



IL MONDO DEI TRASPORTI

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



Le riflessioni di Franco Fenoglio, Ad Italscania L'ottimismo della ragione

NONOSTANTE LE CRITICITÀ CHE ANCORA CARATTERIZZANO IL SETTORE DEI VEICOLI INDUSTRIALI, IL NUMERO UNO DELL'AZIENDA DI TRENTO GUARDA CON FAVORE ALL'EVOLUZIONE DEL MERCATO A BREVE-MEDIO TERMINE.

È sempre tempo di bilanci nel settore dei trasporti. I timidi ma reali segnali di uscita dal tunnel della pesantissima crisi che ha spezzato il mercato a partire dal 2008 giustificano l'ottimismo sull'andamento nel futuro a breve-medio termine oppure è meglio mantenersi prudenti e tenere un basso profilo? Lo abbiamo chiesto a Franco Fenoglio, Amministratore Delegato di Italscania Spa. Ottimista per natura ma anche pragmatico e razionale, soprattutto con una grande esperienza alle spalle, il numero uno del Grifone in Italia traccia una panoramica sullo stato attuale del mercato e sul ruolo di Scania. La prima considerazione è che il mercato dei veicoli industriali sta lentamente migliorando e

questa tendenza segue quella che già da un anno vede il mercato dei veicoli commerciali in sensibile crescita. La storia si ripete: dopo una lunga crisi il primo a riprendersi è il mercato dei commerciali a cui segue quello dei pesanti. L'economia ricomincia quindi a tirare anche se non ci possiamo certo permettere di immaginare una situazione simile a quella del 2008 quando i veicoli commerciali avevano consuntivato 240mila unità annue e i pesanti circa 30mila unità. Nel contempo, occorre che il mercato dei veicoli da lavoro, che resta fondamentale per l'economia del paese, riprenda il cammino; la crisi è stata lunga ma adesso dovremmo convincerci che le cose andranno a migliorare.

Altieri a pagina 2

RENAULT TRUCKS

GLI INSEGNAMENTI DELL'OPTIFUEL CHALLENGE

L'edizione 2015 premia un autista spagnolo.

Ben 37 driver provenienti da 20 paesi. Sono questi i numeri salienti della finale internazionale Optifuel Challenge 2015, la terza edizione della competizione di guida economica organizzata da Renault Trucks e disputatasi a Li-

sbona. Sul gradino più alto del podio è salita la Spagna rappresentata da José Ramon Jano Gago, autista e responsabile della società Jano-cargo, vincitore assoluto della competizione e incoronato Miglior Eco-Driver 2015.



Servizio a pagina 12

Man Truck & Bus

Pedrotti: "Premiata la nostra offensiva"



In occasione del Busworld 2015 il responsabile dei bus MAN e Neoplan in Italia ha tracciato un quadro dei positivi risultati raggiunti.

Servizio a pagina 50

Marangoni

Benaglia: "Le strade infinite del ricostruito"



Dove va il mercato dei pneumatici ricostruiti per il veicolo industriale? Una domanda precisa che richiede una risposta altrettanto precisa e competente. Eccola.

Servizio a pagina 28

Lamberet

Serafini: "Fresco garantito, sempre"



Leader europeo nel trasporto frigorifero, Lamberet è sempre più protagonista nella catena del trasporto, della distribuzione e della logistica degli alimenti.

Campanella a pagina 20

IVECO

Radiografia dell'Eurocargo

Quali sono gli ingredienti di un modello di successo? Nella sua lunga storia Eurocargo ha dimostrato che la ricetta era quella giusta. Oggi che sul mercato è arrivata la nuova generazione del campione dei medi Iveco, le premesse per una nuova stagione vincente ci sono tutte. Vediamo dunque nel dettaglio quali sono le caratteristiche salienti del nuovo modello destinato a rivoluzionare ancora una volta il segmento.

Basilico a pagina 8



DAF TRUCK CF EURO 6 SU STRADA

A pagina 16



MERCEDES-BENZ AROCS

TUTTI I TRUCCHI DELLA TRAZIONE PERFETTA

Lo specialista per le missioni estreme.

Per Mercedes-Benz il lavoro in cava è una cosa seria. Lo dimostra non solo il fatto che a quello specifico settore Stoccarda ha dedicato uno specialista come l'Arocs ma anche le dotazioni di cui Arocs è dotato per svolgere al

meglio il suo impegnativo lavoro. Arocs si adatta alle esigenze dei clienti non solo per via delle numerose configurazioni degli assali, motori e cabine, ma anche per il suo efficiente sistema di trazione.



Prina a pagina 14

INTERVISTA A FRANCO FENOGLIO, AMMINISTRATORE DELEGATO ITALSCANIA

L'ottimismo della ragione

NONOSTANTE LE CRITICITÀ CHE ANCORA CARATTERIZZANO IL SETTORE DEI VEICOLI INDUSTRIALI, IL NUMERO UNO DI ITALSCANIA GUARDA CON FAVORE ALL'EVOLUZIONE DEL MERCATO A BREVE-MEDIO TERMINE. "L'IMPOSSIBILITÀ OGGETTIVA DI FARE PREVISIONI SUL LUNGO PERIODO NON CI IMPEDISCE DI LAVORARE BENE MESE DOPO MESE, METTENDO A SEGNO RISULTATI POSITIVI DAL PUNTO DI VISTA DELLE VENDITE IN TUTTI I SETTORI CHIAVE DEL MERCATO".

PAOLO ALTIERI
TRENTO

È sempre tempo di bilanci nel settore dei trasporti. I timidi ma reali segnali di uscita dal tunnel della pesantissima crisi che ha spezzato il mercato a partire dal 2008 giustificano l'ottimismo sull'andamento nel futuro a breve-medio termine oppure è meglio mantenersi prudenti e tenere un basso profilo? Lo abbiamo chiesto a Franco Fenoglio, Amministratore Delegato di Italscania Spa. Ottimista per natura ma anche pragmatico e razionale, soprattutto con una grande esperienza alle spalle, il numero uno del Grifone in Italia traccia una panoramica sullo stato attuale del mercato e sul ruolo di Scania. La prima considerazione è che il mercato dei veicoli industriali sta lentamente migliorando e questa tendenza segue quella che già da un anno vede il mercato dei veicoli commerciali in sensibile crescita. La storia si ripete: dopo una lunga crisi il primo a riprendersi è il mercato dei commerciali a cui segue quello dei pesanti. L'economia ricomincia quindi a tirare anche se non ci possiamo certo permettere di immaginare una situazione simile a quella del 2008 quando i veicoli commerciali avevano consuntivato 240mila unità annue e i pesanti circa 30mila unità. Nel contempo, occorre che il mercato dei veicoli da lavoro, che resta fondamentale per l'economia del paese, riprenda il cammino; la crisi è stata lunga ma adesso dovremmo convincerci che le cose dovrebbero migliorare. Qual è il commento di Franco Fenoglio?

"Da fine 2014 al primo semestre del 2015, il mercato del veicolo industriale ci sta sicuramente dando qualcosa di meglio rispetto a prima. Parlare di ripresa vera e propria è però molto complicato perché il segno più va messo in relazione con il calo del 60-70 per cento che il mercato ha subito dal 2008, passando da circa 30mila pezzi a 9mila; quindi parlare di aumento e di ripresa finalmente partita è difficile. Siamo comunque ottimisti perché dopo tanti

anni di non ricambio di veicoli industriali sono convinto che i clienti che sono rimasti ne hanno bisogno e quindi ci dovrà essere un ricambio importante di veicoli nel breve-medio termine. A mio parere, gli andamenti economici del futuro saranno molto nervosi, non possiamo ragionare in termini di trend annuali o pluriennali positivi o negativi, dobbiamo goderci mese per mese quello che il mercato ci porta".

MENO OCCUPAZIONE E MENO ADDETTI

"Facciamo molta fatica - continua Fenoglio - a interpretare questi andamenti perché sappiamo che, da un lato, la ripresa è timida, il paese è ancora debole e vive nell'incertezza e il mondo dei trasporti non vuole incertezza; dall'altro, i nostri clienti continuano ad andare all'estero e abbiamo perso potenzialità enormi dal momento che in Italia i costi sono troppo elevati rispetto ai paesi concorrenti di un'Europa che non è omogenea e dove ogni paese segue la sua politica. Il gap non è più solo

con i paesi dell'Est ma anche con Francia, Spagna, Germania. Ciò non aiuta il trasporto. Come conseguenza ci sono minori addetti, minore occupazione, un basso livello di aziende che riescono a essere massa critica per potersi dedicare alla logistica. La deindustrializzazione italiana che si è verificata a partire dal 2008 ha fatto sì che centinaia di migliaia di dipendenti e centinaia di imprese hanno chiuso e sono andate in giro per il mondo: quanto ci impiegheranno a tornare? Rispetto a un mercato pre-crisi, il vero potenziale dell'Italia quale sarà? Non lo sappiamo. Siamo tutti molto contenti dell'inversione di tendenza ma anche attenti a seguire bene i flussi".

Secondo Franco Fenoglio la situazione che è andata delineandosi con la crisi ha fortemente pesato sul mercato: "Credo dal 20 al 30 per cento del potenziale di mercato dei veicoli industriali in numero di pezzi". E la fuga all'estero delle aziende italiane e del loro know-how non sembra destinato ad arrestarsi. "Continua e continuerà - conferma Fenoglio - So di aziende che hanno avuto



successo oltre i confini nazionali perché sono aziende professionali che sanno lavorare con dei costi giusti e quando fanno il servizio sanno compararsi e confrontarsi con le aziende estere. Naturalmente le aziende puntano dove c'è la possibilità di lavorare. Se l'Italia non mette mano a questo settore e cerca di fare in modo di mettere gli operatori in condizione di lavorare agli stessi livelli degli altri paesi ci sarà ancora la fuga delle aziende all'estero. Se l'Italia non cresce e continua a non crescere dove si va? Nei mercati dove ci sono più potenzialità, è ovvio".

Italscania non è stata certo con le mani in mano ma ha affrontato di petto la situazione portando a casa importanti risultati. "Tutti - spiega il numero uno della filiale italiana - sono concordi nel constatare che non

Rete che è stata supportata nei momenti difficili senza che si perdesse potenzialità: oggi possiamo dire che i nostri concessionari sono costanti e in certe aree abbiamo anche investito; la rete è attualmente formata da 20 dealer e un centinaio di officine autorizzate che sono diventate partner. Anche nei bus abbiamo registrato una bella crescita; tante aziende hanno scelto i nostri veicoli, abbiamo lavorato sulla proposta gas naturale. Abbiamo anche rilanciato la business unit motori industriali che sta anch'essa crescendo. Tutte queste attività focalizzate ci hanno aiutato a fare di Scania un'azienda che non ha problemi dal punto di vista economico e cresce sul mercato".

NEL SEGNO DELLA CONTINUITÀ

Per il 2016 prossimo venturo, Franco Fenoglio conferma di essere a capo di un'azienda che lavora nel segno della continuità: "siamo molto proattivi e facciamo tante iniziative. Il cliente vuole continuità e noi assicuriamo una struttura organizzativa stabile, presente. Le idee non mancano, l'evoluzione di prodotto continua. Cerchiamo di cambiare le cose nell'ottica di dare beneficio al cliente. Quelle che non danno beneficio non ci interessano. Vogliamo dare al cliente un valore. Sul piano del prodotto andiamo avanti con affinamenti continui, facendo le cose con calma e tranquillità, non lasciando nulla al caso". È ipotizzabile che un domani si possa vedere un'unica gamma pesante rinnovata in seno al Gruppo Volkswagen e personalizzata con i marchi MAN e Scania? "Credo di no - risponde con decisione Fenoglio - Le aziende devono avere la propria anima. Oggi come oggi MAN è concorrente di Scania e Scania è concorrente di MAN. Sul piano tecnico ci saranno sempre differenziazioni di base. Le sinergie dei costi puri e semplici non andranno mai a scapito della caratterizzazione di brand. È un comportamento miope mettere tutto insieme e giocare il brand. Le sinergie devono essere intelligenti".

A giugno 2016 Franco Fenoglio festeggerà il suo quarto anno da Amministratore Delegato di Italscania. "Sono molto contento della mia esperienza - dice con orgoglio - Mi sto impegnando sempre come fosse il primo giorno. Il bilancio è molto positivo. Spero che il 2016 continui così come sta andando adesso il 2015. Per Scania ci sono tutte le potenzialità per crescere e fare in modo che cliente ci apprezzi sempre più. Per l'economia in generale, vedo con ottimismo la situazione delle aziende italiane che sono rimaste a operare nel paese: i prossimi anni saranno di certo migliori rispetto ai precedenti".



Un R 490 6x2 e sopra un P 280 4x2 CNG alimentato a gas naturale. Il metano è diventato strategico in casa Scania.

possiamo cambiare il mercato ma dobbiamo cercare di crescere con il mercato che c'è. Scania è cresciuta più del mercato e nonostante le criticità ha registrato buoni risultati dal punto di vista delle vendite. Questo perché abbiamo sempre fatto bene i conti, abbiamo un prodotto che non è mai stato così efficiente e una gamma ampia. Oggi i nostri veicoli Euro VI hanno raggiunto livelli di affidabilità invidiabile, senza precedenti: il cliente lo ha percepito e abbiamo avuto delle belle soddisfazioni, con acquisizione anche di nuovi clienti. Abbiamo lavorato molto su servizi mirati, personalizzati e specifici cliente per cliente. Il cliente viene seguito nel tempo. Scania è entrata da protagonista in altri settori specialistici, come raccolta rifiuti e cava-cantiere, e viene apprezzata non solo per il potente V8 sul lungo raggio. Un grosso lavoro è stato fatto anche con gli allestitori, che vengono seguiti passo per passo. Poi c'è la

3%

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



Nuovo Scania Eco Roll

Nuovo Scania 450 Euro 6 SCR

Nuovo fuel-saving oil

Retarder intelligente

Sempre più avanti.

LE NUOVE FRONTIERE DELL'ECONOMIA DEI CONSUMI

MIGLIORAMENTO CONTINUO

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

EFFICIENZA COM PROVATA

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

ECONOMIA OPERATIVA TOTALE

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



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



SCANIA

www.scania.it



MAN

È il Leone il più affidabile

DAL REPORT TÜV 2015 EMERGE PER IL QUARTO ANNO CONSECUTIVO UN NUOVO ECCELLENTE RISULTATO PER LA CASA DI MONACO, CHE MANTIENE COSÌ IL PRIMATO DI PRODUTTORE PIÙ AFFIDABILE DI VEICOLI INDUSTRIALI. I CAMION DEL COSTRUTTORE TEDESCO SOTTOPOSTI ALLA REVISIONE PRINCIPALE DEL TÜV (CONTROLLI LEGALI EFFETTUATI IN SEDE DI REVISIONE ANNUALE) RIENTRANO AMPIAMENTE NEI PARAMETRI ANCHE DOPO ANNI, CON GRANDE DISTACCO GENERALE RISPETTO ALLA CONCORRENZA.

MAN sottoscritti negli ultimi anni. Una regolare assistenza professionale ripaga nel tempo le imprese di trasporto: i veicoli del parco sono sempre pronti per entrare in servizio invece di dover andare inaspettatamente in officina perché la manutenzione è stata trascurata.

RACCOLTA DATI NEUTRALE

Nel Report TÜV sui veicoli commerciali, l'ente certificatore in collaborazione con la rivista specializzata tedesca VerkehrsRundschau valuta gli esiti delle ispezioni per la revisione annuale di veicoli commerciali fra uno e cinque anni. TÜV è l'organizzazione delle autorità tecniche di controllo che, dal 2012, pubblica ogni anno il Report con le valutazioni dei risultati anche sui veicoli industriali, in aggiunta a quello sulle vetture,

esistente dal lontano 1972. I veicoli pesanti soggetti a controllo rappresentano un po' tutti i principali costruttori e la raccolta dati, assolutamente neutrale, è basata sui punti di controllo del veicolo obbligatori per legge. Tutti i veicoli vengono controllati secondo gli stessi standard: il focus è puntato sui componenti rilevanti per la sicurezza (carrozzeria, sistema d'illuminazione, impianto frenante, catena cinematica, visibilità). Per assicurare la validità statistica, i risultati dei test si riferiscono a tutti i veicoli fabbricati da un produttore, il che significa che il risultato viene applicato all'intera flotta veicoli.

"Nella tabella di veicoli privi di difetti per età del veicolo - prosegue Heinz-Jürgen Löw - nel 2015 MAN è ancora in cima alla classifica: da quando viene compilato il Report TÜV sui veicoli industriali MAN ha sempre fatto

bene, con ottimi risultati, in particolare il tasso dei veicoli più vecchi privi di difetti si è rivelato essere sopra la media. Inoltre, per il periodo di controllo nel 2013 la proporzione dei veicoli di un anno privi di difetti era dell'83,2 per cento: il punteggio di quest'anno di 85,9 per cento indica che MAN ha raggiunto un nuovo primato. Infine, il fatto che un'elevata percentuale di mezzi per la distribuzione e il cantiere sia inclusa nella valutazione significa per MAN che l'eccellente risultato è ancora più impressionante, visto che si tratta di veicoli generalmente considerati dai proprietari piuttosto problematici, a causa delle loro caratteristiche di utilizzo e requisiti di manutenzione. Per MAN, che produce veicoli industriali da oltre cent'anni, il risultato di questi controlli è solo uno: l'alto grado di affidabilità".

MAX CAMPANELLA
MONACO

Nel Report TÜV 2015 sui veicoli commerciali, MAN si afferma per il quarto anno consecutivo come il costruttore con la percentuale più elevata di camion con certificazione di "Revisione regolare" da parte del TÜV. Gli automezzi delle serie TGL, TGM, TGS e TGX si distinguono in particolare perché presentano il minor numero di difetti, indipendentemente dall'anno di fabbricazione.

PARAMETRI SOTTO COTROLLO

Per la categoria dei veicoli immatricolati negli ultimi dodici mesi, MAN è riuscita a migliorare ulteriormente il record dello scorso anno arrivando al valore attuale dell'85,9 per cento. Anche i mezzi non più nuovissimi di MAN (tra i due e i cinque anni) continuano a rispettare i parametri in una percentuale superiore alla media in occasione della revisione principale: "Il 65,6 per cento di assenza di difetti nei camion in circolazione da cinque anni è un record unico" conferma il Report TÜV 2015.

"Un risultato - afferma Heinz-Jürgen Löw, Presidente Sales & Marketing di MAN Truck & Bus nonché "Perso-naggio dell'Anno 2015" del nostro magazine - di cui sono molto orgoglioso: per la quarta volta consecutiva MAN è in testa nel Report TÜV sui veicoli commerciali. I nostri clienti saranno molto contenti del fatto che un numero supe-

riore alla media di veicoli MAN continua a rispettare i parametri della revisione annuale perché questo significa risparmiare. L'analisi dimostra che i clienti vedono in MAN un partner affidabile anche dopo l'acquisto e sanno di essere in ottime mani nelle nostre officine". Ne è la prova anche il crescente numero di contratti post vendita



Heinz-Jürgen Löw, Presidente Sales & Marketing di MAN Truck & Bus. A destra, alcuni truck presso un centro assistenza.



MAN E I SISTEMI ELETTRONICI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA

UR:BAN: CONCLUSO IL PROGETTO QUADRIENNALE DI RICERCA AVANZATA

I partner dell'iniziativa di ricerca UR:BAN hanno mostrato nella zona fiera di Düsseldorf, ma anche nella realtà del traffico cittadino, i risultati dell'attività degli scorsi quattro anni. Gli esperti dei tre progetti UR:BAN hanno offerto una panoramica con una cinquantina di mezzi di dimostrazione, mentre MAN era presente come unico produttore di veicoli commerciali con due prototipi e una cabina di guida per camion di grande altezza libera interna. Per MAN l'interazione fra conducente e veicolo è stato un impegno interdisciplinare nei tre progetti di "Uomo e traffico", "Sistema di trasporti in rete" e "Assistenza cognitiva". "Il traffico urbano - afferma Karlheinz Dörner, direttore del reparto per sistemi di assistenza alla guida nel settore Engineering Research di MAN Truck & Bus - è molto complesso, e presenta situazioni estremamente mutevoli, per questo non è facile sviluppare sistemi di assistenza alla guida e di automazione. Nel quadro del progetto UR:BAN, con nuove tecnologie abbiamo documentato e analizzato la fenomenologia del traffico urbano e realizzato un abitacolo digitale

per la comunicazione intuitiva fra conducente e veicolo commerciale. I due sistemi, anch'essi sviluppati nell'ambito di UR:BAN, di assistenza per l'onda verde per il camion e la visuale a 360° per l'autobus si basano su tali risultati".

Nel progetto "Uomo e traffico" MAN ha continuato a lavorare all'interfaccia fra conducente e veicolo commerciale (interfaccia uomo-macchina) dal punto di vista dei nuovi sistemi di assistenza. Già oggi i veicoli sono dotati di numerosi sistemi elettronici di assistenza alla guida, che supportano il conducente e in futuro tali funzionalità aumenteranno ulteriormente. I sistemi di assistenza non devono però sovrasollecitare il conducente con troppe informazioni e avvertimenti e devono essere compresi intuitivamente. I ricercatori di MAN hanno perciò sviluppato un sistema di indicazione e comando per un cosiddetto tempomat intelligente: tramite carte digitali e scambiando informazioni con le infrastrutture un tale sistema è in grado di registrare i dati e gli eventi sul tragitto rilevanti per il veicolo, per esempio limiti di velocità, fasi dei semafori, curve e devia-

zioni. In base a tali informazioni il sistema di assistenza può calcolare la strategia di guida con il minor consumo di carburante per il percorso e regolare la velocità in modo adeguato. Il sistema "vede" quindi molto più in là del conducente che però deve continuare a tenere sotto controllo il veicolo. Il sistema sa per esempio che dietro la curva c'è un segnale di stop prima che il conducente lo possa vedere e quindi inizia a decelerare. Oppure il veicolo si avvicina a un semaforo rosso senza rallentare perché sa che tra qualche secondo passerà al verde. Senza queste informazioni molti conducenti interverrebbero senza necessità nella regolazione della velocità. Insieme a conducenti professionali i ricercatori hanno individuato nel simulatore di guida le informazioni necessarie in queste situazioni. Il risultato è un sistema di indicazione generale, che MAN ha presentato a Düsseldorf in una cabina di camion di grande altezza libera interna, nel quale gli strumenti analogici vengono sostituiti da un display digitale dallo schermo completamente personalizzabile.



L'efficienza incontra la potenza.

MAN TGX con motori D38 fino a 640 CV. MAN kann.

Il MAN TGX spinto dai nuovi motori D38 porta in strada una perfetta sintesi di efficienza e potenza e dà un energico impulso al successo del tuo business. Con potenze da 520 a 640 CV e coppie motrici da 2.500 a 3.000 Nm, gli inediti propulsori ridefiniscono gli standard di potenza, affidabilità e redditività. Basta premere leggermente l'acceleratore e la dinamica di marcia si esprime allo stato puro, accompagnata da spiccate caratteristiche di economicità. Scopri la catena cinematica di classe superiore su www.mantruckandbus.it/D38

MAN kann.





FRAIKIN

Il mezzo? Lo prendi a noleggio

Dopo Russia e Germania, il gruppo leader europeo nel noleggio di veicoli commerciali e industriali apre una nuova filiale in Italia e si assicura una copertura europea globale della propria attività. A occuparsi della start-up e dello sbarco a Milano è Claudio Gariboldi, 47 anni e una lunga esperienza internazionale in Iveco. “Ci rivolgiamo ad aziende medio-grandi forti del nostro know-how globale e cogliendo le nuove opportunità di sviluppo commerciale”: questo il piano d’azione secondo il direttore generale di Fraikin Italia.

