni di finitura e altezza pavimento. Le motorizzazioni disponibili sono le unità a cinque cilindri in linea Scania rispondenti alle normative Euro 5 ed EEV, senza impiego di additivi: le potenze vanno da 206 kW/280 cv a 240 kW/320 cv e 270 kW/360 cv. Tre le opzioni per il cambio: ZF Ecomat a sei velocità + retromarcia, completamente automatico, dotato di Retarder ZF; l'unità meccanica Scania con comando di preselezione della cambiata ComfortShift 7+RM e Scania Retarder; il cambio meccanico Scania con comando automatizzato Opticruise, 8 velocità + RM e Scania Retarder.

L'i6 è un autobus polivalente di alto livello, ideale per servizi turistici e per linee a lunga percorrenza. Risalta per le sue prestazioni, il design moderno e armonico, l'aerodinamica, la cura per i dettagli e il comfort. I6 offre la massima capacità di personalizzazione, consentendo al cliente di configurare “su misura” l'autobus e gli altri optional relativi agli accessori, secondo desideri e necessità. La gamma propone configurazioni da 12 a 14 metri, a due e tre assi, con numero massimo di posti pari a 63 + 2. Tre le varianti di motorizzazioni sei cilindri in linea Euro 5, senza utilizzo di additivi, tutte Scania da 12,7 litri: 294 kW/400 cv, 324 kW/440 cv, 353 kW/480 cv. I due cambi Scania GR875R e GRSO895R hanno le seguenti caratteristiche: il primo è un cambio meccanico con comando automatizzato Opticruise, 8 velocità + RM e Scania Retarder; il secondo è un meccanico con Overdrive e comando automatizzato Opticruise, 12 velocità + RM e Scania Retarder.

L'ammiraglia della gamma Irizar è il PB, autobus di lusso pensato per viaggiare chilometri e chilometri con il massimo del comfort e in tutta sicurezza. Solida presenza, design accattivante, carattere, forme compatte, robustezza, fluidità e movimento sono i suoi punti chiave. Anche in questo caso c'è la massima capacità di adattamento alle esigenze del cliente. Disponibile in diverse varianti con lunghezze che vanno da 12 a 15 metri, a due e tre assi, con un numero massimo di posti di 71 + 2, PB è proposto con due motorizzazioni Scania da 12,7 litri, sei cilindri in linea, Euro 5 senza utilizzo di additivi, che erogano 324 kW/440 cv e 353 kW/480 cv. Il cambio è lo Scania GRSO895R, lo stesso impiegato sull'i6.



SHIFT the way you move



NISSAN ATLEON E CABSTAR

MIGLIORA IL TUO MODELLO DI BUSINESS.

CABSTAR

Motori Diesel Common Rail: 2.5 l da 121 CV (250 Nm) e 136 CV (270 Nm), 3.0 l da 150 CV (350 Nm)

Cabina ribaltabile di serie – Valori di portata fino a 2.700 Kg

Massa Totale a Terra da 2,8 a 4,5 ton

ATLEON

Motori Diesel Common Rail: 3.0 l da 150 CV (350 Nm) e 4.5 l da 185 CV (700 Nm)

Trasmissioni con cambi a 6 rapporti

Massa Totale a Terra da 3,5 a 8 ton

NISSAN.IT