MAX CAMPANELLA
MILANO

“L’insediamento di Fraikin in Italia è, dopo quello in Russia e Germania, un chiaro segno dell’importanza che diamo alla nostra strategia internazionale, in grado di fornire al Gruppo una formidabile leva di crescita”. Con queste parole Laurent Bonnaure, componente del Consiglio di Amministrazione e Vice Direttore Generale Responsabile per lo Sviluppo Internazionale di Fraikin, saluta l’apertura della nuova filiale italiana del Gruppo leader europeo nel noleggio di veicoli da lavoro. “Conseguiamo così l’obiettivo - prosegue Laurent Bonnaure - della copertura europea globale della nostra attività. Il nostro know-how e la nostra offerta di servizi coprono ormai la quasi totalità dell’Europa e il nuovo mercato italiano rappresenta per Fraikin una fantastica opportunità di sviluppo commerciale. In questo nuovo mercato, Fraikin Italia accompagnerà lo sviluppo dei clienti attraverso soluzioni innovative e complete di gestione della lo-

ro flotta di veicoli industriali e commerciali”. A occuparsi della start-up della filiale italiana del gruppo, che avrà sede a Milano, è Claudio Gariboldi, che raggiunge dunque la squadra Fraikin in qualità di Direttore Generale dopo una lunga esperienza nel settore dei veicoli industriali maturata in Iveco. Sposato con due figli di 7 e 3 anni, Claudio Gariboldi, 47 anni, è manager tenace e determinato, con un forte orientamento al cliente acquisito negli anni di Key Account Manager prima in Iveco Mercato Italia, nel 2005, poi nell’Area Nord Europa e infine a livello globale. Nel mezzo un’esperienza di General Manager in Iveco Romania. “Fraikin Italia - spiega Claudio Gariboldi - offrirà ai clienti un’analisi dettagliata dei loro bisogni in tema di veicoli affinché possano disporre di soluzioni di noleggio realizzate su misura, comprensive dei servizi di manutenzione così come dei servizi di riparazione e sostituzione dei veicoli. L’Italia è un mercato promettente per Fraikin, per soddisfare sia

clienti nuovi che già consolidati. È un’opportunità di sviluppo per il Gruppo che dobbiamo concretizzare. Il mio obiettivo principale è che Fraikin diventi la referenza del noleggio di veicoli industriali e commerciali in Italia: c’è una potenziale domanda, al momento inespressa in assenza di operatori in grado di accoglierla, che potrà riservare delle sorprese. Le mie a-

è stato avviato vent’anni fa, Fraikin ha 70 anni di esperienza. Al momento non vi sono specialisti in grado di offrire un servizio ad aziende di dimensioni medio grandi, che rappresentano invece i nostri interlocutori: aziende che già conoscono il servizio di noleggio di flotte di auto alle quali proponiamo il noleggio di veicoli industriali e commerciali, con tutti i van-

Case costruttrici, concessionarie e officine autorizzate. “Il cliente - conclude il manager Fraikin - disporrà di un numero di call center che, operativo h 24 e 365 giorni l’anno, avrà il compito di attivare le officine convenzionate”. Con un fatturato consolidato di 643 milioni di euro nel 2014 e 2.800 collaboratori, il Gruppo Fraikin possiede la

più grande flotta di veicoli multimarca e multifunzione (54.730 veicoli di cui 48.766 di proprietà e 5.964 in gestione) così come la più estesa rete dedicata e integrata con 180 filiali in tutta Europa (Francia, Germania, Belgio, Lussemburgo, Gran Bretagna, Spagna, Svizzera, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Russia), Marocco e Arabia Saudita.



Claudio Gariboldi, General Manager di Fraikin Italia

spettative? Abbiamo già molte richieste, nel 2016 come primo anno il target è di 150-200 noleggi, ma riteniamo che una flotta dai 3 ai 5 mila veicoli da qui a quattro o cinque anni sia un obiettivo assolutamente ragionevole”. Qual è l’attuale situazione del mercato del noleggio in Italia? “Rispetto al resto d’Europa - risponde il General Manager di Fraikin Italia - registriamo un ritardo di quasi mezzo secolo: in Italia il noleggio di veicoli da lavoro

taggi conseguenti in termini di flessibilità. Fraikin si pone come partner in grado di occuparsi della gestione dell’intera flotta, con il compito di ottimizzarla e effettuare variazioni in funzione ad esempio di picchi di lavoro, lasciando il cliente libero di dedicarsi alla sua attività e sicuro di avere sempre la piena disponibilità della flotta”. Obiettivo che Claudio Gariboldi e il suo staff, in via di completamento, raggiungeranno grazie a una serie di partnership con

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

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

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

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA
Reggiani spa, Brezzone di Bedero (VA)

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



DAF TRUCKS LF 2016

Il nuovo volto della distribuzione

TRASMISSIONI OTTIMIZZATE, UN NUOVO PACCHETTO AERODINAMICO E UNA SCELTA ANCORA PIÙ AMPIA DI PASSI E SERBATOI DEL CARBURANTE. SONO LE CARATTERISTICHE DEL RINNOVATO LF, IN PRODUZIONE DA FINE ANNO. TUTTI ELEMENTI CHE CONTRIBUISCONO A OTTENERE RENDIMENTI SUPERIORI PER CHILOMETRO, UN FATTORE CHIAVE PER GLI OPERATORI DELLA DISTRIBUZIONE.

FABIO BASILICO
EINDHOVEN

Daf Trucks rilancia sulla distribuzione e lo fa puntando sull'aggiornamento del suo veicolo di riferimento nel settore, la serie LF. Daf presenta numerose innovazioni: trasmissioni ottimizzate, un nuovo pacchetto aerodinamico e una scelta ancora più ampia di passi e serbatoi del carburante; sono tutti elementi che contribuiscono a ottenere rendimenti superiori per chilometro, un fattore chiave per gli operatori della distribuzione. La maggior parte dei modelli della gamma LF 2016 è inoltre dotata di serie delle tecnologie di comfort e sicurezza più recenti, ad esempio AEBS, FCW, ACC e LDWS.

LA FISOLOFIA DELL'EFFICIENZA

Va anche detto che le molteplici innovazioni che Daf sta introducendo nella serie LF si integrano perfettamente nella filosofia Transport Efficiency che tradotta significa ridurre i costi d'esercizio e aumentare ulteriormente la redditività. Questo vale anche per le nuove luci posteriori a Led caratterizzate da una durata molto lunga, per la predisposizione del nuovo generatore dell'unità frigorifero per il motore Paccar PX-5 da 4,5 litri e per il display centrale sul cruscotto, sul quale vengono ora visualizzate le informazioni relative al tachigrafo, alle ore di guida, alla manutenzione successiva e alla struttura del cassone.

LF 2016 è caratterizzato dalla presenza della trasmissione ottimizzata. Il software avanzato e la migliore gestione del calore e dell'aria nell'impianto di post-trattamento dei gas di scarico rendono il motore PX-5 da 4,5 litri (112 kW/152 cv e 157 kW/213 cv) fino al 5 per cento più efficiente in termini di consumo carburante. L'unità PX-7 da 6,7 litri (164 kW/223 cv e 231 kW/314 cv) è adesso disponibile anche con cambio automatico AS Tronic a 12 marce opzionale. Rispetto al cambio automatico a 6 marce esistente, questo cambio consente di ottenere valori più elevati di MTC, fino a 32 tonnellate, per offrire una maggiore produttività. Inoltre, i valori del regime del motore più bassi consentono di registrare un consumo carburante minore e di ridurre i livelli di rumorosità nell'abitacolo. Uno dei principali vantaggi

del nuovo LF 2016 è la maggiore possibilità di personalizzare il veicolo per un utilizzo specifico, grazie ai sette nuovi passi con lunghezze fi-

no a 6,90 metri. Ciò assicura lunghezze di carico fino a oltre 9 metri e la massima capacità di carico.

Il passo più lungo consente



Il motore **Paccar PX-5** che equipaggia l'LF 2016.

di avere volumi del serbatoio del carburante fino a 1.240 litri, caratteristica unica nel settore dei veicoli per la distribuzione. Ne risulta una gamma ancora più estesa, la massima disponibilità del veicolo e il massimo vantaggio economico grazie alla possibilità di fare rifornimento dove i prezzi del carburante sono più bassi.

Non è tutto. Per garantire un'aerodinamica ottimale e assicurare il consumo carburante migliore possibile, il costruttore olandese ha sviluppato nuovi fender per la cabina e un deflettore per tetto completamente nuovo sui modelli LF dotati di Day Cab. Il deflettore per tetto è disponibile per i cassoni bassi e per quelli alti; inoltre, con i nuovi fender esso si adatta alla perfezione ai cassoni di larghezza compresa tra 2,50 e 2,55 metri. Il nuovo pacchetto aerodinamico consente di ottenere un risparmio sul carburante fino al 4 per cento rispetto al pacchetto corrente.

I tecnici di Eindhoven hanno introdotto anche in altri campi innovazioni finalizzate all'efficienza. La nuova presa d'aria posta direttamente dietro la cabina assicura un flusso d'aria ottimale e consente il montaggio di elementi opzionali quali i deflettori aria per tetto regolabili in altezza, unità frigorifero sopra la cabina; in più, non ostacola il montaggio dell'elemento top sleeper sopra la cabina. In particolare, per quanto riguarda il trasporto refrigerato, LF 2016 può essere ora ordinato con la predisposizione per un generatore per l'unità frigorifero (con raffreddamento ad acqua, da 22,5 kW), in combinazione con il motore PX-5 a quattro cilindri. Le nuove luci posteriori a Led, già proposte sui modelli CF e XF, sono disponibili come scelta opzionale e hanno una durata pari alla durata del veicolo e sono inoltre a risparmio energetico.

Un altro esempio di Daf Transport Efficiency. Il supporto prestazioni del conducente, presente sui modelli LF, CF e XF, fornisce a chi guida informazioni dettagliate sul risparmio carburante, sul comportamento in fase di frenata e sul modo in cui il driver ha previsto in anticipo le situazioni del traffico. A partire proprio dal nuovo modello LF 2016, i dati del tachigrafo sono ora visualizzati anche sul display centrale delle informazioni. In questo modo il conducente può monitorare in maniera più efficiente i valori della velocità del veicolo e le ore di guida per evitare di incorrere in violazioni. Sullo schermo viene visualizzata anche la data del successivo intervento di manutenzione previsto, assicurando così una manutenzione tempestiva. In base alla scheda tachigrafica del conducente, il display im-

posta automaticamente la lingua preferita, caratteristica molto utile per il conducente.

Per quanto riguarda le informazioni derivanti dall'allestimento e dalle attrezzature ausiliarie, queste possono essere visualizzate anche sul display centrale. Ciò è possibile grazie alla comunicazione avanzata tra telaio e cassone. Inoltre, la PTO e il regime del motore possono essere controllati tramite il CAN centrale del veicolo, sia dal cassone, sia dalla cabina, per garantire la massima efficienza e comodità. LF 2016 (con PTT da 8 tonnellate e sospensioni pneumatiche sull'assale posteriore) è dotato di serie dei sistemi Advanced Emergency Braking System (AEBS, Impianto frenante d'emergenza avanzato), Avvertenza anticollisione anteriore (FCW) e Adaptive Cruise Control (ACC, controllo velocità di crociera adattativo). Anche il Lane Departure Warning System (LDWS, Sistema di avvertimento abbandono corsia) è fornito di serie. Naturalmente le funzioni principali dell'LF vengono mantenute, compresa l'elevata capacità di carico grazie al peso ridotto in ordine di marcia, la facile manovrabilità consentita dal raggio di volta più ristretto nella sua classe, il comfort elevato e la guidabilità tanto apprezzata dai conducenti. La produzione del modello avrà inizio a dicembre.

INVESTIMENTI PRODUTTIVI

Daf ha iniziato la costruzione di un nuovo ed ecologico stabilimento per la verniciatura delle cabine a Westerlo, in Belgio, con un investimento pari a 100 milioni di euro. Il costruttore ha inoltre già deciso lo stanziamento di capitali per incrementare ulteriormente la capacità e l'efficienza degli impianti produttivi. In occasione della fiera RAI di Amsterdam, Daf ha poi introdotto molte innovazioni di prodotto, tra cui appunto il nuovo LF 2016. "Il mercato europeo dei veicoli industriali sopra le 16 t ad agosto 2015 era superiore del 20 per cento se confrontato allo stesso periodo dello scorso anno - ha dichiarato Harrie Schippers, Presidente di Daf Trucks - Daf sta aumentando la produzione raggiungendo tassi record nella fabbrica di Eindhoven al fine di soddisfare la domanda dei clienti. Gli investimenti nelle nuove tecnologie di produzione supporteranno la crescita futura di Daf. Siamo lieti che la versatile serie CF inizierà a essere assemblata anche in Brasile. Questo veicolo offre opportunità di vendita aggiuntive in Sud America a complemento del Daf XF nel mercato. Inoltre Daf continua a essere leader di mercato in Taiwan".

PACCAR / SI AGGIUNGE AL PLURIPREMIATO MX-13 E VIENE OFFERTO CON POTENZE FINO A 430 CV

IL MOTORE MX-11 ALLA CONQUISTA DEL NORD AMERICA

Paccar amplia la gamma di motori in Nord America con l'introduzione dell'unità MX-11, offerto con potenze fino a 430 cv. L'MX-11, che si aggiunge al pluripremiato MX-13, sarà disponibile per le serie Kenworth e Peterbilt dal prossimo gennaio. Paccar ha lanciato con successo il propulsore MX-11 in Europa nel 2013, registrando in soli due anni oltre 10mila veicoli Daf motorizzati MX-11.

"Il motore Paccar MX-11 è progettato per offrire consumi e prestazioni ottimali ed è leader nel settore per durata e affidabilità - ha detto Landon Sproull, assistente del vice presidente Paccar - Paccar, grazie ai suoi 50 anni di esperienza nello sviluppo motore e alle competenze produttive, si è af-



fermata come uno dei principali produttori di motori diesel in tutto il mondo".

Il 10,8 litri MX-11 è caratterizzato da una combinazione ottimale di innovazioni e tecnologie che riducono la massa e offrono le caratteristiche utili per una vasta gamma di motori per numerosi applicazioni. Il doppio albero a camme in testa, insieme al blocco motore e testata in ghisa a grafite compatta (CGI), permette una lunga durata del veicolo, con una vita utile di un milione di miglia. MX-11 utilizza un sistema common rail con pressioni di iniezione di 2.500 bar per ottimizzare la combustione e ottenere livelli di consumo di carburante e di rumore più bassi.

IVECO

Nuovo Eurocargo ai raggi X



IDENTIKIT COMPLETO DEL “CAMION CHE PIACE ALLA CITTÀ”, LA NUOVA GENERAZIONE DEL MEDIO IVECO CAMPIONE DI VENDITE E PUNTO DI RIFERIMENTO DEL SETTORE. DALLA A ALLA Z TUTTE LE CARATTERISTICHE VINCENTI DEL NUOVO EUROCARGO, SCESO IN CAMPO A SOLI DUE ANNI DAL LANCIO DELLA VERSIONE EURO 6 E NEL SOLCO DI UNA TRADIZIONE DI SUCCESSO CON BEN 500MILA CLIENTI IN TUTTO IL MONDO.

FABIO BASILICO
MONZA

Quali sono gli ingredienti di un modello di successo? Nella sua lunga storia Eurocargo ha dimostrato che la ricetta era quella giusta. Oggi che sul mercato è arrivata la nuova generazione del campione dei medi Iveco, le premesse per una nuova stagione vincenti ci sono tutte. Vediamo dunque nel dettaglio quali sono le caratteristiche salienti del nuovo modello destinato a rivoluzionare ancora una volta il segmento.

A COME AMBIENTE. “Iveco: Your partner for sustainable transport”. È il nuovo pay-off del costruttore torinese che anche con il nuovo Eurocargo intende sempre più qualificarsi come uno dei produttori più eco-sostenibili in Europa e nel mondo. L'impegno di Iveco per un trasporto sostenibile trova in Eurocargo una valida dimostrazione in termini di efficienza in tutte le missioni di utilizzo, in particolare quelle in ambito urbano.

B COME BEST SELLER. Erede di un autentico best seller, il nuovo Eurocargo scende in campo a soli due anni dal lancio della versione Euro 6 e nel solco di una tradizione di successo: parlando di Eurocargo si fa riferimento a un veicolo che è già stato scelto da 500mila di clienti in Europa, Africa, Medio Oriente, Au-

stralia e America Latina. Il nuovo Eurocargo, “il camion che piace alla città”, come recita il claim che ne accompagna il lancio sul mercato, si qualifica come il partner ideale nelle missioni urbane, dalla distribuzione ai servizi, attento all'ambiente e alla redditività, rinnovato nelle funzionalità e nel design. Un veicolo che offre consumi ridotti, garantendo maneggevolezza e versatilità stabili nel tempo.

C COME CONNETTIVITÀ. Il nuovo Eurocargo è dotato di un sistema telematico avanzato che fornisce gli strumenti necessari per il controllo integrato di tutte le operazioni. Le informazioni vengono raccolte e analizzate in remoto. L'accesso a un portale intuitivo consente al gestore della flotta di tenere sotto controllo una serie di fattori, come l'uso del veicolo e la gestione dettagliata degli autisti, con una valutazione anche del loro stile di guida, rendendo al contempo possibile la pianificazione del flusso di lavoro e delle attività individuali. Per quanto riguarda i dispositivi personali, Eurocargo è predisposto per integrarsi perfettamente con tutti gli smartphone, i tablet e i navigatori GPS. Sul piano dei servizi professionali, la nuova offerta telematica vanta una struttura modulare e può essere aggiornata a vari livelli: grazie al nuovo Telematics Box Iveco UTP, il veicolo è abilitato per la connessione

remota e per la fornitura di servizi telematici di base, per la gestione della flotta, oppure avanzati.

D COME DESIGN. Il nuovo Eurocargo riprende il nuovo stile Iveco lanciato da Daily. La forma delle nuove prese d'aria mette in risalto il grande marchio al centro. I deflettori sono stati rimodellati in linea con il design frontale e il parabrezza con schermo filtrante per i raggi solari offre un ottimale risultato protettivo evitando l'impatto aerodinamico del parasole esterno. Il paraurti integra i gradini di accesso alla cabina e l'alloggiamento del radar AEBS (Advanced Emergency Braking System). Il nuovo gruppo fari, con Daytime Running Lights (DRL) a Led di serie è disponibile anche con proiettori allo Xeno.

E COME ECOSWITCH. Per quanto riguarda i cambi automatizzati, Iveco ha introdotto nuove strategie eco, come l'EcoSwitch, disponibile su tutti i cambi automatizzati a 6 e 12 rapporti, che mantiene più a lungo l'ultima marcia e limita le scalate, e la funzionalità EcoRoll, disponibile sulla trasmissione automatizzata a 12 velocità, che sfrutta l'inerzia del veicolo e gestisce in automatico l'inserimento/disinserimento in posizione neutro del cambio per ridurre i consumi in varie situazioni, per esempio in discesa. EcoSwitch riprogramma la logica di

cambiata in funzione della massima efficienza: attivabile dal guidatore, limita la velocità del veicolo, esclude la funzionalità kick-down e consente il cambio marcia solo in modalità automatica.

F COME FUNZIONALITÀ. Nel concepire e progettare il nuovo Eurocargo Iveco si concentra sulle sfide specifiche che i veicoli medi devono oggi affrontare. In questo scenario, il nuovo Eurocargo è un camion che piace alla città, ancora più adatto alle missioni urbane, dalla distribuzione ai servizi, e soddisfa in pieno le esigenze del trasporto urbano contemporaneo: efficienza, manovrabilità e sostenibilità. “Il trasporto commerciale - ha spiegato il numero uno di Iveco Pierre Lahutte - si basa sempre più sul modello di distribuzione a raggiera, che abbina ai camion a lungo raggio mezzi più piccoli per il trasporto urbano. In questo scenario i medi offrono il servizio dell'ultimo chilometro. Per questo abbiamo sviluppato un Eurocargo ancora più adatto alle missioni urbane, con soluzioni tecnologiche a 360 gradi per rendere più produttivo il lavoro del veicolo e semplificare quello del conducente”.

G COME GUIDA. L'esperienza di guida a bordo del nuovo Eurocargo è incentrata su criteri di comfort, ergonomia e massima funzionalità. Il volante è stato rinnovato con un

nuovo design ergonomico, nuovi materiali soft-touch e nuovi comandi. Tra le principali novità in ambito di sicurezza, c'è l'airbag integrato nel volante. La plancia è stata plasmata sulle esigenze di connettività e ora offre una soluzione unica e versatile: è possibile personalizzare la zona al centro del parabrezza adiacente alla telecamera del dispositivo LDWS con un supporto per smartphone. Nello stesso punto sono previste prese USB per la ricarica. Su richiesta del cliente è possibile installare lo schermo removibile del sistema di telematica di cui può essere dotato il nuovo Eurocargo.

H COME HIGH-COMFORT. A richiesta è possibile ordinare un nuovo sedile guidatore “high-comfort” con ampie possibilità di regolazione dello schienale, cintura di sicurezza ad altezza variabile, imbottiture a doppia densità, riscaldamento e ventilazione. Il bracciolo di appoggio è offerto con tutti i sedili pneumatici.

I COME INTEGRALE. Alla versione 4x2, Eurocargo affianca una versione a trazione integrale permanente con massa totale a terra da 11,5 e 15 t e passi da 3.240 a 4.150 mm. Disponibile con cabina corta e cabina lunga a tetto basso, il nuovo Eurocargo 4x4 è equipaggiato con gancio di manovra anteriore di serie e con protezioni specifiche per i tragitti fuoristrada. L'offerta prevede anche la possibilità di una versione con cambio automatico.

J COME JOB. Nuovo Eurocargo è molto più di un veicolo: è una soluzione di trasporto completa che offre una perfetta integrazione tra prodotto e servizi. La presenza Iveco a fianco del cliente è assicurata da una rete capillare, che conosce bene le esigenze dei professionisti del trasporto e se ne prende cura sul territorio. Le officine Iveco offrono la qualità del costruttore insieme alla competenza di tecnici che conoscono Eurocargo nei minimi dettagli.

K COME KNOWLEDGE. La nuova generazione di Eurocargo è la naturale erede di una tradizione di cono-



Lo stabilimento di Brescia e a destra, un Eurocargo per le vie della città.



segue

IVECO raccomanda



NUOVO EURO CARGO

IL CAMION CHE PIACE ALLA CITTÀ



SOSTENIBILE

Motori Euro VI
con esclusiva tecnologia HI-SCR:
emissioni ridotte e risparmio di carburante
fino all'8% senza EGR.

SICURO

Sistema di frenata di emergenza AEB,
sistema di rilevazione corsia LDWS,
Cruise Control adattivo ACC,
comandi al volante, airbag lato guida.

VERSATILE

Più di 11.000 configurazioni possibili.
Disponibile anche nella versione 4x4.
8 tipi di cabina.

QUALITÀ DELLA VITA E DEL LAVORO.

- Nuovo stile, dentro e fuori: nuovi esterni completamente ridisegnati, nuovi interni ergonomici con sedile di guida ultracomfortevole e nuovo ufficio mobile.
- Nuove prestazioni: 7 motori, da 160 a 320 CV, di cui 2 (nuovo Tector 5 da 160 e 190 CV) ottimizzati per sviluppare più coppia ad un regime inferiore.
- Nuovi costi di esercizio ridotti grazie ai motori con consumi ottimizzati e alle soluzioni telematiche.

NUOVO EURO CARGO: ECCELLENTE COME SEMPRE.

NUOVO EURO CARGO. L'ITALIA CHE VINCE.

IVECO
WWW.IVECO.IT

seguito

NUOVO EUROCARGO AI RAGGI X



scenze e competenze che hanno permesso la progettazione di una serie di modelli che hanno fatto la storia del segmento medio. Alcuni precedono la fondazione di Iveco: primo tra tutti l'OM Lupetto, lanciato nel 1959, che segna l'ingresso dell'Italia nel boom economico. Nel 1991 Eurocargo rappresenta una vera rivoluzione: qualità e grande standardizzazione dei componenti rendono possibili oltre 500 versioni in grado di rispondere alle esigenze di ogni missione di trasporto. Un numero che da allora è aumentato di oltre venti volte. Attualmente il veicolo è prodotto nello stabilimento Iveco di Brescia, in Brasile, Argentina e Sud Africa. In passato è stato assemblato anche in Gran Bretagna e Spagna. Nato da un progetto di Giorgetto Giugiaro, il primo modello di Eurocargo fu immesso sul mercato in sostituzione della gamma di autoveicoli Fiat-OM, non più al passo con i tempi dopo una trentennale storia di successi, e fu prodotto fino al 2002. La seconda generazione della serie, disegnata da Bertone, è rimasta sul mercato fino al 2008, per essere poi sostituita dalla gamma che ha preceduto quella presentata nel 2015.

L COME LDWS. Di serie Eurocargo propone il sistema Lane Departure Warning System (LDWS) che avvisa il conducente quando il veicolo sta per cambiare corsia in modo non desiderato. Grazie a una telecamera montata a livello del parabrezza, il sistema riconosce la segnaletica orizzontale e lancia un allarme acustico quando rileva uno spostamento del veicolo senza che siano stati azionati gli indicatori di direzione.

M COME MOTORI. Ampia la gamma di motori, caratterizzati da erogazione di coppia e potenza ottimizzate per i regimi di funzionamento tipici delle missioni urbane. Le unità sono il Tector 5 diesel quattro cilindri in linea da 4.5 litri (tre potenze da 160 a 210 cv) e il Tector 7 diesel sei cilindri in linea da 6.7 litri (quattro potenze da 220 a 320 cv). Iveco ha sviluppato due nuove motorizzazioni quattro cilindri da 160 e 190 cv con coppia massima rispettivamente di 680 e 700 Nm, progettate appositamente per l'utilizzo in città. Gli autisti possono sfruttare meglio la coppia del propulsore più elevata ai bassi regimi, ottenendo una risposta più rapida in accelerazione e ripresa. Tutti i motori di Eurocargo sono abbinati a cambi manuali a 6 e 9 rapporti, automatizzati a 6 e 12 rapporti e automatici con convertitore di coppia.

N COME NATURAL POWER. Iveco Eurocargo Natural Power è equipaggiato con una versione "super-ecologica" 210 cv e coppia maggiorata a 750 Nm del propulsore Tector 6 a sei cilindri, alimentata a gas naturale compresso (CNG). Eurocargo Natural Power è offerto in versioni da 11 a 16 tonnellate con cambio manuale a 9 rapporti e automatico a convertitore di coppia. Leader dal 1995, con un totale di oltre 13mila unità vendute in Europa, Iveco è l'unico costruttore a offrire una linea completa

mente i costi totali d'esercizio del veicolo.

P COME POST-TRATTAMENTO. L'esclusivo sistema post-trattamento dei gas di scarico Iveco Hi-SCR offre efficienza e leggerezza ed elimina i tempi di fermata per rigenerazione rispetto ai concorrenti che adottano la soluzione EGR+SCR. Tecnologia esclusiva Iveco, Hi-SCR non prevede il ricircolo dei gas di scarico (EGR) e offre molteplici vantaggi dal punto di vista dell'efficienza, dei ridotti consumi di gasolio, della durata del filtro antiparticolato (DPF) e della sicurezza.

Q COME QUADRO STRUMENTI. Nuovo Eurocargo migliora ancora l'ergonomia e il comfort. I tasti sul volante consentono l'utilizzo delle funzioni radio e telefono in piena sicurezza. Nuovi comandi più ergonomici sono stati adottati anche per il

ti del nuovo Eurocargo che partono dal telaio, derivato dai mezzi pesanti per durare nel tempo e sostenere le sollecitazioni più elevate, come accade quando il carico è sbilanciato o si sostiene un cambio improvviso di traiettoria. Ampia la scelta di tipologie di sospensioni: paraboliche, semi-ellittiche e pneumatiche, queste ultime gestite da un sistema Ecas (Electronically-Controlled Air Suspension) che garantisce un assetto costante del veicolo a qualsiasi livello di carico. È possibile installare le sospensioni pneumatiche sull'asse posteriore o su entrambi.

S COME SICUREZZA. Nuovo Eurocargo segna un passo in avanti anche sul fronte della sicurezza. Per la prima volta è dotato di airbag integrato nel volante e per quanto riguarda l'assistenza sono diversi e tutti importanti i sistemi messi a disposizione. Oltre al Lane Departure



di prodotti a metano per trasporto merci e persone.

O COME OLIO. L'olio motore raccomandato per il nuovo Eurocargo è Petronas Urania FE LS 5W-30, un prodotto di punta della gamma Urania. La sua formulazione è completamente sintetica e assicura al motore la migliore protezione, bassi livelli di SAP per rispettare le norme Euro 6 e una significativa riduzione del costo totale d'esercizio. Un'altra importante caratteristica di Urania FE LS 5W-30 è il grande risparmio di carburante che riduce notevol-

climatizzatore, le luci e il cambio automatico/automatizzato. Ogni cosa è al suo posto e a portata di mano. Il display DriverLinc di Iveco, una volta installato a bordo, determina un miglioramento dei servizi di gestione della flotta. DriverLinc integra anche altri strumenti che aumentano l'efficienza sul piano dei consumi; tra questi, ad esempio, il Driver Coach che aiuta l'autista a migliorare la propria efficienza in tempo reale.

R COME ROBUSTEZZA. Affidabilità e robustezza sono due qualità salien-

Warning System di serie che controlla il cambio di corsia involontario, sono previsti l'Enhanced Vehicle Stability Control (EVSC), già standard su tutte le versioni dalle 12 alle 18 tonnellate, l'Advanced Emergency Braking System (AEBS) che misura la distanza dal veicolo che precede, l'Adaptive Cruise Control (ACC), le luci Daytime Running Lights (DRL) a Led e, a richiesta, i fari allo Xenon.

T COME TCO. La riduzione dei costi di gestione (Total Cost of Ownership, TCO) è uno dei pilastri del



Eurocargo è un prezioso alleato per le attività di distribuzione urbana. L'alternativa a metano offre una marcia in più.

progetto Nuovo Eurocargo. Il miglioramento rispetto al modello precedente tocca il 5 per cento. All'ottimizzazione dei costi di esercizio concorrono: il look innovato e la qualità sostanziale del prodotto che fanno crescere il valore residuo del veicolo; l'affidabilità del sistema Iveco Hi-SCR che contiene i costi di manutenzione e i fermi macchina; le nuove motorizzazioni Tector 5 da 160 e 190 cv che migliorano prestazioni ed efficienza ai bassi regimi; le nuove soluzioni che migliorano l'efficienza come EcoRoll ed EcoSwitch per la riduzione dei consumi di gasolio fino all'8 per cento nel ciclo urbano.

U COME UFFICIO. Nuovo Eurocargo è un vero ufficio in movimento. Il nuovo modulo office con 20 litri di capacità (disponibile nella configurazione a due posti) può ospitare anche un personal computer o un tablet, è dotato di luce di lettura e attrezzato con tasche laterali portaoggetti e due connettori USB per la ricarica dei dispositivi elettronici. Aprendo il piano superiore si crea inoltre un comodo piano di lavoro.

V COME VERSATILITÀ. Dalla distribuzione all'edilizia, dai trasporti refrigerati ai servizi urbani, il nuovo Eurocargo è un mezzo altamente versatile, punto di riferimento della categoria. E anche il più facile da allestire. Tre i diversi tipi di cabina che consentono di soddisfare le esigenze di ogni lavoro: la cabina corta offre il migliore rapporto tra lunghezza totale e lunghezza carrozzabile ed è indicata per le missioni metropolitane di durata giornaliera; la cabina lunga è offerta in versione a tetto basso o a tetto alto e consente il pernottamento a bordo essendo equipaggiata con uno o due letti; la doppia cabina a tetto basso consente di trasportare la squadra di lavoro (fino a 6 passeggeri oltre al guidatore) insieme agli attrezzi e ai materiali. In totale, il nuovo Eurocargo è disponibile in 11mila versioni di fabbrica.

W COME WORLD CLASS MANUFACTURING. Il nuovo Eurocargo viene prodotto presso lo stabilimento di Brescia che di recente si è aggiudicato il livello Argento del World Class Manufacturing (WCM), un sistema integrato di produzione adottato in quasi tutti gli stabilimenti CNH Industrial nel mondo e che a Brescia è in vigore dal 2007. Si tratta di una metodologia che punta a creare un processo senza errori e a ridurre a zero non solo i difetti ma anche le inefficienze, gli sprechi e gli incidenti. Con il WCM, il numero degli infortuni è diminuito del 90 per cento.

X COME XENO. Il gruppo fari è tra gli elementi di design e funzionali che contraddistinguono la nuova proposta Eurocargo. Il veicolo è disponibile anche con i moderni e avanzati proiettori allo Xenon mentre di serie sono proposti fari con Daytime Running Lights (DRL) a Led.

Y COME YOUNG URBAN VEHICLE. Nonostante la sua lunga carriera iniziata nel 1991, Eurocargo è un evergreen del trasporto che ringiovanisce di generazione in generazione. "Il nuovo Eurocargo - ha dichiarato Pierre Lahutte, Iveco Brand President - è il camion che piace alla città, un veicolo che saprà essere amato da tutti. Le città lo apprezzeranno perché sostenibile; i clienti lo sceglieranno perché è efficiente e garantisce bassi costi di gestione (TCO) e gli autisti perché è un vero e proprio 'ufficio in movimento', comodo, multifunzionale, maneggevole ed ergonomico".

Z COME ZTL. Già compatibile con le norme sulle emissioni Euro 6 step C, il nuovo Eurocargo Natural Power permette agli operatori professionali di entrare nelle zone riservate e a traffico limitato dei centri urbani; un vantaggio fondamentale nelle missioni multi fermata che caratterizzano la moderna attività di distribuzione.

STRALIS NATURAL POWER BASSE EMISSIONI PER TUTTE LE MISSIONI.



CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde

880-800288

PIÙ ECONOMIA

- Riduzione del costo del carburante fino al 40%
- Riduzione del TCO fino al 10%
- Fino a 800 km di autonomia

PIÙ ECOLOGIA

- Emissioni ridotte rispetto al diesel:
- Particolato -95%
 - Ossidi di azoto -35%
 - CO₂ -10%

PIÙ SILENZIOSITÀ

- Rumorosità del motore dimezzata rispetto al diesel (-5dB)
- Possibilità di certificazione Quiet Truck 72dB(A) RfK

PIÙ VERSATILITÀ

- Stralis Natural Power offre:
- Versioni LNG (gas naturale liquefatto)
 - Versioni CNG (gas naturale compresso)
 - Compatibilità con bio-metano



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

RIDUZIONE DEL COSTO DEL CARBURANTE FINO AL 40%
RIDUZIONE DEL TCO FINO AL 10%

L'ITALIA CHE VINCE.

IVECO

WWW.IVECO.IT

RENAULT TRUCKS OPTIFUEL CHALLENGE 2015

La Spagna vince la terza edizione

SUL GRADINO PIÙ ALTO DEL PODIO È SALITO JOSÉ RAMON JANO GAGO, AUTISTA E RESPONSABILE DELLA SOCIETÀ JANOCARGO, VINCITORE ASSOLUTO DELLA COMPETIZIONE E INCORONATO MIGLIOR ECO-DRIVER 2015. JANO GAGO HA PRECEDUTO VYTAUTAS LUOTÉ, AUTISTA LITUANO DELLA SOCIETÀ STELLA NOVA, E VITOR PEREIRA, DRIVER PORTOGHESE DELLA SOCIETÀ JLS.



GIANCARLO TOSCANO
LISBONA

Ben 37 driver provenienti da 20 paesi. Sono questi i numeri salienti della finale internazionale Optifuel Challenge 2015, la terza edizione della competizione di guida economica organizzata da Renault Trucks e disputatasi a Lisbona. Sul gradino più alto del podio è salita la Spagna rappresentata da José Ramon Jano Gago, autista e responsabile della società Janocargo, vincitore assoluto della competizione e incoronato Miglior Eco-Driver 2015. Jano Gago ha preceduto Vytautas Luoté, autista lituano della società Stella Nova, e Vitor Pereira, driver portoghese della società JLS. A Lisbona, i concorrenti si sono sfidati nella guida razionale a bordo di Renault Trucks T, veicoli che si sono aggiudicati il premio International "Truck of the Year 2015".

"Non guido tutti i giorni per la mia azienda - ha dichiarato il vincitore - Nonostante mi fossi preparato accuratamente, ero molto nervoso, perché il percorso del test di guida era particolar-

mente tecnico. Sono davvero molto soddisfatto di questo risultato e penso che i miei autisti saranno fieri di me". Ogni giorno, José Ramon Jano Gago dedica grande attenzione ai consumi dei propri veicoli: "Ogni volta che compro un nuovo veicolo, testo le sue performance in termini di consumi e mi assicuro che ogni nuovo autista, che entra nella società, venga formato alla guida economica".

La flotta della ditta Janocargo è composta da 22 veicoli, 17 dei quali Renault



José Ramon Jano Gago, vincitore Optifuel Challenge 2015.



Trucks. Per di più José Ramon Jano Gago ha ricevuto 4 nuovi veicoli Renault Trucks T. "Apprezzo le qualità tecniche di questi veicoli - ha affermato - In particolar modo tutta la tecnologia di bordo sviluppata per ridurre ancor di più i consumi di carburante. Inoltre, presto sempre molta attenzione al comfort dei miei autisti, e, in questo senso, sono molto soddisfatto di quanto offre il Renault Trucks T". José Ramon Jano Gago ha vinto un assegno di 8.000 euro da spendere nelle maggiori catene di negozi. La sua azienda si è invece aggiudicata il noleggio full-service per un anno di un veicolo Renault Trucks T Optifuel.

Molto positiva anche l'esperienza del secondo classificato, il lituano Vytautas Luoté: "Sono molto soddisfatto del mio risultato, specialmente perché il percorso era molto tecnico, con rotonde e manto stradale irregolare". Eletto miglior autista all'interno di un gruppo di 18 partecipanti, tutti formati alla guida economica, Vytautas Luoté vanta un'esperienza di 6 anni alla guida di un Renault Magnum; nell'ultimo anno ha potuto guidare anche un Renault Trucks T. "Apprezzo le soluzioni di sicurezza presenti sul Renault Trucks T, l'Optiroll e il Soft Cruise Control - ha detto - Ritengo inoltre che l'insonorizzazione della cabina sia incredibile, consentendomi di guidare nel massimo comfort tutti i giorni".

La flotta veicoli della società Stella Nova è interamente composta da Renault Trucks. L'azienda di trasporti ha recentemente acquistato 4 Renault Trucks T con cabina alta. Vytautas Louté si è aggiudicato un assegno di 2.000 euro spendibile nelle maggiori catene di negozi mentre alla sua società è stato consegnato un assegno di 3.000 euro spendibile per acquisti Renault Trucks.

Sul terzo gradino del podio è salito il portoghese Vitor Pereira che lavora per la compagnia di trasporti JLS. "Ho voluto partecipare perché volevo dimostrare cosa avrei potuto fare in termini di guida razionale, e sono molto orgoglioso del risultato ottenuto - ha affermato - La formazione alla guida economica è molto importante nella nostra azienda, ognuno dei 250 autisti ha partecipato alla formazione". La società JLS ha acquistato 3 veicoli Renault Trucks T e Vitor Pereira è l'autista di uno di questi veicoli: "La guida è particolarmente confortevole grazie all'utilizzo del sistema Optiroll... incredibilmente confortevole!". Vitor Pereira ha vinto un assegno di 1.000 euro spendibile nelle maggiori catene di negozi mentre alla sua azienda è stato consegnato un assegno di 2.000 euro da spendere per

prodotti Renault Trucks.

Ancora una volta i due autisti italiani, partecipanti alla finale di Lisbona, si sono ben classificati chiudendo al 6° e 16° posto. Primo degli italiani è risultato Raniero Corazza, autista della società Ecoservice di Civita Castellana (Vt), alla sua seconda partecipazione alla finale europea e vincitore della finale italiana.

Con un brillante sesto posto Corazza ha confermato la buona prestazione ottenuta lo scorso anno nella finale di Nizza. Anche Damiano D'Arminio, autista della società Motta di Battipaglia (Sa), ha ben figurato chiudendo in sedicesima posizione. Un risultato che assume ancora più valore non avendo mai guidato un veicolo della gamma T prima dell'Optifuel Challenge. Entrambi i finalisti italiani si sono dichiarati soddisfatti per aver raggiunto la finale europea e per aver avuto la possibilità di vivere un'esperienza nel mondo Renault Trucks.

TEORIA E PRATICA

La competizione si è svolta in due fasi: un primo test scritto sulle conoscenze prodotte e dei fondamenti della guida economica. Successivamente, gli autisti hanno guidato su un percorso di circa 40 minuti a bordo di un veicolo Renault Trucks T Optifuel. L'offerta Optifuel combina i benefici delle più recenti tecnologie e servizi dedicati: Optifuel Training per la formazione alla guida razionale e Optifuel Infomax software che consente di monitorare le fasi di guida del veicolo e il comportamento dell'autista. Il test di guida ha pesato per il 90 per cento sul risultato finale: gli autisti sono stati valutati sulla qualità della condotta del veicolo, la velocità e ovviamente i consumi di carburante.

Tutti questi dati sono stati valutati sulla base dei risultati ottenuti dallo strumento di analisi Optifuel Infomax. Al termine della prova di guida ogni driver ha discusso la propria condotta di guida economica con un esperto Renault Trucks; questo per avere una visione più completa della propria condotta di guida. L'edizione 2015 di Renault Trucks Optifuel Challenge ha coinvolto complessivamente 2.214 aziende e 9.000 autisti che hanno partecipato alle differenti selezioni nazionali; in totale sono stati 470 i giorni di competizione e ben 2.000 le ore di guida. Nel dettaglio i paesi partecipanti sono stati: Germania, Belgio, Bulgaria, Spagna, Francia, Inghilterra, Ungheria, Italia, Polonia, Lituania, Lussemburgo, Marocco, Portogallo, Repubblica Ceca, Romania, Russia, Slovacchia, Svizzera, Tunisia e Turchia.

I BENEFICI DELLE OPTIFUEL SOLUTIONS PER LA MASSIMA PRODUTTIVITÀ AZIENDALE

RENAULT TRUCKS T, GENEROSO ED EFFICIENTE

Le caratteristiche del Renault Trucks T, dalla progettazione della sua cabina a quella di ogni componente della catena cinematica, sono state concepite con l'obiettivo di ridurre i consumi di carburante. Inoltre, la gamma Lunga Distanza del costruttore francese beneficia dei vantaggi propri delle Optifuel Solutions tra cui l'Optifuel Program che comprende Optifuel Training e Optifuel Infomax. Con l'Optifuel Program una flotta può risparmiare fino al 15 per cento di carburante. Tutti i veicoli Renault Trucks T sono predisposti per il sistema Optifleet, la soluzione informatica on-board per la gestione delle flotte.

Facile da usare, Optifleet è lo strumento indispensabile per i manager aziendali, i gestori di flotte e gli autisti. Il suo utilizzo permette di risparmiare fino a 5mila euro all'anno per veicolo. Optifuel Challenge è parte integrante della strategia di Renault



Trucks che punta a sostenere i trasportatori e gli autisti nel guidare in modo più parsimonioso e nel mostrare la propria competenza in materia di guida razionale, fornendo loro i giusti strumenti. Una strategia di successo, validata anche dalle valutazioni di prestigiosi enti certificatori indipendenti come il TÜV Rheinland, che ha di recente certificato una riduzione del 10,9 per cento dei consumi di carburante del T Optifuel rispetto a un modello standard, dopo che gli autisti hanno seguito il corso di formazione Optifuel Training. Il T Optifuel è più di un camion; rappresenta un'offerta completa costituita da un veicolo ottimizzato per la riduzione dei consumi di carburante e dalla formazione Optifuel Training.

In definitiva, la gamma T è stata progettata per offrire ai trasportatori l'ottimale equilibrio tra risparmio di carburante e comfort di vita a bordo. Grazie anche alla forma trapezoidale della cabina, con un parabrezza inclinato di 12° che migliora il Cx del 12 per cento, e alla nuova trasmissione che migliora la resa, la gamma si colloca ai vertici del mercato in quanto a efficienza.

IL RISPARMIO È CERTIFICATO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

L'ORGANISMO DI CERTIFICAZIONE
INDIPENDENTE TÜV RHEINLAND,
HA CERTIFICATO UNA RIDUZIONE
DEL CONSUMO DI CARBURANTE
DEL RENAULT TRUCKS T OPTIFUEL
DEL **10,9%** RISPETTO AD UN
VEICOLO STANDARD.*



Functionality

www.tuv.com
It: 0207048405



IL MIO CAMION
È UN CENTRO DI PROFITTO

renault-trucks.it

*Sono stati messi a confronto un Renault Trucks T 4x2 Optifuel e un Renault Trucks T Standard, entrambi con motore da 430 cv Bare 6 DTI 11 e cambio a sei rapporti al ponte 62.441. I due veicoli avevano entrambi una M.T.T. di 32 t. La prova è stata effettuata su un percorso di 200 km, simulando un tipico percorso nazionale di lunga distanza. Entrambi gli autisti hanno beneficiato dei corsi di guida riservati Renault Trucks Optifuel.



MERCEDES-BENZ AROCS

Tutti i trucchi della trazione perfetta

HYDRAULIC AUXILIARY DRIVE E FRIZIONE CON TURBO RETARDER: LO SPECIALISTA DELLA STELLA PER LA CANTIERISTICA È IN GRADO DI SODDISFARE LE ESIGENZE D'IMPIEGO PIÙ ESTREME GRAZIE A DISPOSITIVI ALL'AVANGUARDIA CHE PERMETTONO, IL PRIMO, DI SFRUTTARE LA MASSIMA POTENZA DI TRAZIONE E, IL SECONDO, DI OTTENERE UNA PARTENZA ALLO SPUNTO PRECISA ED ESENTE DA USURA, MANOVRE A BASSISSIME VELOCITÀ E NOTEVOLE POTENZA FRENANTE. DUE SOLUZIONI PER VEICOLI AL TOP.

GUIDO PRINA
STOCCARDA

Per Mercedes-Benz il lavoro in cava è una cosa seria. Lo dimostra non solo il fatto che a quello specifico settore Stoccarda ha dedicato uno specialista come l'Arocs ma anche le dotazioni di cui Arocs è dotato per svolgere al meglio il suo impegnativo lavoro. Arocs si adatta alle esigenze dei clienti non solo per via delle numerose configurazioni degli assali, motori e cabine, ma anche per il suo efficiente sistema di trazione. Mercedes-Benz fornisce il veicolo sia senza trazione integrale per l'impiego prevalente su strada e sullo sterrato leggero sia con la trazione integrale in due varianti: inseribile per i terreni di media dif-

ficoltà e permanente per gli impieghi offroad più gravosi. A completare l'offerta si è di recente aggiunta un'ulteriore variante, l'Arocs con Hydraulic Auxiliary Drive (HAD), ovvero un sistema di trazione idraulica ausiliaria delle ruote anteriori per un utilizzo occasionale sullo sterrato. Arocs HAD stabilisce dunque nuovi parametri di riferimento nel suo segmento, risultando non solo potente, più leggero di un veicolo a trazione integrale e di facile utilizzo, ma anche esente da manutenzione e longevo. Il suo sistema di trazione riduce inoltre i consumi di carburante, a tutto vantaggio di una maggiore tutela ambientale.

L'Hydraulic Auxiliary Drive entra in funzione solo se necessario e si distingue net-

tamente, dal punto di vista tecnico, dalla classica trazione integrale meccanica con ripartitore di coppia, albero di trasmissione cardanico, differenziale e semiassi collegati all'asse anteriore a trazione permanente o inseribile. I vantaggi della trazione idraulica consistono in un peso aggiuntivo relativamente contenuto, una riduzione di consumi ed emissioni e in una grande versatilità nella configurazione dei veicoli. Nel caso dei veicoli Mercedes-Benz a tutto ciò si aggiungono una ridotta manutenzione, minori consumi con la trazione idrostatica attivata e soprattutto l'abbinamento con il cambio PowerShift Mercedes 3. Il sistema Hydraulic Auxiliary Drive prodotto da Mercedes-Benz è un'innovazione svi-



luppata internamente utilizzando i componenti di Poclain, un costruttore di sistemi di trazione idraulici leader a livello internazionale.

COMANDO SEMPLICE

Il comando del sistema Hydraulic Auxiliary Drive è alquanto semplice: basta premere un pulsante sul cruscotto e subito la trazione ausiliaria si attiva. Questo può avvenire sia durante la marcia su strada, ancora prima di entrare in cantiere, sia in qualsiasi momento già sullo sterrato. In questo modo, con Arocs HAD, il conducente è in grado di gestire con padronanza anche le situazioni impreviste. Le modalità d'uso della trazione sono straordinaria-

mente flessibili: ad esempio, il conducente può inserire i bloccaggi dei differenziali indipendentemente dall'attivazione del sistema Hydraulic Auxiliary Drive. In tal modo è possibile procedere, a seconda delle situazioni, anche soltanto con il differenziale sull'asse posteriore bloccato e senza ricorrere alla trazione supplementare delle ruote anteriori. L'Hydraulic Auxiliary Drive concepito per Arocs viene proposto in un ampio numero di varianti: si parte dalle configurazioni degli assi 4x2 e 6x2 con asse posteriore aggiunto, fino ad arrivare alla variante 6x4; in ogni caso, il veicolo è dotato di assi posteriori a sospensioni pneumatiche. Le motorizzazioni disponibili sono due, ciascuna offerta in quattro livelli di po-

tenza estremamente ravvicinati: OM 470 da 10,7 litri che eroga da 240 kW/326 cv a 315 kW/428 cv e OM 471 da 12,8 litri con potenza compresa tra 310 kW/421 cv e 375 kW/510 cv. La trasmissione è affidata al cambio totalmente automatizzato PowerShift Mercedes 3 a 12 e 16 marce. Con le varianti ClassicSpace in tre lunghezze, CompactSpace, StreamSpace e BigSpace, disponibili con una larghezza di 2,3 e 2,5 metri, anche la gamma di cabine è in grado di soddisfare qualsiasi esigenza. I componenti fondamentali del sistema Hydraulic Auxiliary Drive consistono di una pompa idraulica ad alta pressione, un asse anteriore con motori sui mozzi delle ruote, un modulo laterale e un blocco di co-

DAIMLER TRUCKS

Autonomi si diventa

Il momento è arrivato. Il Mercedes-Benz Actros con Highway Pilot ha avuto la sua premiere mondiale sulle strade pubbliche tedesche. Si apre così la nuova era della guida autonoma destinata a cambiare radicalmente i trasporti e la mobilità così come oggi la conosciamo. Teatro dell'evento l'autostrada A8 nel tratto tra Dendendorf e l'Aeroporto di Stoccarda. Protagonista un Actros di produzione in grado di muoversi autonomamente su un'autostrada perché equipaggiato con il rivoluzionario sistema Highway Pilot.

Il veicolo era equipaggiato con il motore 12,8 litri OM 471 e tutti i rinomati sistemi di sicurezza e assistenza alla guida approntati negli anni da Mercedes-Benz, come il PowerShift 3, il Predictive Powertrain Control, l'Active Brake Assist 3, il controllo di prossimità, il rilevatore di sonnolenza del driver e il sistema di gestione Fleetboard. Tutti questi sistemi sono collegati con i sensori dell'Highway Pilot, ovvero radar e telecamera stereoscopica. Tutto il bagaglio tecnologico dell'Actros dotato di Highway Pilot è nel veicolo; il truck non necessita di alcuna connessione internet per la funzione di guida autonoma. Il sistema è ideale per l'autostrada: mantiene la corretta distanza dal veicolo che precede e frena in tempo se un altro veicolo taglia la strada ponendosi di fronte. Ovviamente, l'Highway Pilot non sostituisce il pilota ma lo supporta alleviandogli l'impegno della guida nei tratti più monotoni oppure assistendolo nella guida caratterizzata da continui stop and go nel traffico. In modalità autonoma, l'autista conserva il controllo sul truck in ogni momento e nelle situazioni più complesse può riprendere il controllo della guida. Il tutto è impostato su parametri di massima sicurezza e se il minimo pre-requisito non

è presente per esempio a causa di cattive condizioni atmosferiche o di assenza di una tracciatura completa delle strade, Highway Pilot manda segnali acustici e visivi per richiedere l'intervento del pilota che ha ampio margine per riprendere il pieno controllo del mezzo. E se non c'è reazione, il truck si ferma indipendentemente e in totale sicurezza. Circa i due terzi di tutti gli incidenti su strada derivano da collisioni oppure da involontaria abbandono di corsia. Spesso le cause sono sonnolenza, distrazione o errori di guida. Questi sono gli ambiti dove Highway Pilot è superiore a un essere umano. Il sistema è sempre attento, concentrato e rilassato.

Nel luglio del 2014 Mercedes-Benz ha provato su strada l'avveniristico Future Truck 2025 mentre lo scorso maggio c'è stata la premiere mondiale del Freightliner Inspiration Truck, ovvero la guida autonoma su terra statunitense. Entrambi i veicoli erano prototipi equipaggiati con funzioni all'avanguardia, alcune delle quali non sono però presenti sull'Actros di serie con Highway Pilot. Questo perché l'Actros è omologato in accordo con il secondo livello di automazione, ovvero la guida parzialmente autonoma. Ciò significa che l'Highway Pilot può assistere il guidatore in determinate situazioni sia per la guida longitudinale che laterale. Tuttavia, l'autista deve costantemente monitorare il veicolo e le condizioni della strada e del traffico e soprattutto deve essere in ogni momento pronto a prendere di nuovo il controllo del truck.

Per questa ragione, attività come l'utilizzo del tablet durante la guida autonoma - presente su Future Truck 2025 e Inspiration Truck - non sono ancora attualmente permesse. Future Truck 2025 ha già comunque dimostrato la fat-



tibilità del terzo step di automazione (elevata guida autonoma): significa che il sistema indipendentemente individua i suoi limiti e contemporaneamente invita il conducente a prendere la guida. A questo livello di automazione il driver non deve monitorare permanentemente il sistema e può dedicarsi in tutta sicurezza ad altre attività durante il viaggio. Affascinante dal punto di vista estetico e realistico sotto il profilo tecnico, Future Truck 2025 assicura un trasporto più efficiente, sicuro e connesso in rete. Con in più il vantaggio di poter viaggiare in modo autonomo in autostrada: così l'efficienza dei trasporti aumenterà, la circolazione diventerà più sicura per tutti gli utenti della strada, il consumo di carburante e le emissioni di CO2 si ridurranno ulteriormente. Future Truck 2025 Mercedes-Benz non è propriamente un nuovo autocarro, ma l'elemento decisivo nel sistema di trasporto interconnesso del futuro. Un sistema sviluppato nell'ambito dell'iniziativa "Shaping Future Transportation" di Daimler Trucks per preservare le risorse e ridurre le emissioni di ogni genere. Parallelamente, l'obiettivo è garantire la massima sicurezza stradale e incrementare in misura considerevole la connessione con la gestione intelligente dei dati per veicoli e servizi confezionati su misura.

Il sistema HighwayPilot è simile al pilota automatico di un aereo. L'interconnessione con

altri autocarri o autovetture amplia ulteriormente le sue capacità, ma non è indispensabile per la guida autonoma. Un sensore radar installato nella sezione inferiore del frontale scansiona l'area antistante a lungo e a corto raggio: il sensore radar frontale ha una portata di 250 m e copre un angolo di apertura di 18°, quello a corto raggio ha una portata di 70 m e monitora un angolo di 130°. Il sensore radar sta alla base del sistema di mantenimento della distanza e del sistema di assistenza alla frenata d'emergenza. L'area antistante il veicolo è tenuta sotto controllo anche da una telecamera stereoscopica installata sopra il frontale, dietro il parabrezza; ha una portata di 100 m e copre un'area di 45° in orizzontale e di 27° in verticale. Questa telecamera identifica le strade a una o due corsie, pedoni, ostacoli immobili e in movimento, tutti gli oggetti presenti nell'area monitorata. E dal momento che riconosce tutto ciò che si stacca dallo sfondo, è in grado di rilevare con precisione anche lo spazio libero. Senza dimenticare che la telecamera stereoscopica frontale riprende le informazioni fornite dai segnali stradali. Il monitoraggio della strada ai lati dell'autocarro è affidato a sensori radar installati sui lati destro e sinistro, a monte dell'asse posteriore della motrice. I sensori hanno una portata di 60 m e coprono un angolo di 170° in senso longitudinale.



Arocs si adatta alle esigenze dei clienti non solo per le numerose configurazioni ma anche per l'efficiente sistema di trazione.

mando valvole. Le parti idrauliche sono collegate tra loro per mezzo di un sistema di condotti con diversi livelli di pressione. La potente pompa ad alta pressione rappresenta il cuore del sistema Hydraulic Auxiliary Drive. Disposta centralmente sul motore e azionata direttamente dal relativo sistema di ingranaggi, la pompa eroga fino a 112 kW e ha una portata che arriva fino a 350 litri al minuto, con una pressione massima di 450 bar. I motori idraulici sui mozzetti delle ruote trasformano la pressione idraulica in lavoro meccanico. Si tratta di motori a più pistoni radiali con un gruppo propulsore collocato centralmente e dieci cilindri rispettivamente disposti in cerchio. I relativi pistoni, dotati di rotelle di presa sulle punte, vengono spinti alternativamente dalla pressione idraulica verso l'esterno contro un anello a camma. Attraverso la forza antagonista si crea una coppia che aziona le ruote anteriori. La capacità di assorbimento dei motori sui mozzetti delle ruote si aggira su 934 cc, la potenza su 40 kW rispettivamente e la coppia massima su 6.250 Nm per ruota. Il sistema idraulico si compone di tre circuiti: il circuito ad alta pressione, con un massimo di 450 bar, produce la pressione di lavoro

per lo sviluppo della potenza dei motori sui mozzetti delle ruote nell'asse anteriore; il circuito a bassa pressione lavora con un massimo di 30 bar e serve a regolare il sistema, mantenendo i pistoni dei motori sui mozzetti ruota nella posizione di partenza quando non sono necessari; il terzo componente è rappresentato da una tubazione di recupero senza pressione che riconduce l'olio idraulico in eccesso al serbatoio.

COMPONENTI AVANZATI

A prevenire temperature eccessivamente alte provvede un gruppo di raffreddamento montato nel modulo laterale sul lato destro del telaio, in direzione di marcia. Si tratta di un'unità alloggiata in verticale, composta da un radiatore olio e una ventola, con un'elevata potenza di raffreddamento pari a circa 20 kW, nonché da un serbatoio idraulico e da un filtro dell'olio. Un altro ruolo fondamentale è quello svolto dal blocco di comando valvole, anch'esso integrato nel modulo laterale al disotto del telaio, che contiene tutte le valvole necessarie per comandare il sistema di trazione idraulica.

Il "cervello" dell'Hydraulic Auxiliary Drive è rappre-

sentato dalla centralina con la Transmission Control Unit (TCM) che comanda la pompa, il blocco di comando valvole e le ventole, ovvero il sistema di trazione al completo. Un grande vantaggio del sistema di comando progettato da Mercedes-Benz consiste nel fatto che, indipendentemente dalla situazione di marcia, sull'asse anteriore viene sviluppata solo la coppia effettivamente sufficiente per la trazione. La base di questo sistema di comando è costituita dai sensori del veicolo che, tra l'altro, riconoscono lo slittamento, il peso e l'angolo di inclinazione del-

l'autocarro. La trazione ausiliaria è attiva fino a una velocità di 25 km/h. A velocità superiori, non essendo necessario alcun ausilio alla partenza e alla trazione, il sistema Hydraulic Auxiliary Drive rimane passivo. Non appena l'andatura scende di nuovo al di sotto dei 25 km/h, l'HAD si riattiva automaticamente, assicurando la spinta di avanzamento richiesta. Inoltre, l'HAD si attiva anche in retromarcia con l'innesco della prima e della seconda.

Quando contano massima precisione, forza e grande potenza frenante entra in gioco l'Arocs con TRK, ovvero la

frizione con Turbo Retarder, disponibile a richiesta. Si tratta di un equipaggiamento che allevia le fatiche del conducente e protegge la catena cinematica. L'esclusiva frizione con Turbo Retarder coniuga le funzioni di una frizione di avviamento idrodinamica e di un retarder in un unico componente, garantendo uno spunto esente da usura e una notevole potenza frenante. Il dispositivo è già stato ampiamente collaudato sui nuovi trattori stradali pesanti Actros SLT e Arocs SLT. Oltre ad avere una struttura compatta e leggera, la frizione con Turbo Retarder funge anche da retarder estremamente efficiente. Inoltre, permette una partenza allo spunto preciso ed esente da usura, nonché manovre a bassissime velocità: entrambe doti di grande importanza per molte situazioni d'impiego di un veicolo da cantiere. Nella frizione con Turbo Retarder, la girante della pompa e quella della turbina sono contrapposte una di fronte all'altra, senza entrare in contatto. La girante mobile della pompa si trova sul lato del motore, mentre quella della turbina è disposta sul lato del cambio. La trasmissione della coppia motrice fra le giranti avviene senza usura, tramite un olio per cambi automatici. Quando si preme l'acceleratore, un sistema ad aria compressa pompa l'olio nella frizione con Turbo Retarder, realizzando così l'accoppiamento dinamico tra motore e albero di entrata del cambio. Il vantaggio di questo sistema di trasmissione è un accoppiamento dinamico più rapido, ma anche più morbido e non soggetto a usura in condizioni di slittamento elevato con la coppia del motore al massimo. Subito dopo la fase di spunto, la frizione con Turbo Retarder

viene esclusa e l'olio convogliato fuori dal corpo della frizione per mezzo della forza centrifuga; a questo punto l'accoppiamento dinamico tra motore e cambio avviene in modo convenzionale e con il massimo rendimento, tramite una frizione ad attrito di tipo tradizionale. A seconda delle condizioni di carico, della pendenza e del programma selezionato, il sistema seleziona la marcia più idonea.

FUNZIONE RETARDER

In fase di frenata, la girante della turbina viene bloccata e nel corpo della frizione viene pompato nuovamente olio: in questo caso, la frizione con Turbo Retarder assume la funzione di un potente retarder primario. Arocs si avvale innanzi tutto della straordinaria potenza frenante del suo motore che, con l'High Performance Engine Brake, può arrivare fino a 475 kW/646 cv. Il retarder primario integrato della frizione con Turbo Retarder eroga un massimo di altri 350 kW/476 cv. Per proteggere il cambio, la potenza totale di entrambi i sistemi frenanti ad alte prestazioni è limitata a 720 kW/979 cv. Questa potenza tuttavia è disponibile non soltanto in corrispondenza del regime nominale, bensì su un'ampia fascia di regimi, allo scopo di garantire la massima sicurezza e protezione dei freni d'esercizio nella marcia in discesa perfino con tonnellaggi elevati.

La frizione con Turbo Retarder è disponibile per Arocs in versione ribaltabile heavy duty con le configurazioni degli assali 6x4 e 6x6, nonché 8x4 e 8x8 per pesi totali a terra compresi fra 30 tonnellate e 60 tonnellate come peso complessivo dell'autoarticolato, come pure per trattori per semirimorchio nelle versioni 6x4 a 8x4 per pesi complessivi dell'autoarticolato fino a 120 tonnellate. Le motorizzazioni variano in base alle impegnative esigenze d'impiego previste per i veicoli: si parte dal propulsore OM 471 con cilindrata di 12,8 litri, disponibile in quattro livelli di potenza da 310 kW/421 cv a 375 kW/510 cv, fino ad arrivare alla motorizzazione di punta, ossia l'OM 473 con potenza che spazia da 380 kW/517 cv a 460 kW/625 cv. A seconda della versione, la trasmissione è affidata al cambio G 330-12 a 12 marce oppure al raffinato G 280-16 a 16 rapporti.



INSIEME A CINQUE UNIMOG U 530 DA 16,5 TONNELLATE

Il primo Econic NGT Euro 6 in servizio all'aeroporto di Vienna

Parterre internazionale per il primo Mercedes-Benz Econic NGT Euro 6, entrato in servizio presso l'Aeroporto di Vienna. Il modello alimentato a gas naturale viene impiegato come catering truck equipaggiato con meccanismo di sollevamento costruito da Doll. La cabina ribassata consente di effettuare lo spostamento di materiale ad altezza contenuta dal veicolo all'aeromobile; ciò significa che un maggior numero di aerei possono essere riforniti, dal Boeing 737 fino all'Airbus A 380. Questo perché una parte della sovrastruttura del veicolo è posizionata sopra la cabina dal momento che l'altezza della cabina diventa fondamentale nel momento in cui si riforniscono gli aerei più piccoli.

Con l'adozione del nuovo Econic NGT, l'Aeroporto di Vienna raggiunge nuovi standard in materia di compatibilità ambientale: le emissioni di CO2 del propulsore alimentato a metano sono di circa il 20 per cento inferiori

rispetto a quelle di un propulsore diesel. Quando poi viene utilizzato biogas, l'Econic è neutrale rispetto alle emissioni di anidride carbonica. Il design low-entry dell'Econic ha il vantaggio di rendere più agevole l'accesso a bordo, senza contare l'ottimale visibilità, ottenuta grazie al parabrezza panoramico e al sistema di telecamere che offrono una visione a 360 gradi dell'esterno. Econic è equipaggiato di serie con trasmissione automatica Allison che consente al driver di concentrarsi sulla guida in tutta sicurezza.

L'Aeroporto di Vienna hanno adottato anche cinque Unimog U 530 con peso totale ammesso di 16,5 tonnellate e motori da ben 299 cv. Uno degli Unimog è attrezzato come spazzatrice per rimuovere parti metalliche dalla pista mentre gli altri quattro sono impiegati nei servizi invernali. Nel corso del 2015, l'aeroporto della capitale austriaca aveva già ordinato due Unimog U 427.



TEST DRIVE / DAF CF 440 FT 4X2

SU STRADA MAI IN DIFFICOLTÀ



NON È SOLO IL DESIGN DAL FORTE APPEAL AD ATTIRARE LE ATTENZIONI SUL NUOVO DAF CF EURO 6. IL VERSATILE MODELLO DI EINDHOVEN SI FA NOTARE ANCHE PER L'EFFICIENZA DELLE SUE PERFORMANCE. CHE SI TRATTI DI UNA STRADA STATALE EXTRAURBANA O DI UN PERCORSO MEDIO-LUNGO IN AUTOSTRADA, IL MEDIO OLANDESE DÀ SEMPRE IL MEGLIO DI SÉ E CON IL DRIVER PERFORMANCE ASSISTANT AIUTA IL DRIVER AD ADOTTARE LO STILE DI GUIDA PIÙ EFFICACE.

FABIO BASILICO
ASSAGO

Fermo sul piazzale, il Daf CF 440 colpisce per la sua fiammante livrea orange, il biglietto da visita più esclusivo per il costruttore olandese. Il test drive del CF 440 Euro 6, in configurazione FT 4x2 trattore + semirimorchio, parte con i migliori auspici. Ancora una volta il modello Daf dimostra tutta la sua proverbiale versatilità da veicolo ideale per innumerevoli applicazioni, dall'edilizia alla distribuzione al trasporto su media-lunga distanza, come nel nostro caso.

Accompagnati dal demo driver Leon Dieker, ci accingiamo a intraprendere un percorso misto comprendente autostrada e strade statali, la condizioni a nostro parere ideale per testare a fondo le qualità di un veicolo veramente trasversale alle specifi-

che mission di utilizzo. Nello sviluppo del nuovo CF, Daf Trucks si è chiaramente ispirata alle qualità intrinseche dell'ammiraglia XF Euro 6, come dimostrato dall'accattivante design degli esterni. La prominente calandra superiore e inferiore ben integrata conferisce i chiari caratteri distintivi della famiglia olandese, grazie anche al pannello cromato in posizione centrale con il logo Daf.

AERODINAMICA DI PRIMA CLASSE

Inoltre, nel progettare il nuovo CF, i tecnici di Eindhoven hanno prestato particolare attenzione all'ottimizzazione del flusso d'aria. Il nuovo paraurti in acciaio zincato con guide per l'aria integrate consente un miglior raffreddamento del motore e la riduzione al minimo dei consumi di carburante. Anche i



Il cruscotto è strutturato intorno all'autista ed è dotato di Driver Performance Assistant.

parafanghi, i deflettori laterali e le grembialature laterali sono stati riprogettati al fine di ottimizzare l'aerodinamica e ridurre l'accumulo di sporco.

La cabina del nuovo CF offre un ambiente operativo all'altezza delle aspettative, garantendo comfort, sicurezza e facilità d'uso. Delle tre cabine in dotazione alla gamma CF - Day Cab, Sleeper Cab e Space Cab - il veicolo oggetto del nostro test drive propone la Space Cab, con due letti a disposizione e uno spazio per lo stivaggio di oggetti in sintonia con le mission più impegnative. Alla cabina si accede comodamente sfruttando la praticità dei due gradini che consentono di salire a bordo nella massima sicurezza. Il cruscotto, strutturato ergonomicamente intorno all'autista, è dotato di nuovi interruttori, di un interruttore luci multifunzione e di un quadro strumenti con display TFT a colori da 5 pollici munito di Driver Performance Assistant, l'intelligente e friendly sistema che aiuta il driver a guida nel modo più efficace possibile, fornendo informazioni su consumo di carburante, comportamento dei freni e previsioni sul traffico oppure indicando il momento ottimale per cambiare marcia. Il DPA in pratica incoraggia il conducente a trarre il massimo dal suo CF con il minimo sforzo. Complimentandosi per i risultati raggiunti o per un'azione particolarmente efficiente compiuta dall'autista.

Nello sviluppo del nuovo motore Paccar MX da 10.8 litri, si è puntato soprattutto a

IL PARERE DI LEON DIEKER, DEMO DRIVER DA 43 ANNI IN FORZA A DAF TRUCKS

“CON EURO 6 È NETTA L'EVOLUZIONE DEI NOSTRI MOTORI”

Demo driver di grande esperienza, l'olandese Leon Dieker è un ottimo e piacevole compagno di viaggio. Al volante del nuovo CF 440 risponde con prontezza e competenza a tutte le domande e curiosità inerenti il veicolo in prova. “Da 30 anni sono demo driver Daf - racconta - azienda per la quale lavoro però da 43 anni. Il mio lavoro si svolge in diversi paesi, facciamo test drive per la stampa in tutta Europa e anche training per autisti. In più sono anche collaudatore”. Professionista abituato a prendere sul serio e con passione il proprio lavoro, Leon Dieker è la persona più adatta per farci spiegar-



re nel minimo dettaglio le qualità del CF e in generale della nuova gamma Euro 6 del costruttore di Eindhoven: “La nuova gamma Daf Euro 6 - spiega - è indubbiamente molto performante nella riduzione dei consumi ma non solo: di livello premium è anche l'assistenza alla guida, in grado di venire incontro alle esigenze di tutti gli autisti, anche di quelli meno esperti. Con Euro 6 è netta l'evoluzione dei motori Paccar: fuel economy, performing e durability sono gli asset di riferimento per questi propulsori progettati e costruiti per rispondere efficacemente alle più svariate mission d'impiego”.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: CF 440
Cognome: Daf Trucks
Configurazione: FT 4x2 trattore + semirimorchio.
Cabina: Space Cab (larghezza 2.300 mm).
Motore: MX-11. Diesel 6 cilindri. Carburante: gasolio. Cilindrata: 10.8 litri. Potenza max: 320 kW/435 cv a 1.450-1.700 giri/min. Coppia max: 2.100 Nm a 1.000-1.450 giri/min. Livello emissioni: Euro 6.
Cambio: AS Tronic 12 marce.
MTT: 20,5 t.
MTC: 44 t.
Impianto frenante: MX Engine Brake, freno motore allo scarico e freno di rallentamento integrato ZF (500 kW). Freni a disco ventilati anteriori e posteriori, impianto aria a doppio circuito con comando elettronico EBS, compressore aria a doppio cilindro con essiccatore riscaldato e modalità economica.
Sospensioni: sospensioni anteriori paraboliche normali con ammortizzatori e stabilizzatore; sospensioni pneumatiche posteriori a gestione elettronica con 4 soffietti, compresi ammortizzatori e stabilizzatori.
Pneumatici: Goodyear 315/70R22.5.
Serbatoio gasolio: 430 litri.
Serbatoio AdBlue: 45 litri.
Dotazioni: sedili Xtra Leather Air a schienale alto, con sospensione pneumatica, riscaldati e con ventilazione attiva; botola tetto in alluminio con comando elettrico; controllo automatico della temperatura ATC; Adaptive Cruise Control ACC comprendente allarme anticollisione anteriore (Forward Collision Warning FCW) e impianto frenante d'emergenza avanzato (Advanced Emergency Braking System EABS); Predictive Cruise Control; Eco Roll; controllo antiscivolo ASR.

ottenere prestazioni elevate, peso ridotto e bassi consumi di carburante, oltre naturalmente a estrema affidabilità, lunga durata e massima disponibilità del veicolo. L'unità MX-11 è disponibile con potenze da 210 kW/290 cv a 320 kW/440 cv ed è ideale per l'uso nel settore della distribuzione e per gli impieghi pesanti in cui peso ridotto e consumi minimi sono fondamentali. Quest'ultimo è il caso del CF 440 in prova, che eroga una potenza massima di 320 kW/435 cv a 1.450-1.700 giri/min e una coppia massima di 2.100 Nm a 1.000-1.450 giri/min.

L'MX-11 Euro 6 utilizza una tecnologia common rail ultramoderna, un turbocompressore a geometria variabile e comandi avanzati per la massima efficienza. Per ri-

spettare i severi requisiti Euro 6 sulle emissioni, è dotato di ricircolo dei gas di scarico (EGR), tecnologia SCR e filtro antiparticolato attivo. Nel dettaglio, si tratta di un propulsore diesel turbocompresso a sei cilindri in linea con intercooler. Il carburante presente nel common rail viene erogato mediante comandi di dosaggio intelligenti, in modo da assicurare un'efficienza ottimale effettuando la compressione soltanto della quantità di miscela di carburante realmente necessaria. Ciò consente di ridurre al minimo le perdite idrauliche.

Daf utilizza due diverse regolazioni del motore per adattare i propulsori MX11 ad aree di applicazioni specifiche, che nel caso del CF corrispondono alle alternative di impiego che un mezzo così

CON DRIVER PERFORMANCE ASSISTANT OGNI CONDUCENTE DÀ IL MEGLIO PERSONAL SUPPORTER

Il programma interattivo Driver Performance Assistant (DPA) aiuta il conducente del Daf CF ad adottare lo stile di guida più efficace. Si tratta di un supporto personale che fornisce al driver gli strumenti giusti per sfruttare al meglio il potenziale di risparmio offerto dal veicolo. Il consumo di carburante non è il solo elemento determinante per i costi totali di possesso (TCO); anche l'usura dei freni è un fattore importante e per questo l'influenza che l'autista esercita viene monitorata scrupolosamente dal DPA. I punteggi complessivi, espressi in percentuale, vengono calcolati sulla base dell'avanzamento libero del veicolo (previsione) e dall'uso del freno di servizio o di rallentamento (risparmio freni) durante i viaggi. Nella panoramica delle prestazioni eco disponibile sul quadro strumenti vengono visualizzati i punteggi relativi a previsione e frenata efficiente, sia come valori individuali sia come punteggio complessivo (totale). Il conducente può nascondere le prestazioni eco: in questo caso, nella parte inferiore del display viene visualizzata soltanto la barra del punteggio complessivo. Tramite il pulsante del menu è possibile impostare un valore target per il consumo carburante che viene visualizzato graficamente nella schermata delle prestazioni eco, nel grafico a barre del consumo medio di carburante. La barra è verde se il target viene rispettato, rossa se esso viene superato.

Il Driver Performance Assistant è un vero assistente in grado di fornire consigli preziosi, informazioni dettagliate e anche di complimentarsi con l'autista per le azioni corrette messe in atto. I fattori presi in considerazione per la previsione sono la distanza di avanzamento del veicolo (senza iniezione del carburante) e le decelerazioni brusche. Vengono visualizzati dei suggerimenti pratici nel caso in cui il veicolo non sia in grado di muoversi sufficientemente o se è necessaria una frenata troppo intensa per ridurre la velocità del veicolo.



Il messaggio "Ottima previsione" è un complimento relativo alla condotta di guida del conducente in queste aree. Il corretto utilizzo dei vari sistemi di controllo della velocità contribuisce a ottimizzare i consumi di carburante. L'uso effettivo di regolatore di velocità, regolatore di velocità predittivo e modalità Eco viene monitorato in base alle condizioni del traffico e della strada e, ove appropriato, vengono visualizzati dei messaggi; uno di questi messaggi si riferisce alla differenza tra le impostazioni relative a regolatore di velocità e Downhill Speed Control (Controllo velocità in discesa). Sui cambi manuali può venire visualizzato un suggerimento per la selezione di una marcia superiore o inferiore.

Inizialmente sul contagiri viene visualizzato un simbolo di passaggio alla marcia superiore o inferiore; se questo suggerimento viene ignorato per più di 30 secondi, viene visualizzato un messaggio nel display centrale del tipo: "Innestare marcia più alta per risparmiare carburante".

MX-11 è l'erogazione di una coppia eccellente ai bassi regimi e di una coppia elevata in un ampio intervallo di regimi. L'MX Engine Brake, opzionale e presente nelle dotazioni del veicolo in prova, garantisce una frenata continua sicura nelle lunghe discese. La sua integrazione con l'azione del freno di servizio assicura una maggiore sicurezza durante la guida e una minore usura delle guarnizioni dei freni.

ADATTO A TUTTI I PERCORSI

Su un totale di circa 200 chilometri totali, il CF 440 ha registrato un consumo di poco meno di 50 litri di gasolio, per una media km/l di 4,047. Nel primo tratto del percorso di prova, pari a 134 km esclusi-

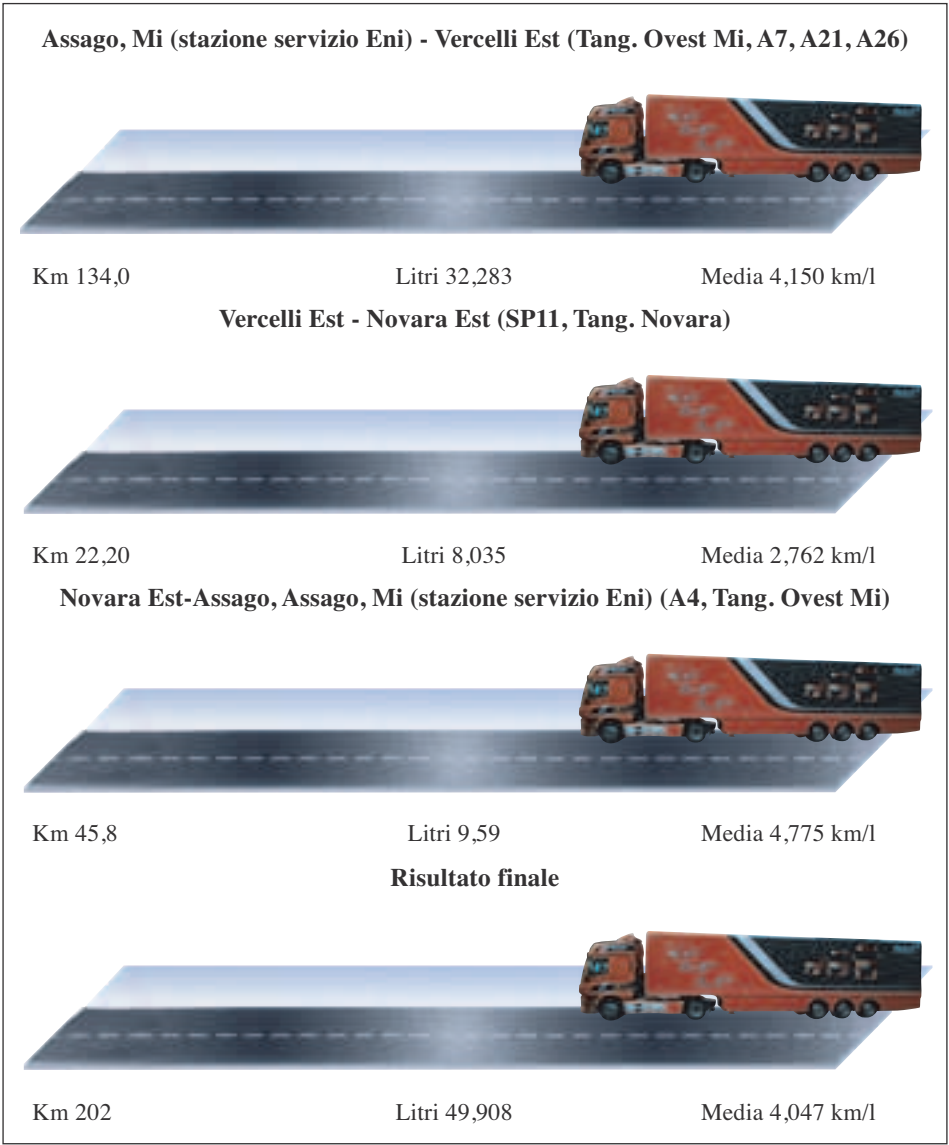
sivamente autostradali, il consumo è stato di 32,283 litri, con una media km/l di 4,150. Sui 22 chilometri di strada statale i litri di gasolio consumati sono risultati 8,035 per una media di 2,762 km per litro mentre sui rimanenti 45 chilometri di autostrada sono stati consumati 9,59 litri di carburante per una media km/l di 4,775.

Nei tratti a scorrimento veloce, in un percorso ottimizzato, Daf CF ha potuto dunque sfruttare appieno tutte le caratteristiche di efficienza che lo contraddistinguono, fornendo comunque performance di rilievo anche sui tratti stradali extraurbani a traffico sostenuto e con numerosi stop and go che inevitabilmente incidono sulla gestione complessiva dei consumi. Il cambio AS Tronic 12

marce dispone di una serie di funzioni specifiche, quali EcoRoll, che consente la guida controllata in discesa con la frizione disinnestata, sfruttando al massimo l'inerzia, e FastShift per velocizzare i cambi marcia nei rapporti più alti al fine di ottimizzare l'efficienza. Il software di nuova concezione e i nuovi sensori garantiscono un'azione graduale e fluida della frizione, per prestazioni ottimali in fase di accelerazione e di manovra. In generale, il nuovo CF Euro 6 è dotato di serie di cambio manuale a 5, 6, 9 o 12 marce a seconda del modello. A richiesta vengono forniti sia un cambio manuale a 16 marce che il cambio automatico AS Tronic a 6, 12 e 16 marce. Anche l'AS Tronic a 16 marce dispone di EcoRoll e FastShift.



La cabina Space Cab è una delle tre opzioni disponibili per la gamma Daf CF.



SOSPENSIONI PNEUMATICHE POSTERIORI CON ASSE ANTERIORE TRATTIVO

VOLVO FMX: TRAZIONE INTEGRALE CON MASSIMI LIVELLI DI COMFORT

Importante novità in casa Volvo Trucks la possibilità di coniugare un ponte con sospensioni pneumatiche e un asse anteriore trattivo, per ottenere massimi livelli di comfort anche per veicoli a trazione integrale. Mentre in genere le sospensioni a balestra sono dimensionate per carichi più pesanti, le sospensioni pneumatiche sono più flessibili e si adattano al peso del carico.

Il risultato è un'esperienza di guida fluida e una minore usura per camion, autista e manto stradale. Grazie alla riduzione delle vibrazioni (specie a camion scarico), l'autista può mantenere una velocità media più elevata sulle dissestate strade dei cantieri, che si traduce in un numero maggiore di consegne per ogni turno. Oltre al maggiore comfort, le sospensioni pneumatiche Volvo Trucks offrono anche un'altezza da terra di almeno 300 mm e una protezione efficace per tutti i componenti



più delicati.

Inoltre, i vantaggi del sistema EBS (Electronic Brake System, ovvero sistema frenante elettronico) di Volvo sono disponibili anche per i trasportatori che scelgono i freni a tamburo per operazioni in ambienti polverosi o umidi. L'elettronica del sistema apre le porte a tutta una serie di funzionalità intelligenti, come l'Aiuto allo spunto in salita per un migliore controllo su pendenze ripide.

Inoltre la funzione Frenata combinata, ovvero l'integrazione tra freno motore e rallentatore, migliora ulteriormente la sicurezza. Oltre a fornire funzionalità di frenata migliorate, il sistema EBS con freni a tamburo offre la possibilità di scegliere la Sterzata dinamica Volvo (non con trazione anteriore) e di ottenere cambi marcia più efficienti, poiché I-Shift ricava alcune informazioni dal sistema frenante elettronico.

VOLVO TRUCKS

Terreni sconnessi? No problem

L'IMPEGNO DEL COSTRUTTORE SVEDESE PER MIGLIORARE LA PRODUTTIVITÀ NEL SETTORE DELLA CANTIERISTICA PROSEGUE CON L'INTRODUZIONE DI ALTRE NUOVE FUNZIONALITÀ, TRA CUI STERZATURA DINAMICA PER ASSI ANTERIORI DOPPI E MAGGIORI CARICHI SUGLI ASSI ANTERIORI, A ULTERIORE CONFERMA DELLA SPECIALE ATTENZIONE CHE L'AZIENDA RIVOLGE A QUESTO SEGMENTO. "VOGLIAMO ESSERE MARCHIO LEADER NEL CAVA-CANTIERE COME LO SIAMO NEL TRASPORTO A LUNGO RAGGIO", DICHIARA RICARD FRITZ, VICE PRESIDENT VOLVO TRUCKS BRAND.



Autoclima Con Volvo FH si viaggia al "Fresco"

"Il nuovo Volvo FH è stato costruito con una persona in mente: il conducente". È una delle citazioni che troviamo sul sito internet di Volvo Trucks e Autoclima, per soddisfare il conducente che su questo veicolo non potrebbe installare un Fresco 3000 RT, a causa del tettuccio apribile diventato un'uscita di emergenza funzionale, ha realizzato una soluzione alternativa del proprio modello Fresco Back specifica

MATTEO GALIMBERTI
ZINGONIA

Presentato nel 2010 il primo Volvo FMX, nel 2013 è seguita una versione completamente rivista, che includeva innovazioni come la Sterzata dinamica Volvo. Oggi, la nuova serie di soluzioni presentata da Volvo Trucks nel 2015 consente ad autisti e veicoli di operare in condizioni difficili e svolgere il proprio lavoro in modo più intelligente ed efficiente.

"La qualità e le catene cinematiche - spiega Ricard Fritz, Vice President Volvo Trucks Brand - sono elementi fondamentali della solida reputazione dei veicoli Volvo. Con l'aggiunta di caratteristiche nuove e all'avanguardia, offriamo la possibilità di accedere a un'ancora più vasta gamma di opzioni e modi esclusivi per migliorare la produttività. L'obiettivo è essere marchio leader nel settore della cantieristica proprio come lo siamo nel trasporto a lungo raggio. Le nuove funzionalità, coniugate con una gamma di prodotti completamente rinnovata, definiscono chiaramente un nuovo standard per i veicoli da cantiere".

Oltre al paraurti rinforzato per Volvo FH e alla funzione Controllo automatico della trazione (ATC) per Volvo FMX (novità nel settore), ora sono disponibili nuove funzionalità. Innanzitutto la Sterzata dinamica Volvo, disponibile anche per veicoli con assi anteriori doppi, configurazione molto comune nella cantieristica. Poiché questi veicoli spesso trasportano carichi o sovrastrutture particolarmente pesanti, i van-



Ricard Fritz, Vice President Volvo Trucks Brand

taggi per l'autista sono evidenti. Oltre a produrre una resistenza alla sterzata molto minore, il volante ritorna automaticamente al centro dopo una sterzata completa, riducendo gli sforzi necessari per le manovre in spazi ristretti e facendo risparmiare all'autista tempo e fatica. Introdotta nel 2013 e messa in luce ad esempio in "The Hamster Stunt" su YouTube, la Sterzata dinamica Volvo presenta un motore elettrico che compensa le vibrazioni e i movimenti del volante, minimizzando al contempo la forza necessaria per far girare il veicolo.

Nei veicoli pesanti Volvo con assi anteriori doppi, la capacità tecnica massima passa da 18 a 20 t. Il risultato? Migliore produttività e più flessibilità. La capacità extra si traduce diretta-

mente in una maggiore capacità di guadagno, aspetto importante nelle attività di trasporto di materiali pesanti tipiche del settore della cantieristica. Inoltre, in un veicolo a 4 assi con massa totale di 32 t, il pianale di carico è più lungo e il posizionamento su un ribaltabile di ghiaia e altri carichi è più flessibile. Ciò significa che, durante le operazioni di carico, il peso massimo può essere raggiunto più rapidamente e l'autista può essere sicuro di rispettare i limiti di peso. Con una maggiore capacità di carico sugli assi anteriori è inoltre disponibile una più ampia varietà di configurazioni di gru e sono possibili applicazioni che comportano un peso elevato sugli assi anteriori.

In molti mercati si tende a preferire combinazioni di peso molto elevato, tra 50 e 76 t. Per soddisfare la richiesta di applicazioni più pesanti sia in autostrada sia in cantiere, Volvo Trucks propone combinazioni a 5 assi realizzate in fabbrica. I due assi anteriori consentono di caricare fino a un massimo di 20 t, mentre i tre ponti possono gestire fino a 36 t. Questa soluzione è adatta anche per pompe calcestruzzo e camion con gru di grandi dimensioni, che necessitano di una distribuzione uniforme del carico. Grazie alla riduzione della pressione sugli assi, è possibile portare questi veicoli su tragitti lunghi in autostrada, con conseguente maggiore rapidità dei trasporti e migliore potenziale di profitto.

Oltre ai modelli Volvo FMX, Volvo FH e Volvo FH 16, la gamma di veicoli da cantiere Volvo Trucks



La Sterzata dinamica Volvo agevola di molto il difficile lavoro dell'autista.



per il nuovo Volvo FH, con un occhio ai nuovi interni e alle prerogative di questa nuova cabina. Nasce così, dopo il modello Back, il modello Fresco Top specifico per applicazione sull'ultima generazione di cabine Volvo Trucks gamma FH, ed è la seconda soluzione per il marchio Volvo FH del condizionatore da stazionamento Fresco messa a punto da Autoclima. Un prodotto già disponibile a catalogo e in pronta consegna.

comprende anche Volvo FL, con trazione integrale e peso totale di 18 t, e Volvo FE, con peso totale massimo di 26 t. Tutto questo si affianca a una vasta rete di officine e servizi avanzati per la massima disponibilità, con l'obiettivo di offrire ai clienti la flessibilità necessaria per creare soluzioni personalizzate e sicure.



Da sinistra: **Andrea Repetti**, titolare della concessionaria **Iveco Centro Riparazioni Piacentino**, **Mihai Radu Daderlat**, General Manager **Iveco** Mercato Italia, **Luigi Bernardi**, titolare di **Rainbow Srl**, **Alessandro Oitana**, **Iveco** Mercato Italia Heavy and Medium BL Manager, e **Stefano Repetti**, titolare della concessionaria **Iveco Centro Riparazioni Piacentino**.

IVECO

Arcobaleno verde

IVECO HA FORNITO DUE STRALIS HI-WAY LNG EURO 6 A RAINBOW, AZIENDA DI PIACENZA CHE, GRAZIE AGLI OLTRE TRENT'ANNI DI ESPERIENZA NEL SETTORE DEL TRASPORTO INTERMODALE, È PUNTO DI RIFERIMENTO PER IL TRASPORTO E PER LE ATTIVITÀ LOGISTICHE DELLE PIÙ IMPORTANTI CATENE RETAIL A LIVELLO MONDIALE. GLI STRALIS NATURAL POWER, MODELLO AT440S33T/P, ALIMENTATI A GAS NATURALE LIQUEFATTO (LNG), SONO EQUIPAGGIATI CON MOTORE IVECO CURSOR 8 C-LNG DA 330 CV.

PAOLO ALTIERI
PIACENZA

Lo Stralis a metano si fa strada tra gli operatori del trasporto. I vantaggi economici ed ecologici della propulsione a gas naturale sono sempre più oggetto di attenzione da parte dei professionisti impegnati quotidianamente a fare i conti con gli oneri della loro attività. L'innovativa tecnologia Iveco attrae sempre nuovi clienti decisi a investire nelle trazioni alternative. Iveco ha di recente fornito due Stralis Hi-Way LNG Euro 6 alla Rainbow srl, azienda di Piacenza che, grazie agli oltre trent'anni di esperienza nel settore del trasporto intermodale, è punto di

riferimento per il trasporto e le attività logistiche delle più importanti catene retail a livello mondiale.

Gli Stralis Natural Power, modello AT440S33T/P alimentati a gas naturale liquefatto (LNG), sono equipaggiati con motore Iveco Cursor 8 C-LNG da 330 cv. Questi veicoli hanno un serbatoio criogenico LNG da 510 litri e 4 serbatoi CNG da 70 litri che permettono un'autonomia complessiva di oltre 750 chilometri, consentendo così il loro impiego anche sulla media e lunga percorrenza. Stralis dunque viene incontro alle esigenze degli utilizzatori anche per quanto riguarda la situazione attuale della distri-

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

Da un punto di vista della sostenibilità economica, il ri-

sparmio complessivo del costo totale di esercizio (TCO) di un veicolo LNG è di oltre il 10 per cento. Il gas naturale ha infatti un costo alla pompa decisamente inferiore rispetto al gasolio, consentendo una sensibile riduzione del costo del combustibile, che rappresenta la voce più importante del TCO (Total Cost of Ownership). I due nuovi Stralis LNG sono i primi due veicoli Iveco dell'ampia flotta Rainbow che conta oltre quaranta veicoli e circa trecento rimorchi impiegati quotidianamente per le attività di trasporto intermodale gestite dall'azienda piacentina con i suoi due depositi di Piacenza e Concorezzo (MB) e i due uffici-

ci, uno a Piacenza e uno presso il Porto di Genova Voltri. La decisione di scegliere l'innovativa tecnologia LNG dei veicoli Iveco si inserisce in un ampio programma di Rainbow volto a ridurre costantemente il proprio impatto ambientale, nonché all'attenzione nei confronti dell'abbattimento del costo totale di esercizio, di cui i veicoli Iveco LNG sono testimonial.

Alla cerimonia di consegna erano presenti Mihai Radu Daderlat, General Manager Iveco Mercato Italia, Luigi Bernardi, titolare di Rainbow, Andrea e Stefano Repetti, titolari della concessionaria Iveco Centro Riparazioni Piacentino che ha gestito la trattativa. La ricerca continua di Iveco nelle nuove tecnologie ha permesso al brand torinese di essere leader europeo nel settore dei combustibili alternativi, anticipando soluzioni che contribuiranno a ridurre ulteriormente l'impatto ambientale del settore dei trasporti e divenendo il partner ideale per un trasporto sostenibile, come dichiarato nel nuovo pay-off del brand: "Iveco. Your Partner for Sustainable Transport". Iveco è leader nel settore delle trazioni a gas naturale con una gamma completa di veicoli commerciali leggeri, medi,

pesanti e autobus per un totale di oltre 14mila unità consegnate. Ai notevoli benefici in termini di riduzione delle emissioni, già conseguiti con la tecnologia CNG, l'LNG permette di ridurre la tara del veicolo e di aumentare il carico utile. Nei veicoli che utilizzano la tecnologia CNG il metano è immagazzinato allo stato gassoso a 200 bar in serbatoi di acciaio, in quelli LNG, invece, il gas naturale liquefatto è immagazzinato allo stato liquido a -125°C in serbatoi criogenici ed è convogliato al motore come gas naturale allo stato gassoso, dopo essere stato scaldato in uno scambiatore di calore.

Rainbow Srl è presente nel settore del trasporto container dal 1985; comprende il terminal interno con deposito teus nella propria sede di Podenzano (Pc) e il terminal ferroviario di proprietà situato a Piacenza nonché uffici operativi sia in sede che nella filiale di Genova Voltri. Rainbow è operativa su tutto il territorio nazionale e internazionale. L'azienda emiliana dispone attualmente di molteplici motrici e di un vasto parco di rimorchi e semirimorchi; l'officina interna si occupa di riparazione, manutenzione e controllo dei veicoli con assistenza full-time.

DEALER IVECO UNICO PER LE PROVINCE DI PIACENZA, LODI E PAVIA

AFFIDABILITÀ E PREPARAZIONE, LA FORZA DI CRP

Ubicata in un grande spazio in Via Piemonte, a Piacenza, la concessionaria Centro Riparazioni Piacentino vanta un legame più che trentennale con Iveco. La società, fondata dai fratelli Repetti nel 1958 per operare nel settore delle riparazioni di autoveicoli, si trasforma alla fine degli anni '70 in Centro Riparazioni Piacentino Spa, acquisendo nel 1983 il mandato di concessionaria Iveco per la vendita di veicoli commerciali e industriali nuovi, di veicoli usati, della vendita e distribuzione di ricambi Iveco, e di centro di assistenza tecnica. La crescita è stata costante e continua: CRP dal 1° giugno 2013 è infatti dealer Iveco unico per le province di Piacenza, Lodi e Pavia, riconosciuta per la sua serietà e organizzazione, per la preparazione tecnica e l'af-

fidabilità dei sistemi di lavorazione; CRP ha ottenuto e mantiene il riconoscimento sulla qualità del servizio erogato, grazie alla Certificazione di Qualità UNI EN ISO 9001:2008 ottenuta da parte della società Det Norske Veritas Italia.

Il management di Centro Riparazioni Piacentino punta su continui sforzi economici e organizzativi per mantenere una posizione leader in un settore sempre più concorrenziale, beneficiando di un vasto complesso immobiliare di oltre 55mila metri quadrati tra piazzali, uffici direzionali e commerciali, officina qualificata, magazzino ricambi e una diversificazione di business nel settore carpenteria e riparazione di carri ferroviari. Tutto questo è la dimostrazione dell'impegno dei titolari An-

drea e Stefano Repetti, della professionalità delle risorse umane impiegate e della competenza complessiva di una struttura di primaria importanza nel panorama dell'autotrasporto piacentino e nazionale nonché punto di riferimento del network italiano di Iveco.

CRP possiede un'officina interna competente e tecnologicamente avanzata, dotata di strumentazioni all'avanguardia e coadiuvata da 9 officine autorizzate poste nei punti strategici del territorio, in grado di servire efficacemente le province di Piacenza, Lodi e Pavia anche con servizio 24h. Il magazzino è altrettanto efficiente, grazie anche alla qualità garantita del ricambio originale e del rigenerato Iveco.

Il servizio post-vendita di CRP vanta nu-

meri di assoluto rispetto, con quasi 4mila mq di superficie adibiti a officina e oltre mille mq di magazzino ricambi, senza contare la presenza di operai e magazzinieri specializzati, avanzati sistemi di diagnosi, un centro per le revisioni di veicoli fino a 35 q, uno per le revisioni di veicoli oltre i 35 q e un reparto di carrozzeria e carpenteria.



LAMBERET

Fresco garantito, sempre

UNICO IN EUROPA CON UNA GAMMA DI VEICOLI DA UNO A 100 MC IN GRADO DI SODDISFARE LE ESIGENZE DI TUTTI, DAL PICCOLO NEGOZIANTE AL DETTAGLIO ALLA GRANDE DISTRIBUZIONE, DALL’INDUSTRIA ALIMENTARE ALLA COOPERATIVA DI PRODUZIONE LOCALE, IL COSTRUTTORE FRANCESE VANTA PARTNER D’ECCELLENZA NELLA CATENA DEL FREDDO. AD ESEMPIO DAL 1999 IL SALUMIFICIO FRATELLI BERETTA SI AVVALE ESCLUSIVAMENTE DEI SUOI ALLESTIMENTI PER IL TRASPORTO REFRIGERATO DI TUTTA LA FLOTTA DEL GRUPPO.



MAX CAMPANELLA
MONZA

Leader europeo nel trasporto frigorifero, Lamberet ambisce a essere azienda di riferimento nella catena del trasporto, della distribuzione e della logistica degli alimenti, per diventare un vero e proprio anello forte della catena del freddo nel settore agroalimentare. Lamberet, con le sue casse isoterme da uno a 100 mc, cavalca quella che è

di fatto una tendenza di mercato oggettiva: il commercio mondiale di prodotti deperibili cresce del 3 per cento annuo, e nel 2018 si prevede che raggiungerà una quota di 216 milioni di tonnellate. È sempre più necessario quindi definire degli standard di qualità e dei controlli che riguardino l’intero settore del trasporto e la gestione di tutta la catena del freddo. In linea con questa tendenza, il mercato dei veicoli isoterme ric-

gistra segno positivo in tutti i diversi segmenti: +6,1 per cento nei veicoli commerciali leggeri, +12,7 per cento nei truck e +69 per cento nei semirimorchi. “Stiamo proseguendo - dichiara Antonello Serafini, Direttore Commerciale di Lamberet - la strategia avviata lo scorso maggio in occasione di Tuttofood, la fiera internazionale dell’alimentare. Quando si parla di trasporto alimentare, la qualità del prodotto fresco può es-



Antonello Serafini, Direttore Commerciale di Lamberet

sere garantita solo a certe condizioni. E Lamberet è l’unico costruttore in Europa con una gamma di veicoli da uno a 100 mc in grado di soddisfare le esigenze di tutti: dal piccolo negoziante al dettaglio alla grande distribuzione, dall’industria alimentare alla cooperativa di produzione locale, ovvero un veicolo specifico per ogni operatore del food nel trasporto isotermico

fino all’ultimo miglio. La specializzazione è la chiave del successo”. Nel mondo food Lamberet può già vantare partner d’eccezione tra produttori e distributori operativi nella catena alimentare del freddo. Ad esempio dal 1999 il Salumificio Fratelli Beretta si avvale esclusivamente degli allestimenti Lamberet per il trasporto refrigerato di tutta la flotta

del Gruppo. “In qualità di leader di mercato - afferma Enrico Farina, Responsabile Marketing del Salumificio Fratelli Beretta - la nostra azienda ha sempre ricercato l’eccellenza anche nei partner tecnici e questa lunga collaborazione è la diretta conseguenza della completa soddisfazione riguardo alle soluzioni fornite in risposta alle nostre esigenze logistiche, sia dal punto di vista della capacità di salvaguardia e tutela dei nostri prodotti che da quello dei livelli di servizio e assistenza garantiti”.

In perfetto stile “freddo”, in tre igloo, accolti con “calore”, incontriamo il management Lamberet e possiamo “toccare con mano” le molte soluzioni proposte dal costruttore francese per il trasporto dei prodotti alimentari: dai grandi semirimorchi SR2 alle motrici fino ai veicoli commerciali leggeri. Tra questi ultimi l’ultimo nato nella fabbrica francese di Saint Cyr sur Menthon: il nuovo modello del furgone coibentato Peugeot Boxer L2H2 con cella integrata Lamberet da 8m3 e gruppo frigo Carrier Xarios 200, isolamento conforme al capitolato tecnico HACCP e alla norma ATP, spazio tra le ruote pellettizzabile e illuminazione interna a LED. A breve distanza, su pista a disposizione delle Case costruttrici Daf, Mercedes, Renault e Scania, cinque unità di semirimorchi SR2 Green Liner perfetti per il trasporto frigorifero su lunga distanza e due semirimorchi SR2 Super Beef pensati per il trasporto di carni appese. “Perché - conclude Antonello Serafini - dire che siamo l’unico costruttore con una gamma da uno a 100 m3 nel refrigerato non è uno slogan, ma realtà concreta”.



Alcuni veicoli allestiti Lamberet e pronti per le missioni di distribuzione delle merci.



DUE AZIENDE PROIETTATE CON ENTUSIASMO NEL MERCATO PARTNER STRATEGICI: GOLO NEL TRIVENETO, CARGOPLAST NEL CENTRO E SUD ITALIA

Lamberet, che quest’anno ha trasferito i propri uffici a Lainate in una nuova e grande sede, è oggi presente per la distribuzione dei semirimorchi con sei area manager e quattro dealer. Per la commercializzazione e l’assemblaggio dell’ampia gamma delle carrozzerie isoterme - dalla piccola coibentazione per la distribuzione “porta a porta” alla cella isotermica per la distribuzione a lungo raggio - Lamberet si avvale di due partner strategici del settore: Golo, società vicentina, per il Triveneto e la napoletana Cargoplast per il centro e sud Italia. “Nel mese di agosto di quest’anno - ha spiegato l’ingegner Matteo Golo - abbiamo avviato la collaborazione con Lamberet per la quale abbiamo subito manifestato un forte interesse, stante la qualità dei prodotti in linea con le soluzioni della nostra gamma: con il loro management i rapporti erano ottimi da tempo e nella partnership con Lamberet abbiamo individuato la possibilità di un’espansione della nostra gamma e quindi delle prospettive di business”. Specializzata in allestimenti speciali per veicoli industriali, ubicata a San Tomio, nel comune di Malo, Golo è un’azienda dinamica e moderna che fa della qualità del prodotto e della soddisfazione del cliente i suoi obiettivi primari. “Sin da quando siamo nati - prosegue Matteo Golo - l’obiettivo è offrire a ciascun cliente la soluzione ideale in funzione delle proprie esigenze, operando con alta professionalità e servendoci di tecnologie all’avanguardia. In particolare, grazie a un software 3D, il cliente riesce a visualizzare il proprio allestimento in ogni minimo particolare e ha la possibilità di vi-



Paolo Zingone, Responsabile Commerciale di Cargoplast, Antonello Serafini e Matteo Golo

sionare virtualmente come risulterà il veicolo finale”. Azienda sospesa tra passato e futuro, con oltre cent’anni di storia, che affonda le radici nella tradizione artigianale dell’alto vicentino, ma proiettata con entusiasmo in un mercato moderno competitivo e in continua evoluzione, che richiede una professionalità

sempre maggiore, da quest’anno Golo è sbarcata nel settore del refrigerato, tutto sommato “nuovo” rispetto al suo core business. “Quello dell’alimentare - aggiunge Matteo Golo - è un settore interessante, decisamente meno altalenante di tanti altri, soprattutto in questi ultimi anni. Nella nostra zona la clientela è costituita in gran parte da trasportatori che operano in conto terzi, ma puntiamo anche alle concessionarie che vogliono avere nel parco un furgone completo”. Trend positivo nel Triveneto ma prospettive buone per il 2016 anche nel sud Italia. “Rispetto al 2014 - afferma Paolo Zingone, Responsabile Commerciale di Cargoplast - abbiamo triplicato i nostri numeri di allestimenti su tutta la gamma, dal van al pesante”. Cargoplast nasce come azienda dalla forte esperienza in campo isotermico: la partnership con Lamberet le ha consentito di inserire nel ventaglio di soluzioni un prodotto di gamma alta. “Siamo molto soddisfatti - prosegue Paolo Zingone - del lavoro che stiamo facendo con Lamberet: stiamo approfittando alla grande della ripartenza del mercato. Del resto si arrivava da un periodo critico e quello del semirimorchio è un settore che fa da apripista a un periodo di ripresa e di crescita”. Marchio leader nel sud Italia, Lamberet si pone come riferimento nel settore del refrigerato un po’ ovunque nel nostro Paese. “Grazie agli accordi con Golo e Cargoplast - afferma Antonello Serafini, Direttore Commerciale di Lamberet - oggi l’azienda vanta un network che copre tutte le province e le zone d’Italia ed è in grado di servire ogni tipo di cliente”.

NUOVO

NEW **FRIGOLINE PRO**

OFFERTA DI VEICOLI
"TELAIO-CABINA"

1→100m³

Il frigo
dei professionisti



TELAIO CABINA MOVANO



LAMBERET Spa

Tél. +39 0331 814 998

info@lamberet.it

 **LAMBERET**

www.lamberet.it

STONERIDGE ELECTRONICS

Come ti riduco le multe

IL TACHIGRAFO DI ULTIMA GENERAZIONE SE5000 EXAKT DUO PERMETTE DI RIDURRE LE INFRAZIONI DI UNA FLOTTA DEL 60 PER CENTO IN MEDIA E HA RISCONTRATO UN SUCCESSO NOTEVOLE IN TUTTA EUROPA. IN CHE MODO? A SVELARCI OGNI SEGRETO È L'INGEGNER CHRISTIAN FALCONE, DIRETTORE VENDITE ITALIA DEL PROGETTISTA E PRODUTTORE DI COMPONENTI ELETTRICI ED ELETTRONICI AD ALTO CONTENUTO TECNOLOGICO PER VEICOLI MEDI E PESANTI.

VALENTINA MASSA
ROMA

L'ultimo tachigrafo Stoneridge Electronics, l'SE5000 Exakt Duo, permette di ridurre le infrazioni di una flotta del 60 per cento in media e ha riscontrato un successo notevole in tutta Europa. La Tecnologia Duo include varie funzioni come il conto alla rovescia dei tempi di guida e di riposo, utili avvertimenti sul prossimo periodo di riposo e un supporto in tempo reale per il periodo in modalità "treno/traghetto".

Ma in che modo il nuovo tachigrafo permette a una flotta di ridurre le infrazioni? Quali sono le sue principali funzioni? "I nuovi tachigrafi - spiega l'ingegner Christian Falcone, Direttore Vendite Italia di Stoneridge - hanno fatto un grosso passo avanti rispetto ai precedenti modelli. In particolare, grazie a test effettuati su un campione di 108 conducenti, abbiamo dimostrato che la Tecnologia Duo del nostro ultimo tachigrafo



Christian Falcone, Direttore Vendite Italia di Stoneridge

grafo digitale può ridurre le infrazioni commesse del 60 per cento. La tecnologia Duo informa gli autisti in tempo reale sui tempi residui di guida e di riposo, ma non si limita solo a questo; il suo software analizza costantemente i dati della carta del conducente in base al Regolamento europeo e alle più recenti norme di legge e fornisce utili avvertimenti su quando effettuare la pausa di 45 minuti, ma anche al raggiungimento delle nove ore di guida, delle ore di guida settimanali, delle ore di guida bisettimanali e così via. Consideri, inoltre, che adesso il tachigrafo ricorda all'autista anche quando scaricare i dati della carta e della memoria del tachigrafo".

Si tratta di uno strumento particolarmente complesso? E a quale tipologia di trasportatore è particolarmente indicato? "Il conducente - risponde Christian Falcone - è pagato per guidare e non può perdere minuti preziosi per interagire con il tachigrafo: questa idea ci ha portato a progettare



l'SE5000 con l'intento di essere uno strumento di supporto alla guida del conducente. L'SE5000 Exakt Duo è riconosciuto per essere molto semplice da usare, intuitivo e rapido nell'elaborare i dati. Mi trovo spesso a parlare con i conducenti e alcuni di loro mi hanno riferito di essere molto contenti anche per la procedura per l'inserimento manuale dei dati che è stata pensata per essere la più semplice sul mercato. In generale, il nuovo SE5000 è adatto a tutti i tipi di trasportatori, ma soprattutto ai conducenti che sfruttano appieno le loro ore di guida giornaliere; tuttavia anche chi fa cava, cantiere e in generale tante consegne può trarre notevoli benefici grazie alla Regola del Minuto".

Quali sono i servizi studiati da Stoneridge per aiutare gli autisti a ben utilizzare questo tipo di strumenti? "Lavorare con un nuovo tachigrafo - afferma il manager italiano di Stoneridge - può essere complicato, ma per aiutare i con-

ducenti a sfruttarne al massimo le funzionalità abbiamo creato una apposita sezione di formazione sul nostro sito (www.se5000.com/it) che comprende numerosi video, istruzioni e utili tutorial. Dal nostro sito internet è possibile scaricare anche i manuali d'uso disponibili in diverse lingue e provare il simulatore del tachigrafo".

"Siamo sempre attenti a soddisfare le esigenze delle flotte e dei conducenti - dice in conclusione Falcone - Alcuni di loro ci hanno detto di non poter sfruttare al massimo la Tecnologia Duo perché il tachigrafo montato in alto sulla cabina non è facilmente visibile. Per questo motivo e con l'obiettivo di rendere la vita ai conducenti un po' più semplice abbiamo realizzato una app chiamata Duo Mobile che permette di visualizzare le informazioni dell'SE5000 Exakt Duo direttamente su uno smartphone o uno smartwatch attraverso un'interfaccia grafica semplice e intuitiva".

THERMO KING

I servizi sono sempre più intelligenti

THERMO KING HA ACQUISITO CELTRAK, AZIENDA LEADER MONDIALE NEI SISTEMI PER LA LOCALIZZAZIONE DEI VEICOLI E NELLE SOLUZIONI DI GESTIONE DEL PARCO MEZZI. "SI TRATTA DI UN'ACQUISIZIONE STRATEGICA - HA DICHIARATO RAY PITTARD, PRESIDENTE DI THERMO KING, PRODUTTRICE DI SOLUZIONI PER IL CONTROLLO DELLA TEMPERATURA - CHE ACCELERA ULTERIORMENTE LO SVILUPPO DELLA STRATEGIA DI THERMO KING DEDICATA AI SERVIZI INTELLIGENTI".

PIETRO VINCI
MINNEAPOLIS

Thermo King e i servizi intelligenti. Un binomio vincente. Il produttore di soluzioni per il controllo della temperatura destinate al settore dei trasporti per molteplici applicazioni mobili nonché marchio di Ingersoll Rand, ha annunciato l'acquisizione di Celtrak, azienda leader mondiale nello sviluppo di soluzioni personalizzate e integrate per la localizzazione dei veicoli e la gestione dei parchi veicoli. Con sede a Galway, in Irlanda, Celtrak fornisce prodotti e servizi telematici completi a clienti di oltre 30 paesi e in 10 lingue diverse. L'acquisizione ha radici lontane: infatti, Thermo King collabora con Celtrak dal 2005 per le soluzioni telematiche TracKing, disponibili esclusivamente attraverso la rete di concessionari Thermo King.

Il sistema telematico TracKing, basato su internet, sfrutta la tecnologia GPRS e GPS e consente di monitorare il carico refrigerato in ogni momento, indipendentemente dalla posizione del veicolo. Le funzionalità del prodotto sono: dati sulla temperatura disponibili in tempo reale; dati sulla posizione del veicolo disponibili in tempo



reale; comunicazione degli allarmi in tempo reale tramite internet, e-mail e SMS a seconda delle necessità; comunicazione bidirezionale con le unità SL-400 SR-2; scaricamento dati dai registratori DAS, Cargo-Watch e TKDL direttamen-

te dal sito internet TracKing; memorizzazione dei dati quando il sistema si trova fuori dalla copertura GPRS. TracKing è compatibile con tutte le unità per semirimorchi e per autocarri dotate di motore diesel. "Quella di Celtrak è

un'acquisizione strategica, che accelera ulteriormente lo sviluppo della strategia di Thermo King dedicata ai servizi intelligenti - ha dichiarato Ray Pittard, Presidente di Thermo King - Grazie a una partnership decennale abbiamo innalza-

to il livello della nostra piattaforma telematica per attivare servizi che, utilizzando i dati, aiutano a ridurre i costi operativi dei nostri clienti, offrono tracciabilità e migliorano il nostro portafoglio di prodotti e servizi".

La telematica è un catalizzatore che consente di comprendere meglio le prestazioni di un apparecchio e migliora il servizio al cliente. I dati raccolti permettono di individuare più velocemente potenziali problemi, garantiscono la visibilità delle risorse refrigerate e forniscono informazioni essenziali a conducenti e proprietari di parchi veicoli. "Per Celtrak e i suoi dipendenti è un ottimo risultato. La collaborazione con Thermo King negli ultimi dieci anni è stata perfetta e siamo orgogliosi di far parte della squadra", ha commentato Declan McAndrew, Amministratore delegato di Celtrak.

Thermo King, fondata nel 1938, produce sistemi di controllo della temperatura destinati al settore dei trasporti e, in particolare, a semirimorchi, vani di autocarri, autobus, container per imbarco e vagoni ferroviari. Ingersoll Rand realizza ambienti sicuri, confortevoli ed efficienti per migliorare la qualità della vita. Attraverso marchi come Club Car, Ingersoll Rand, Thermo King e Trane migliora la qualità dell'aria nelle abitazioni e negli stabilimenti, nel trasporto e nella conservazione di alimenti e merci deperibili e si propone di aumentare la produttività e l'efficienza industriale.

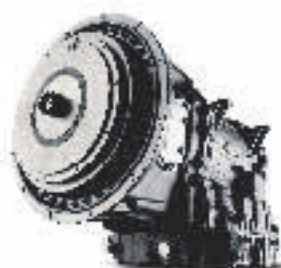


Allison offre di più



Quando la produttività conta, fidatevi delle prestazioni di un Allison. Grazie alla Continuous Power Technology™, le trasmissioni Allison trasferiscono alle ruote più potenza di qualsiasi altro cambio, per cicli di lavoro più rapidi, velocità medie più elevate e un maggior numero di chilometri percorsi. Questo significa più consegne e lavoro svolto. La tecnologia FuelSense® di Allison consente di abbassare i consumi e aumentare la produttività. Quando avete bisogno di ottenere di più, contate su Allison.

allisontransmission.com



TOTALERG

Alla pompa con Voil@'

CARTA DI PAGAMENTO CARBURANTE DI ESTREMA FLESSIBILITÀ, VOIL@' È LA PROPOSTA TOTALERG CHE CONSENTE DI GESTIRE IL RIFORNIMENTO DEL PROPRIO PARCO MEZZI IN COMPLETA AUTONOMIA. SVILUPPATE PER IL MONDO DEL TRASPORTO ANCHE LA GAMMA DI LUBRIFICANTI "FUEL ECONOMY" E UNA RETE DI STAZIONI DI RIFORNIMENTO CON AREA DEDICATA AI TRASPORTATORI.



MATTEO GALIMBERTI
MILANO

Rispondere alle diverse esigenze degli autotrasportatori è l'obiettivo della linea di prodotti che TotalErg, distributore unico per l'Italia della gamma di lubrificanti a marchio Total, ha specificatamente studiato per i mezzi pesanti.

A illustrarci il ventaglio della gamma e le soluzioni per il trasporto sviluppate dalla compagnia petrolifera,

tra le prime al mondo nel settore del petrolio e del gas naturale, è Maurizio Libutti, dal 2013 Direttore Rete di TotalErg, ruolo assunto dopo un'esperienza ventennale nel settore petrolifero. "La linea di prodotti Total per i mezzi pesanti - spiega Maurizio Libutti - rispetta le più severe certificazioni e omologazioni in questo settore. Per i mezzi professionali, diversamente dalle automobili, le esigenze di lubrificazione non ri-

Chi è

Classe 1965, milanese, Maurizio Libutti inizia la sua carriera nel Gruppo Total nel 1994, nell'area Pianificazione e controllo, occupando diversi incarichi di responsabilità nel controllo crediti e nell'area commerciale per poi ricoprire, nella sede di Bruxelles, la posizione di Trader prodotti. Trasferito a Milano nel 1998 con l'incarico di Responsabile Supply e Logistica, poi a Parigi in qualità di Responsabile Raffinazione e Supply, negli anni la sua carriera si sviluppa attraverso ruoli internazionali di prestigio - Direttore Supply per le filiali Total in Africa, Medio Oriente, Caraibi e Pacifico, Amministratore Delegato di Total Mauritius, Amministratore Delegato di Total Tunisia - prima del rientro in Italia come Direttore Rete. Componente di diverse associazioni no-profit, in Tunisia ha sostenuto Sos Gammarth ed è stato Presidente della Camera Tunisina per la distribuzione dei prodotti petroliferi, nonché componente del Comitato Esecutivo della Camera Franco-Tunisina.

guardano solo gli oli motore, ma anche i fluidi per trasmissioni e cambi, antigelo e grassi. Con i prodotti Total distribuiti dalla rete TotalErg rispondiamo alle necessità del mondo dei trasporti. Inoltre, TotalErg dispone di una linea di lubrificanti "Fuel Economy", che consente un risparmio certificato di circa mille euro l'anno di carburante rispetto a un lubrificante tradizionale. Per esempio, il tipo di lubrificante Fuel Economy "Total Rubia Tir" migliora la resa del motore grazie all'utilizzo di oli più fluidi abbinati ad additivi specifici FM (Friction Modifiers) che incrementano qualità e resistenza del velo d'olio e riducono l'attrito di tutte le parti del motore, del cambio e della trasmissione".

Anche per quanto riguarda le carte di pagamento carburante TotalErg offre soluzioni per rispondere alle esigenze della clientela professionale. "Con la carta flessibile "TotalErg Card" - prosegue il manager TotalErg - siamo in grado di soddisfare i bisogni dei nostri clienti aiutandoli a gestire e controllare le proprie flotte di veicoli. La card è accettata in circa 14mila stazioni di servizio del circuito Eurotrafic in sedici diversi paesi europei. La carta consente una gestione semplificata, come la fatturazione quindicinale con estratto conto dettagliato, ha un livello di sicurezza molto elevato (tre codici pin, plafond giornaliero e mensile, blocco in caso di furto o smarrimento) e servizi personalizzati per ciascun utilizzatore. Con la carta Voil@', invece, offriamo un prodotto adatto ai possessori di partita iva e a chiunque sia iscritto a un albo professionale. La carta consente di eliminare scheda carburante e contanti, controllare i consumi, avere una fattura elettronica, ottenere uno sconto nella stazione di rifornimento selezionata e avere assistenza gratuita e servizi personalizzati.



zati. Sono i servizi aggiuntivi, oltre alla possibilità ottenere sconti alla pompa di benzina, a fare la reale differenza tra una carta petrolifera e un'altra generica".

Tre i pacchetti proposti con la carta Voil@' - Standard, Premium, Extra - per una crescente personalizzazione dei servizi di assistenza: da un livello base, che consente di gestire il rifornimento del proprio parco mezzi in completa autonomia, a strumenti sempre più avanzati fino ad arrivare al numero telefonico dedicato al cliente che garantisce la massima assistenza e un intervento efficace per risolvere eventuali problemi. "L'assistenza alla clientela - afferma il Direttore rete di TotalErg - si mantiene in un contesto globale: non a caso, le applicazioni telematiche e le soluzioni tecnologiche fornite sono sviluppate grazie al concreto contributo delle diverse filiali europee di Total. Infine, TotalErg s'impegna costantemente per un miglioramento dei sistemi di controllo al fine di garantire una sicurezza delle operazioni sempre maggiore; ne è un esem-

pio l'implementazione di un sistema molto sviluppato in grado di evidenziare con largo anticipo probabili anomalie e quindi capace di evitare ogni tipo di frode".

Quante sono attualmente le stazioni di servizio TotalErg con spazi dedicati agli autotrasportatori? "Sulla rete italiana - risponde in conclusione Maurizio Libutti - sono circa un centinaio le stazioni di rifornimento che presentano un'area dedicata agli autotrasportatori, in altre parole aree specifiche dotate di docce, parcheggi per mezzi pesanti, larghe piste di accesso, telefoni, servizio fax e ristorazione. Queste aree, poi, sono dotate di pompe di erogazione ad alta portata che consentono un più rapido rifornimento per i veicoli professionali. Su tutta la rete sono costanti gli investimenti per adeguare le aree alle esigenze dei clienti; nel 2016, per esempio, è previsto un piano d'investimenti per adeguare 30 stazioni di rifornimento con erogatori di AD blue, prodotto indispensabile per la maggior parte dei mezzi pesanti".

BRIDGESTONE

Con Bandag l'inverno non fa paura

IL COSTRUTTORE NIPPONICO LANCIA TRE NUOVI PNEUMATICI RICOSTRUITI INVERNALI: BANDAG W990+ PER GLI AUTOTRASPORTATORI CHE CERCANO SICUREZZA, ADERENZA SU FONDO STRADALE BAGNATO O ASCIUTTO O IN PRESENZA DI NEVE; BANDAG M852, PNEUMATICO RICOSTRUITO INVERNALE PER RIMORCHI, PER CHI VUOLE ASSICURARSI PERFORMANCE ESTREME ANCHE IN INVERNI ESTREMI; INFINE BANDAG M788, LA GOMMA RICOSTRUITA PER TUTTE LE STAGIONI.

Bandag, leader del mercato dei pneumatici ricostruiti di prima qualità, amplia la sua offerta con il lancio di tre nuovi pneumatici ricostruiti per l'inverno. Con la promessa di garantire maggiore sicurezza, maneggevolezza ed efficienza anche in condizioni invernali, la nuova gamma di pneumatici invernali Bandag, forte delle più innovative tecnologie Bridgestone per il design del battistrada e delle mescole, offre ottima aderenza in condizioni invernali e su fondi ghiacciati e un alto potenziale di chilometraggio. I pneumatici trattivi Bandag W990+ e Bandag M852 e M788 per rimorchio possono affrontare tutte le tipologie di strada e tutte le condizioni climatiche, dagli inverni più miti a quelli più rigidi delle regioni del nord. I nuovi pneumatici Bandag aiutano le



flotte a prolungare la vita dei loro pneumatici e a ridurre il costo totale per km. In questo modo sia le flotte che le attività, possono affrontare l'inverno in sicurezza.

Per coloro che cercano sicurezza, aderenza su fondo stradale bagnato o asciutto o in presenza di neve, Bandag



W990+ è la soluzione ideale. Combinando trazione e capacità di frenata in condizioni invernali con la rinomata stabilità e l'alto chilometraggio tipici dei prodotti Bandag, il nuovo Bandag W990+ è progettato per migliorare sia la sicurezza che le prestazioni. Qualsiasi sia la tipologia di trasporto, in



qualsiasi condizione climatica, anche la più rigida, Bandag M852 per rimorchio rappresenta la migliore soluzione in termini di sicurezza, affidabilità ed efficienza.

Progettati appositamente per affrontare le condizioni più estreme delle regioni del nord Europa, impiegando le



ultime tecnologie Bridgestone per i pneumatici invernali, i ricostruiti per rimorchio Bandag M852 offrono ottima tenuta di strada in presenza di neve e ghiaccio, resistenza all'usura e ai tagli, rappresentando la scelta ideale per le applicazioni on/off. Anche nei climi più miti le condizioni invernali possono essere imprevedibili e difficili: i pneumatici ricostruiti Bandag M788 per rimorchio permettono di essere pronti a tutto. Estremamente durevoli e caratterizzati da otti-

me prestazioni e stabilità su fondo stradale bagnato, asciutto e in presenza di neve, i Bandag M788 sono la scelta ideale per l'uso in tutte le stagioni. Le mescole sono state ideate e realizzate dagli ingegneri Bridgestone per garantire una lunga durata. L'innovativo disegno del battistrada offre sicurezza, facilità ed efficienza di guida anche in inverno, garantendo agli autisti e ai loro mezzi di viaggiare al meglio su tutte le strade e in tutte le condizioni climatiche.



La seconda generazione del motore da 12,8 l farà risparmiare all'Actros un ulteriore 3% di gasolio.

Questi sono i migliori presupposti per poter ampliare ulteriormente il margine di risparmio di carburante registrato nei precedenti test drive comparativi xFuel Duel. Constatate voi stessi, andando all'indirizzo www.fuelduel.it, oppure mettendovi personalmente al volante dell'Actros.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust



IVECO BUS-FIAT PROFESSIONAL

Biometano prossima frontiera

FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES, CNH INDUSTRIAL ED EGEA AL TERZO FORUM MONDIALE SULLO SVILUPPO ECONOMICO LOCALE PROMUOVONO L'UTILIZZO DEL BIOMETANO NELL'AUTOTRAZIONE: PER DIMOSTRARNE GLI AMPI BENEFICI AMBIENTALI OTTENIBILI SONO SCESI IN CAMPO UNA FLOTTA DI IVECO DAILY IN VERSIONE MINIBUS E UN FIAT DOBLÒ CARGO, UN FIAT DOBLÒ PANORAMA E UNA FIAT 500L, TUTTI CON MOTORI ECOLOGICI A GAS NATURALE ALIMENTATI CON IL COMBUSTIBILE PRODOTTO DA REFLUI ZOOTEKNICI PRESSO L'IMPIANTO DI OZEGNA, IN PROVINCIA DI TORINO.



VALENTINA MASSA
TORINO

FCA (Fiat Chrysler Automobiles), gruppo internazionale leader in Europa nel mercato delle vetture e veicoli commerciali leggeri a metano, CNH Industrial, leader globale nel settore dei capital goods e nelle soluzioni a gas naturale per un'agricoltura e

un trasporto sostenibile in grado di contribuire allo sviluppo economico locale, ed EGEA, multiutility con sede ad Alba, operante a livello nazionale nella filiera dei servizi pubblici locali nei settori energetici e ambientali, nell'ambito del Terzo Forum Mondiale sullo Sviluppo Economico Locale, tenutosi a Torino, hanno annunciato un

nuovo progetto: la promozione e la produzione sostenibile del biometano e il suo utilizzo nell'autotrazione, per dimostrarne gli ampi benefici ambientali ottenibili. CNH Industrial attraverso il suo brand Iveco Bus ha messo a disposizione per il trasporto delle delegazioni partecipanti al Forum una flotta di Iveco Daily in versione minibus con

motori ecologici a gas naturale, alimentati con il biometano prodotto da reflui zootecnici presso l'impianto di EGEA a Ozegna, in provincia di Torino. FCA, confermando l'impegno per la mobilità sostenibile, ha fornito un Fiat Doblo Cargo, un Fiat Doblo Panorama e una Fiat 500L a gas naturale in uso alle delegazioni presenti al Forum, anche questi veicoli alimenta-

ti a biometano.

I veicoli alimentati a metano offrono già importanti benefici a livello ambientale in termini di riduzione delle emissioni inquinanti e di CO2, con l'uso del biometano questi benefici potranno senza dubbio aumentare: il biometano ha un bilancio di CO2 - dalla fonte fino all'utilizzo del combustibile - che lo colloca al vertice delle fonti energetiche attuali nel trasporto su gomma, rendendo un veicolo alimentato a biometano comparabile (in termini di emissioni di CO2 globali) a un veicolo elettrico alimentato con energia prodotta da fonti rinnovabili.

"Il biometano - afferma Pierre Lahutte, Iveco Brand President - rappresenta per Iveco e per Iveco Bus la soluzione più efficace per ridurre le emissioni di CO2 ed essere in linea con gli obiettivi richiesti dall'Unione Europea. Iveco e Iveco Bus promuovono questa soluzione da tempo, perché apporta benefi-

ci sia in termini ambientali sia economici: già oggi proponiamo la gamma più completa di veicoli a gas naturale, che possono essere alimentati anche utilizzando il biometano, per un totale di oltre 14mila unità vendute, tra veicoli commerciali leggeri, medi, pesanti e autobus".

"FCA - sostiene Daniele Chiari, responsabile Product Planning & Institutional Relations di FCA per la regione EMEA - ha iniziato a investire nei veicoli a gas naturale negli Anni Novanta. Da allora è leader in Europa, con la vendita di oltre 650mila mezzi. Ora stiamo assistendo a un punto di svolta, in cui la combinazione di gas naturale, una soluzione concreta per la mobilità sostenibile, e di biometano, una fonte rinnovabile, può apportare immediati benefici all'ambiente. Inoltre, questi carburanti alternativi possono offrire vantaggi alla mobilità urbana e allo stesso tempo aiutare nello sviluppo delle economie locali".



Il Daily minibus e a sinistra il Doblo Cargo, alfiere della gamma commerciali di Fiat Professional.

CHEVRON LUBRICANTS

Il Mastro Lindo dei motori

IL PRODUTTORE AMERICANO LEADER NEI LUBRIFICANTI FINITI E OLII BASE PREMIUM DEL GRUPPO II LANCIA SUL MERCATO TECHRON HD, ADDITIVO RIVOLUZIONARIO PER LA PULIZIA DEGLI INIETTORI DI MOTORI DIESEL DI CAMION, AUTOBUS E MEZZI FUORI STRADA. UN PRODOTTO INSERITO NEL CICLO INTEGRATO FE (FUEL ECONOMY) A COMPLETAMENTO DELLA GAMMA DI LUBRIFICANTI TEXACO, CHE NELL'OFFERTA TRUCK SI FOCALIZZA SUI PRODOTTI URSA ULTRA 10W30, OMOLOGATI DALLE PRINCIPALI CASE COSTRUTTRICI DI MOTORI E DI VEICOLI.

LINO SINARI
MILANO

Un vero e proprio "ciclo integrato" quello che Chevron Lubricants, produttore americano leader nei lubrificanti finiti e olii base premium del gruppo II, propone attraverso la sua filiera distributiva a flottisti e trasportatori: una proposta organica che, dall'additivo per la pulizia degli iniettori ai lubrificanti motore a bassa viscosità, consente di raggiungere il massimo livello di efficienza. Con un obiettivo preciso: aiutare l'autotrasportatore a spendere meno in costi di carburante.

Prodotti in Belgio, nello stabilimento di Gent, i prodotti della linea a marchio Texaco per il mondo truck partono dai lubrificanti motore a bassa viscosità Ursa Ultra 10W30, sviluppati per ridurre i consumi di carburante, a tutto beneficio di minori emissioni di CO2, e per ridurre i costi operativi, grazie a intervalli di cambio olio estesi, senza compromessi in termini di protezione e prestazioni del motore. "Il panorama legislativo europeo - spiega l'ingegner Michel Mosse-



Unità produttiva della Chevron Lubricants, leader nel settore lubrificanti e olii.

ri, Direttore Vendite della Divisione Texaco Italia - prevede nuove normative dopo l'Euro VI per ridurre ulteriormente le emissioni di CO2 dei veicoli industriali. Questo sta comportando geometrie motore sempre più sofisticate che utilizzano tecnologie per il post trattamento dei gas, dalle quali è nata la necessità di lubrificanti motore a basso contenuto di ceneri solfatate, fosforo e zolfo. Chevron Lubricants ha colto le richieste dei produttori di mezzi pesanti e dei trasportatori, sviluppando una gamma di prodotti

ristrada. Un'efficace pulizia, a tutto vantaggio delle prestazioni e dei consumi, che prevede due fasi: un trattamento "shock" da un litro di additivo per mille litri di carburante e una successiva fase di mantenimento da un litro per 5mila di gasolio. "Le impurità presenti nei carburanti, soprattutto nei diesel di scarsa qualità, sommate all'obbligo di avere percentuali di biodiesel sempre maggiori (l'attuale standard europeo è del 7 per cento, ndr) - spiega l'ingegner Michel Mosseri - causano la formazione di dannosi



che risponda alle loro rinnovate esigenze". I prodotti Texaco FE (Fuel Economy) includono oli motore, refrigeranti, oli per assali, oli per cambi e differenziali, additivi per la pulizia del sistema carburante. Nell'ambito dei lubrificanti motore l'offerta Texaco FE si focalizza sui prodotti Ursa Ultra LE SAE 10W30, omologato da Volvo Trucks e da costruttori e off-highway, e Ursa Ultra X SAE 10W30, con omologazioni da parte dei principali costruttori di motori e di veicoli.

Altra novità tra i prodotti Texaco FE è Techron HD, additivo per la pulizia degli iniettori di motori diesel di camion, autobus e mezzi fuo-

depositi negli iniettori, che oltre tutto hanno ugelli spruzzatori i cui fori sono sempre più piccoli, con impatti molto negativi anche in termini di consumi".

Techron HD è caratterizzata da un'innovativa ed esclusiva tecnologia, brevettata Chevron, che evita la formazione di depositi, assicurando una completa pulizia al motore. Techron HD è formulato in modo da rimuovere i più comuni depositi sugli ugelli, così come i fenomeni di depositi all'interno degli iniettori diesel. Costo? "Il sovrapprezzo non raggiunge il risparmio netto che ne deriva per il trasportatore", assicura l'ingegner Michel Mosseri.

ALLISON TRANSMISSION

Una giornata a tutto gas

IL PRODUTTORE AMERICANO DI TRASMISSIONI COMPLETAMENTE AUTOMATICHE HA MESSO A DISPOSIZIONE UNA FLOTTA DI VEICOLI CNG E LNG ALL'AUTODROMO DI MONZA: OSPITI I PRINCIPALI CLIENTI EUROPEI, IN PISTA PER VERIFICARE IN PRIMA PERSONA I VANTAGGI DEL CAMBIO ALLISON IN ABBINAMENTO AI COMBUSTIBILI ALTERNATIVI. L'EVENTO È STATO PRECEDUTO DA UN WORKSHOP CHE HA COINVOLTO RAPPRESENTANTI DI GROSSE FLOTTE CON MEZZI A METANO OPERATIVI DA TEMPO.



MAX CAMPANELLA
MONZA

Un evento promosso per verificare in prima persona, e nei casi concreti di utilizzo, i vantaggi delle trasmissioni completamente automatiche in equipaggiamento sui veicoli a metano. Allison Transmission ha dedicato un'intera giornata all'Autodromo di Monza alla dimostrazione in pista delle prestazioni dei veicoli con motore a gas naturale compresso (CNG e LNG) allestiti con le proprie trasmissioni completamente automatiche. La giornata, dedicata ai rappresentanti di flotte europee operanti nel settore della Distribuzione e della Raccolta Rifiuti, è iniziata con un workshop moderato da Manlio Alvaro, Direttore EMEA di Allison Transmission, e da Sergio Camolese, Area Manager Sud Europa di Allison Transmission. Il workshop si è aperto con la presentazione di Antonio Bravo, Responsa-

bile parco macchine di FCC, primario gruppo europeo nel settore dei servizi pubblici e delle infrastrutture presente in 35 paesi in tutto il mondo con un fatturato 2014 di ben 5.835 milioni di euro. Nella sua presentazione - dal titolo "Application of Natural Gas to urban vehicles for Environmental Services" - Antonio Bravo ha condiviso con gli altri invitati la vasta esperienza di FCC con veicoli CNG e trasmissioni Allison (oltre mille veicoli operativi). "FCC - ha raccontato il Responsabile parco macchine di FCC - ha allestito la prima trasmissione Allison su uno dei nostri compattatori nel lontano 1990. Da quella data, dopo aver comprovato i risparmi economici notevoli per una flotta grande come la nostra, tutti i nostri camion per la raccolta rifiuti montano soltanto trasmissioni Allison. Crediamo molto in questa tecnologia e negli ultimi anni la stiamo allestendo anche su



Il campo prove delle trasmissioni automatiche Allison allestito all'Autodromo di Monza.

lava cassonetti, cisterne e persino sui camion con gru idraulica. I vantaggi per noi sono evidenti: economico, senza la frizione diminuiscono drasticamente le spese per la manutenzione, ambientale, le emissioni sono inferiori grazie all'accelerazione controllata dell'Allison che evita anche brusche fermate e diminuisce anche il rumore, e di sicurezza che aumenta assieme al comfort degli autisti".

Al workshop mattutino è seguita la prova su pista di veicoli a metano messi a disposizione da diversi costruttori. Quattro i veicoli disponibili nel paddock dell'autodromo, tutti equipaggiati con motorizzazione a gas naturale, che gli ospiti del CNG Day hanno potuto provare di persona o accanto a un driver: un Iveco Stralis, un Renault Trucks D-Wide, un Volvo FE e uno Scania della toscana Gorent. Un quinto veicolo, un trattore Scania, era a disposizione per un giro sulla pista di Formula 1 dell'Autodromo. "Gli automatici Allison - afferma Sergio Camolese - sono le trasmissioni ideali per i veicoli con motorizzazione a gas naturale. I motori CNG hanno caratteristiche operative specifiche e, in generale, una risposta più lenta rispetto ai motori diesel equivalenti. Una trasmissione Allison moltiplica la coppia motore allo spunto e trasferisce potenza alle ruote in maniera dolce e ininterrotta, migliorando le prestazioni del veicolo e sfruttando al meglio il combustibile alternativo. Inoltre, il nostro rallentatore idraulico compensa la minor capacità frenante di questa tipologia di motori e fornisce un sistema ausiliario che migliora la sicurezza e riduce l'usura dei freni del veicolo". Assolutamente silenziosi, un po' tutti i veicoli si guidano con estrema maneggevolezza: anche nelle strette e tortuose curve disegnate per il test drive il motore non perde giri e, subito dopo il rallentamento, affronta la curva in maniera spedita e regolare, recuperando secondi di tempo che, cumulati, diventano estremamente preziosi per un'azienda che si occupa di raccolta rifiuti. Di forte interesse l'ausilio alla ripartenza dopo la manovra di retromarcia: simuliamo un'azione di raccolta rifiuti e, dopo la frenata, restiamo in attesa senza toccare alcun pedale; il veicolo non indietreggia di un solo millimetro, in attesa che sia l'operatore, accelerando, a far proseguire eventualmente la manovra. Elemento di forte sicurezza nel caso di errori d'impostazione nella marcia.

LE TESTIMONIANZE DEI MANAGER FRAIKIN E IVECO

METANO PIÙ ALLISON: ABBINAMENTO DI FORTE INTERESSE

Diversi gli ospiti internazionali che hanno preso parte all'evento organizzato da Allison Transmission. Tra questi il gruppo francese Fraikin, leader europeo nel noleggio di veicoli industriali e commerciali con 175 filiali in tutta Europa e un fatturato 2014 di 643 milioni di euro. "Possediamo - racconta Remi Paing, Capo Progetto di Fraikin - circa cento veicoli con trasmissioni Allison, su mezzi medi e pesanti. Lavorano in missioni che vanno dalla raccolta rifiuti al trasporto di rifiuti industriali a quello dei cibi refrigerati. I vantaggi di queste trasmissioni vanno dalla facilità di guida per l'autista alla semplicità di manutenzione per le applicazioni con frequenti stop & go, siano esse raccolta rifiuti o distribuzione urbana e anche risparmio sui consumi in determinate applicazioni. Ci interessa molto il discorso dell'abbinamento Allison ai motori CNG. Ci sembra una tecnologia motoristica con

molte opportunità e vantaggi economici rilevanti. Che per un'impresa come la nostra potrebbero essere davvero importanti".

Tra gli ospiti di Allison anche Clément Chandon, Responsabile sviluppo vendite EMEA di Stralis a metano (CNG e LNG), ovvero il manager che Pierre Lahutte, Iveco Brand Manager, ha voluto nella funzione nuova, appositamente ideata e avviata all'inizio di quest'anno sull'onda dei forti investimenti attuati dal costruttore torinese nella propulsione a metano. "Iveco - afferma Clément Chandon - crede e investe molto nel segmento del metano. La mia stessa funzione è stata creata ad hoc per questo nuovo mercato e testimonia della volontà di far conoscere e apprezzare questa nuova tecnologia. Il mercato del metano si sta sviluppando molto in alcuni paesi, primo fra tutti la Francia. Basti dire che sono quattro anni che ogni anno raddoppiamo

le vendite di Stralis a metano. Questo perché in questo paese esistono elementi che hanno permesso al mercato di partire: ci sono le grandi catene commerciali e le grandi imprese della distribuzione che sono alla ricerca di un trasporto pulito e silenzioso a costi inferiori rispetto al diesel. Ora anche i clienti finali e i trasportatori iniziano ad aver fiducia in questa tecnologia, la rete è pronta e il mercato è partito e ora cresce sempre più".

Clément Chandon racconta anche della collaborazione con Allison. "Sono 15 anni - prosegue il manager francese - che Allison fornisce a Iveco trasmissioni completamente automatiche con convertitore di coppia. Sui veicoli a metano Allison ha una tecnologia che fornisce indubbi vantaggi dato che gli Allison cambiano tutti i rapporti senza mai diminuire la coppia, favorendo l'accelerazione. Se si pensa che i motori dei veicoli a metano sono piccoli



Clément Chandon di Iveco

(sui mezzi pesanti sono relativamente piccoli rispetto a quelli che abbiamo nel segmento diesel), avere un cambio che accelera senza mai perdere potenza e un convertitore che aumenta la coppia in partenza aiuta molto le prestazioni. Inoltre, gli Allison hanno un rallentatore idraulico che consente di non usurare i freni di servizio, non producendo particolato".

INTERVISTA A BRENNO BENAGLIA, DIRETTORE COMMERCIALE MARANGONI SPA

Le vie del ricostruito sono infinite

“IN ITALIA, NEI PRIMI OTTO MESI DEL 2015 - DICE IL MANAGER DELL’AZIENDA TRENTINA - IL MERCATO DEL RICOSTRUITO AUTOCARRO HA PERSO IL 9,1 PER CENTO; VIENE DA UNA SERIE DI ANNI CHE ANDANDO INDIETRO FINO AL 2008 ASSOMMA UNA PERDITA GLOBALE DI OLTRE IL 40 PER CENTO TOTALE. SPERIAMO CHE NEI MESI FINALI DELL’ANNO POSSA ESSERCI UN’INVERSIONE DI TENDENZA. IL MERCATO DEL NUOVO NEL 2015 HA AVUTO INVECE UN ANDAMENTO POSITIVO DELL’8 PER CENTO. NOI COME MARANGONI NEL RICOSTRUITO SIAMO LEGGERMENTE POSITIVI E ABBIAMO RECUPERATO QUOTE DI MERCATO SU ALTRI”.

PAOLO ALTIERI
ROVERETO

Dove va il mercato dei pneumatici ricostruiti per il veicolo industriale? Una domanda precisa che richiede una risposta altrettanto precisa e competente. Per ottenerla siamo andati alla Marangoni, l’azienda che ha legato il proprio nome al pneumatico ricostruito ed è assoluta protagonista del settore, in Italia e all’estero. A Rovereto abbiamo incontrato la persona giusta per fare una chiacchierata sul ricostruito: Brenno Benaglia, Direttore commerciale Marangoni Spa. Che esordisce mettendo sul piatto alcuni numeri importanti: “In Italia, nei primi otto mesi del 2015, il mercato del ricostruito autocarro ha perso il 9,1 per cento; viene da una serie di anni che andando indietro fino al 2008 assomma una perdita globale di oltre il 40 per cento totale. Speriamo che nei mesi finali dell’anno possa esserci un’inversione di tendenza. Il mercato del nuovo nel 2015 ha avuto invece un andamento positivo dell’8 per cento. Nel ricostruito noi come Marangoni siamo leggermente positivi e abbiamo recuperato quote di mercato su altri. Siamo per questo abbastanza soddisfatti ma nel contempo anche molto preoccupati per il settore in generale, perché ogni ricostruttore che chiude - e sono almeno due o tre all’anno - è una parte di mondo della ricostruzione che viene perduto”.

Brenno Benaglia spiega il perché di questa situazione: “C’è innanzitutto l’indubbia colpa dei ricostruttori che in questi anni non hanno interpretato in modo giusto la ricostruzione perché alcuni lavorano ancora male, con materiale scadenti e una produzione basata su impianti inadeguati; quindi una parte della clientela dice: ‘perché devo avere problemi di affidabilità?’. Se un prodotto ricostruito non è affidabile non ha senso, anzi è dannoso. Il secondo punto è che da alcuni anni ci sono ondate di arrivo di pneumatici cinesi che costano meno delle nostre gomme ricostruite e anche se non sono ricostruibili, consumano di più e sono meno prestazionali, ci sono molti rivenditori che sono attratti dal margine veloce e alto e comprano una gomma che costa molto poco e cominciano a venderla, prima a un prezzo un po’ più alto poi più basso e così via. Adesso che sono arrivati ad avere forte concorrenza da altri rivenditori che trattano gomme più o meno uguali, hanno abbassato i prezzi, non fanno più margine come dovrebbero, non hanno carcasse ricostruibili e non fidelizzano il cliente. Inoltre, i pneumatici cinesi arrivano sul nostro mercato in modo disordinato, molti li importano direttamente ed eludono l’onere dello smaltimento del fuori-uso, e quindi la situazione diventa complessa; per fortuna questo mercato che ha superato il 20 per cento del totale è arrivato a un livello che non cresce più e le grosse flotte non lo prendono nemmeno in considerazione. La

terza questione è che le grandi case produttrici di pneumatici hanno inserito un livello di prezzo delle loro ultime linee molto basso per rendersi concorrenti ai cinesi e hanno abbassato il prezzo delle gomme avvicinandosi sempre più a quello della ricostruzione premium. Aggiungiamo che i prezzi delle materie prime non sono mai stati così bassi, e le materie prime basse sono nemiche della ricostruzione perché costa meno la produzione del nuovo”. Le soluzioni sono presto dette: “Si tratta - dice ancora Benaglia - di invertire la tendenza con la presa di coscienza della qualità e quindi con la produzione qualitativa della ricostruzione, servirvi in tutta la catena andando incontro all’utenza, dialogare, parlare e promuovere il prodotto; non credo ai dazi doganali che non sono mai serviti a niente. Il prodotto nuovo che noi commercializziamo è un prodotto di gamma superiore perché cerchiamo la ricostruibilità che è quello che ci interessa. Ci difendiamo con la qualità, con il servizio, andando dagli utilizzatori per gestire il prodotto direttamente. I nostri clienti sono le flotte e i rivenditori che riusciamo a fidelizzare alla logica della ricostruzione. Siamo molto presenti nelle flotte pubbliche e quindi il nostro rapporto con l’utenza è importante, senza di quello saremmo morti”.

QUALITÀ ASSE STRATEGICO

La qualità dei prodotti è un asse strategico che giustifica il successo di Marangoni: “Certo - continua Brenno Benaglia - È per questo che, in un mercato in calo, noi aumentiamo la nostra quota di mercato che attualmente supera il 20 per cento sul totale nazionale. Non si può però fare un discorso da soli: abbiamo bisogno della presenza di un certo numero di ricostruttori, che credo si attesterà sulla ventina di unità, che facciano bene il loro lavoro. Poi che le case fabbricanti interpretino il ricostruito in modo corretto e quindi non lo usino per spingere la vendita del nuovo facendo sconti occulti e dando il ricostruito a prezzi più bassi. Oggi in Italia c’è una sola grande casa che da sempre interpreta in modo corretto la ricostruzione. Abbiamo inoltre avviato un ottimo rapporto con Pirelli, per loro produciamo i pneumatici ricostruiti che stanno adesso introducendo sul mercato”.

Qual è la missione di trasporto per la quale è più indicato il ricostruito? “Sicuramente - risponde il Sales & Marketing Director di Marangoni Spa - ci sono tre filoni: il trasporto persone, dove la quota di ricoperto è altissima, il cava-cantiere, dove c’è utilizzo anche di più ricostruzioni su una stessa carcassa, e poi trasporto regionale, classico obiettivo della ricostruzione. Si può fare ricostruzione sul lungo raggio ma in Italia purtroppo il lungo raggio è praticamente sparito; il paese fa ormai solo trasporto regionale perché il lungo raggio è stato trasfe-

Chi è

Brenno Benaglia, Direttore commerciale della divisione Commercial & Industrial Tyres di Marangoni Spa, 63 anni appena compiuti, è nato a Bologna in una famiglia di imprenditori del settore pneumatici. Nel 1922, alla Esposizione Universale dell’Industria svoltasi a Milano, il nonno presentò una macchina per la ricostruzione dei pneumatici, ricevendo un attestato di benemeranza per l’invenzione. Brenno frequenta il liceo scientifico e la facoltà di giurisprudenza a Bologna. Dapprima inizia a lavorare nell’azienda paterna di ricostruzione, prevalentemente all’estero, dopo vari corsi di formazione, e successivamente, presso un Atelier Pilota di una primaria casa di pneumatici. Dopo la vendita dell’azienda paterna, nel 1978 diventa Direttore Vendite alla Renova Reifen, società del Gruppo Marangoni specializzata nella ricostruzione di pneumatici per i mercati esteri. Nel 1992 passa alla Marangoni Pneumatici come Direttore Commerciale. Sin dal 1977 Brenno Benaglia partecipa attivamente alla vita associativa di varie organizzazioni di categoria sia italiane sia internazionali. Negli anni 2000 è stato vicepresidente e poi presidente del Bipaver, associazione internazionale che raggruppa le varie organizzazioni nazionali dei ricostruttori e rivenditori di pneumatici. Ha guidato, come Chairman, il gruppo di lavoro del Bipaver che ha creato e implementato le norme ONU 108 e 109 per regolare il settore della ricostruzione in tutta Europa. È attualmente vicepresidente dell’AIRP, l’Associazione dei ricostruttori di pneumatici italiani.

rito alle flotte dell’Est Europa, fenomeno già successo in Francia nel lungo linea. Sono rimaste le flotte del Sud, soprattutto siciliane, campane e pugliesi, che hanno forti volumi generati dal loro territorio e gestiscono molto bene i trasporti. Sono anche molto integrati al territorio. Lì ci sono ampie potenzialità”.

La strategia Marangoni è a 360 gradi, come si conviene a un’azienda che ragiona in modo globale. Quali sono le prospettive per il 2016 e l’immediato futuro? “Vedo - risponde Benaglia - una situazione ancora abbastanza dura, se riusciamo nei pochi mesi che mancano alla fine dell’anno a intravedere una stabilizzazione dei numeri su quelli del 2014, possiamo ipotizzare un 2016 stabile; se invece vediamo una fine anno ancora al di sotto dei numeri dell’anno scorso come mercato generale, il 2016 sarà un anno difficile. Per quanto riguarda il pneumatico



nuovo, penso che un piccolo trend di crescita potrà esserci ancora. Quindi il mercato sostanzialmente, fra ricostruito e nuovo, è abbastanza stabile, non perde. Poi bisognerà vedere le immatricolazioni: se ci sarà una forte impennata è chiaro che nel primo e secondo anno si verificherà un calo dei consumi del ricambio, perché c’è il primo impianto. Per noi è comunque positivo, perché si immettono in circolazione carcasse per la ricostruzione. Ancora bloccato è il settore edile e tutta quella parte del cava-cantiere che per noi è importante. Bene che vada potrebbe esserci un anno stabile, che potrebbe già andare bene perché interrompe la discesa che dura da dieci anni dandoci così la possibilità di ricominciare a salire”. “C’è un dato negativo che vale la pena di sottolineare - aggiunge Brenno Benaglia - La quota di ricostruito sul ricambio complessivo è scesa al di sotto del 30 per cento; e ciò è grave. Mercati più evoluti come Francia e Usa hanno quote che sono vicine al 50 per cento, anche se comunque la Francia, insieme alla Germania, perde nel ricostruito. Quelli sono però mercati evoluti: più il paese è evoluto e industrializzato anche dal punto di vista delle strutture, più la ricostruzione è vitale; più il paese è arretrato, più la ricostruzione è in seconda linea. L’Italia purtroppo sta diventando un paese fanalino di coda per la percentuale di ricostruito sul ricambio. La Spagna ci ha già superato”.

IL PAESE DELLE PICCOLE FLOTTE

Può dipendere anche da poca sensibilità o conoscenza dei vantaggi del ricostruito? “Ci sono due elementi da tenere in considerazione - precisa il manager Marangoni - L’Italia è un paese di piccole flotte, quindi è difficile interfacciarsi con il singolo utilizzatore perché molto dispendioso; è il rivenditore che crea il rapporto con il piccolo trasportatore. Con le grandi flotte invece non c’è alcun problema, perché sanno perfettamente di cosa stiamo parlando a proposito di ricostruito e si lavora bene. In altri paesi, come Francia, Germania, Gran Bretagna, le flotte hanno dimensioni molto più grandi e i rapporti sono diretti. Secondo elemento: una parte dei rivenditori è nella fase avanzata di ricambio generazionale che non è facile perché la gestione dell’autocarro prevede tecnicità nella vendita, conoscenze, solide spalle per la finanza e molti

dei potenziali successori alla guida delle aziende dicono: ‘Chi me lo fa fare di trattare l’autocarro? Preferisco la vettura’”.

Quindi Marangoni in questa situazione a cosa punta? “In questi anni - puntualizza Benaglia - abbiamo investito 8 milioni di euro nello stabilimento di Rovereto e il risultato è l’aumento qualitativo del nostro prodotto. Stiamo inoltre approntando la revisione della struttura di vendita sul territorio con l’inserimento di figure professionali elevate, specifiche per l’industriale; abbiamo anche rafforzato i canali di vendita specifici, come le flotte in rapporto diretto. Quindi miriamo all’aumento della nostra quota sperando che il mercato stesso si possa riprendere e siamo fiduciosi perché ogni mese aumentiamo la quota di mercato. Quando il nostro progetto di investimento e nuovi prodotti sarà portato a termine e anche struttura sarà apposto, saremo più pronti a crescere ancora”.

“Stiamo anche facendo di più nell’ambito dei pneumatici nuovi - prosegue Benaglia - per darci un ritorno automatico di carcasse, dal momento che le gomme nuove che vendiamo in genere ritornano a noi. Puntiamo anche sul fatto che i nostri pneumatici ricostruiti premium sono in fase di rinnovo. Ormai la concorrenza non è più data dal ricostruttore locale ma dalla gomma nuova. Dobbiamo dimostrare che il nostro prodotto è adeguato e che va gestito in un certo modo. Se troviamo una corrispondenza d’intenti nel rivenditore specialista che vuole collaborare, bene; dove non troviamo, agiamo direttamente noi sul mercato”.

Da ultimo, chiediamo a Brenno Benaglia se il futuro di Marangoni si chiamerà sempre ricostruito. “Sì - risponde sorridendo - anche perché noi qui abbiamo la ricostruzione diretta e il mercato italiano lo gestiamo in questo modo, pur vendendo materiale ad altri ricostruttori. Marangoni nel mondo è fatta di vendita di materiale alla ricostruzione, con prestampato prevalentemente, abbiamo tre fabbriche negli Stati Uniti, Brasile e Argentina, una in Germania per l’Europa del Nord e dell’Est, un’altra fabbrica nel Sud Italia (a Ferentino) per l’area mediterranea, una società che fa macchinari per la ricostruzione e diverse joint venture in giro per il mondo. Siamo usciti dal settore del pneumatico nuovo per autovettura perché siamo tendenzialmente una società industriale il cui interesse è l’autocarro e il veicolo per il movimento terra”.

PINK POWER! BRIDGESTONE SI TINGE DI ROSA PER LA CAMPAGNA LILT

I PNEUMATICI DIVENTANO SIMBOLO DI UN IMPEGNO CONCRETO

Vicina all’universo femminile, Bridgestone Italia conferma per il quarto anno il suo impegno in prima linea accanto alla LILT (Lega Italiana per la Lotta contro Tumori) Sezione di Milano come Partner della Campagna Nastro Rosa, volta a sensibilizzare le donne sull’importanza della prevenzione per la lotta al tumore al seno. Per il 2015 l’impegno di Bridgestone, grazie al prezioso lavoro degli ingegneri del TCE (Centro Tecnico Europeo di Bridgestone alle porte di Roma) e in particolare dell’Impianto Pilota, si concretizza in due prototipi speciali “vestiti di rosa”, colore femminile per eccellenza e da sempre identificativo della campagna Nastro Rosa. La spalla del primo pneumatico è stata personalizzata con una banda rosa, la seconda dal famoso Fiocco Rosa simbolo della lotta la tumore al seno. Questi pneumatici sono prototipi unici nel loro genere, appositamente pensa-

ti, progettati e realizzati da Bridgestone Italia attraverso l’impiego di una rivoluzionaria tecnica di stampaggio e di preservazione del colore, per diventare il simbolo dell’impegno che l’azienda leader mondiale della produzione di pneumatici e prodotti in gomma porta avanti da tanti anni. I due pneumatici rosa diventano il soggetto degli scatti artistici del fotografo Fabrizio Raschetti, realizzati per accompagnare iconicamente la comunicazione del supporto di Bridgestone a LILT Milano. I due soggetti, interamente dedicati al mondo femminile, posano sinuosamente davanti all’obiettivo dando forza e personalità al messaggio. Le immagini suggellano il connubio tra il mondo della tecnologia e della ricerca, sia in campo ingegneristico sia in campo medico, proponendolo all’attenzione del pubblico attraverso il fascino femminile del linguaggio fotografico della moda.



BRIDGESTONE

Rosa è il colore del Marketing

MONICA GRAZIANI, DAL 2012 NEL TEAM DI LORENZO PICCINOTTI, MARKETING MANAGER COMMERCIAL BRIDGESTONE EUROPE-SOUTH REGION, DALL’APRILE DI QUEST’ANNO RICOPRE IL RUOLO DI CHANNEL & PROMOTION MANAGER: C’È LEI DIETRO LA STRATEGIA DI SUPPORTO ALLA RETE VENDITE COMMERCIAL IN UN MOMENTO DI GRANDE EVOLUZIONE DEL PRODUTTORE NIPPONICO, CHE HA LANCIATO IL NUOVO BRAND BRIDGESTONE PARTNER NELL’APPROCCIO DIRETTO ALL’UTENTE FINALE E STA IMPLEMENTANDO TUTTE LE GAMME DEL TRASPORTO PROFESSIONALE.

PAOLO ALTIERI
VIMERCATE

In un mondo sostanzialmente ancora molto “maschile”, quale quello delle gomme, per di più gomme per truck e veicoli professionali, Monica Graziani, una laurea in Economia Aziendale conseguita all’Università di Castellanza e a casa marito e Gaia, di due anni, che l’aspettano, è una di quelle giovani manager che nel lavoro ci mettono entusiasmo, passione e energia. Che sono poi le caratteristiche di cui i principali protagonisti di questo mondo - trasportatori e professionisti - più hanno bisogno quando s’interfacciano con le aziende fornitrici, sia esse Case costruttrici o di componentistica.

Monica Graziani entra nella struttura del produttore nipponico nel 2009, dopo una prima esperienza nel settore automotive. Lei, che da adolescente sognava di fare la biologa

(ma già aveva la passione per la guida: era lei al volante della Ypsilon in prestito dai genitori per le serate con le amiche), si è specializzata nel Marketing e a quei tempi Bridgestone era alla ricerca di una persona che, pur avendo un forte entusiasmo e la determinazione tipica dei giovani, avesse già maturato un’esperienza nella marketing intelligence. L’obiettivo era chiaro sin dall’inizio: analizzare nel dettaglio le dinamiche di un mercato che, complice la bufera della crisi economica globale, di lì a poco avrebbe attraversato un lungo periodo di radicale trasformazione.

Monica ha le carte in regola per dare allo staff delle vendite e marketing quel supporto necessario, e qualche anno dopo, nel 2012, viene chiamata al dipartimento Commercial quando la Divisione Italia vede ampliare le sue competenze a tutto il bacino dell’est Europa: Bulgaria, Romania, Grecia, Cipro, Malta, Al-

bania, ex Jugoslavia e Macedonia. “Il settore dei pneumatici - spiega Monica Graziani - può sembrare poco affine all’universo femminile ma in realtà ho scoperto dinamiche e complessità di business molto interessanti. Senza dimenticare che l’approccio di chi si occupa di marketing spesso prescinde dal tipo di prodotto mirando a soddisfare al meglio i bisogni dell’utente finale qualunque esso sia”.

Passione, determinazione e voglia di crescere non le mancano. Motivi per cui arriva, nell’aprile di quest’anno, l’opportunità di un ulteriore passo avanti con la nomina a Channel & Promotion Commercial Manager, ovvero è lei che si occupa per il dipartimento Commercial, di tutte le dinamiche di promozione dei marchi oltreché dello sviluppo della “value proposition” a supporto della rete vendite.

SERVIRE SÌ
MA CON QUALITÀ

“L’avvio del Network Bridgestone Partner, come tappa evolutiva del processo che vede Bridgestone avvicinarsi sempre più al cliente finale - spiega Lorenzo Piccinotti - richiede la presenza a tempo pieno di un team a supporto dello sviluppo del network: come far conoscere il prodotto, il servizio, come si pone il brand sul mercato sono oggi elementi vitali, che devono viaggiare in parallelo con le strategie commerciali per dare la giusta spinta alle vendite. In Bridgestone intendiamo il Marketing in senso olistico: ci occupiamo di intercettare e comprendere le esigenze dell’utente e, una volta assunta la piena consapevolezza di queste, studiamo come soddisfarle. Ad ogni utente la giusta soluzione per il suo business.”.

Oggi Monica Graziani è entrata pienamente nello spirito dell’azienda. “In Bridgestone - spiega la giovane manager - si respirano idee certamente innovative, frutto di una cultura che eredita valori giapponesi e caratteristiche più anglosassoni alla filosofia del fondatore, basata sul servire la società con qualità superiore, si affianca l’analisi di un mercato in continua evoluzione. Il risultato di questa fusione è, oggi, la



Il brand **Bridgestone** si caratterizza per l’alta qualità di prodotti e servizi.

massima attenzione all’utente finale: tutte le strategie sono orientate all’utente finale che noi chiamiamo BOSS”.

Soddisfatta del suo percorso professionale, Monica Graziani non nasconde le sue ambizioni, ma pensiero e azioni mai potrebbero allontanarla dall’altro aspetto della sua dinamica vita: marito e la piccola Gaia che l’aspettano a casa. “Il team in cui sto lavorando - conclude la manager del produttore nipponico - mi

è di grande sostegno nel proseguire nelle mie ambizioni coniugando la parte professionale con le esigenze familiari: siamo una squadra e questo rappresenta una filosofia di vita. È per questo che riusciamo a interfacciarci con successo con operatori, fornitori, rivenditori, utente finale: in ogni nostra azione abbiamo alle spalle la squadra, e questo vale sempre, qualsiasi siano le esigenze di ciascuno, di ordine professionale o d’altro tipo”.



Monica Graziani, Channel & Promotion Commercial Manager **Bridgestone**

PIÙ DI UN TERZO DEI FERMI LEGATI ALLO PNEUMATICO, 9 SU 10 CON PROBLEMI DI GONFIAGGIO

IN EUROPA SI PUÒ FARE DI PIÙ

In Europa - ha dichiarato Anne Dionisi-Fung, Direttrice Marketing di Michelin Autocarro Europa (nella foto) - abbiamo osservato che più di un terzo dei fermi di automezzi sono legati allo pneumatico e che, tra questi guasti, 9 su 10 sono costituiti da un problema di pressione di gonfiaggio. Vediamo quindi che un buon monitoraggio della pressione di gonfiaggio riduce in modo significativo il numero di guasti. Inoltre, i nostri stabilimenti di ricopertura indicano che rimane in media 4,8 millimetri di gomma sugli pneumatici che ricevono. Se calcoliamo che la profondità minima legale è di 1,6-2 mm, a seconda del paese, e che con 1 mm di gomma si può percorrere da 15mila a 20mila km, quanti chilometri vanno perduti! Due esempi che ben sintetizzano la reale portata del problema riguardante lo pneumatico e le leve che esso rappresenta in termini di sicurezza, durata, riduzione del numero di panne e anche di incidenti.

“I trasportatori sono al centro della strategia Michelin - ha continuato Dionisi-Fung - Il mercato europeo dei trasporti è composto da 28 paesi e un milione di trasportatori. È anche un mercato complesso, costituito da artigiani a volte con pochissimi veicoli, medie imprese, grandi flotte. Tutti hanno esigenze diverse ma richiedono gli stessi requisiti di sicurezza, affidabilità e riduzione dei costi. Michelin mira a soddisfare tutte queste esigenze sviluppando offerte digitali aggiuntive con il programma Michelin Tire Care”. La prossimità è una delle chiavi per comprendere l'innovazione Michelin Tire Care: “Per sviluppare queste innovative offerte di servizio - ha confermato la Direttrice Marketing - Michelin si è basata sulla prossimità ai clienti europei. Il che significa: ascolto delle loro esigenze, che passa attraverso la nostra forza vendita (oltre 300 persone); prove dei concetti e delle idee, grazie a una comunità di centinaia di trasportatori, presenti



in diversi paesi come Germania, Polonia e Regno Unito; un processo co-creativo con i clienti con i quali abbiamo provato e innanzitutto sviluppato le offerte del programma Michelin Tire Care in una situazione reale, nei loro stabilimenti, nelle loro flotte. Questo è quello che abbiamo fatto, ad esempio, con l'azienda ACTV che gestisce gli autobus del Comune di Venezia”.

I risultati di questo approfondito esame sul trasporto europeo sono quelli suddetti. “Michelin si è già impegnata nel settore digitale con, tra l'altro, il portale MyAccount che oggi permette a più di 25mila trasportatori di accedere a offerte commerciali, 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, in 28 paesi europei - ha spiegato Anne Dionisi-Fung - Oggi, Michelin va oltre con Michelin Tire Care, disponibile anche su questo portale. Michelin Tire Care è un insieme di offerte digitali, che arrivano fino all'acquisizione e alla gestione dei dati per ogni pneumatico, grazie a un chip RFID, che sarà esteso alla maggior parte delle nostre gamme entro la fine del 2016”.

MICHELIN TIRE CARE

Le ambizioni del truck digitale

IL GRUPPO MICHELIN HA COSTRUITO E SVILUPPATO LA SUA STRATEGIA OPERATIVA SUL CONCETTO DI SERVIZI PER LA MOBILITÀ. AL DI LÀ DELLO PNEUMATICO, IL PRODUTTORE FRANCESE HA SEMPRE ACCOMPAGNATO LE PERSONE NEI LORO SPOSTAMENTI. FEDELE A QUESTA FILOSOFIA, IL PRODUTTORE FRANCESE PRESENTA UN'IMPORTANTE INNOVAZIONE: LA PRIMA OFFERTA DIGITALE DI SERVIZI CONNESSI PER I TRASPORTATORI. CON MICHELIN TIRE CARE LO PNEUMATICO NON È PIÙ UN PRODOTTO CHE ASSOMMA COSTI MA UN FATTORE DI PRODUTTIVITÀ SE GESTITO CON RAZIONALE EFFICIENZA.

FABIO BASILICO
MILANO

L'era digitale è ormai una realtà consolidata a tutti i livelli. Non ne è esente il settore dei trasporti su gomma e ogni singolo player protagonista. In qualità di produttore leader di pneumatici truck, Michelin si dimostra all'avanguardia lanciando sul mercato un'importante e decisiva innovazione, chiamata Michelin Tire Care, ovvero la prima offerta digitale di servizi connessi per trasportatori.

“Il Gruppo Michelin si è costruito e sviluppato sul concetto di servizi per la mobilità - ha dichiarato Serge Lafon, Direttore Linea Prodotto Autocarro nonché membro del Comitato Esecutivo del Gruppo Michelin - Al di là del pneumatico, il produttore francese ha sempre accompagnato le persone nei loro spostamenti. Fedele a questa filosofia, Michelin presenta oggi un'importante innovazione: Michelin Tire Care, la prima offerta digitale di servizi connessi per i trasportatori. Stia-

operativi e, grazie allo pneumatico connesso, consentirà la tracciabilità di ogni pneumatico. I nuovi servizi digitali sviluppati da Michelin ottimizzeranno in modo molto semplice il monitoraggio degli pneumatici per sfruttare tutte le potenzialità, per migliorare la sicurezza e ridurre i costi.

FORTE CONCORRENZA

I nostri clienti operano in un contesto sempre più difficile, fatto di forte concorrenza e di grandi condizionamenti - ha aggiunto Serge Lafon - Essi hanno aspettative chiare: sicurezza, velocità, efficienza, affidabilità e riduzione dei costi. Ogni euro conta. Nelle condizioni attuali del mercato un euro guadagnato sullo pneumatico è un

euro di margine per il trasportatore. Non a caso Michelin lavora insieme ai trasportatori per analizzare il loro modo di operare, per identificare le loro necessità e offrire servizi innovativi. A questi professionisti viene proposto oggi più che uno pneumatico, cioè una serie di offerte digitali, adatte alle loro aspettative. “Con Michelin Tire Care - ha detto ancora Lafon - si entra in una logica di manutenzione preventiva, facile, veloce, adatta all'utente invece dell'attuale manutenzione correttiva”.

“Lo scopo delle 3 offerte del programma Tire Care è migliorare la sicurezza dei trasportatori, semplificare la vita e migliorare l'efficienza operativa e il controllo dei costi - ha confermato Christophe Peysson, Responsabile del programma europeo Michelin Tire Care - Concreta-

mente, ciò significa: utilizzo di tutte le potenzialità degli pneumatici in termini di pressione di gonfiaggio, uso della gomma e consumo carburante; un miglior monitoraggio degli pneumatici con più anticipazione e prevenzione rispetto a quanto proposto per i veicoli; soluzioni innovative associate all'esperienza Michelin”. Queste offerte sono destinate agli utenti che desiderano mantenere all'interno della loro azienda il controllo dei loro pneumatici, arrivando a pensare lo pneumatico come elemento integrato e costantemente monitorato all'interno della programmazione dei costi operativi complessivi. “Per le piccole flotte che esternalizzano le operazioni di manutenzione - ha spiegato Peysson - l'offerta TireLog è il libretto di manutenzione tascabile, digitale,

semplice e pratico. Per le flotte di oltre 100 veicoli con un laboratorio di manutenzione, abbiamo 2 proposte: iCheck, ovvero la diagnosi predittiva dello pneumatico che permette, da una parte, di conoscere molto più regolarmente lo stato del parco, con tempi di controllo inferiori di un terzo, e dall'altra, di dirigere le operazioni da eseguire in officina; l'offerta iManage è la gestione connessa di tutti gli pneumatici. Essa fornisce una completa tracciabilità di ogni pneumatico per tutta la durata della sua vita e anche analisi pertinenti”.

L'applicazione TireLog è gratuita mentre per le offerte iCheck e iManage l'abbonamento mensile va da 4 a 9 euro per autocarro, per un guadagno che, a conti fatti, è quattro volte superiore. “Queste offerte - ha proseguito



Serge Lafon, Direttore Linea Prodotto Autocarro nonché membro del Comitato Esecutivo del Gruppo Michelin.

Con Michelin Tire Care lo pneumatico non è più un prodotto che somma costi ma un fattore di produttività se gestito con razionale efficienza. Nel corso del 2015 Michelin Tire Care è approdato negli Stati Uniti e ora è disponibile anche in Europa mentre l'offerta è già stata testata in Brasile e Russia. Entro cinque anni, prevede Michelin, gli pneumatici di oltre un milione di veicoli potranno essere monitorati e gestiti da questi servizi digitali.

mo entrando in una nuova era in cui la potenza del digitale è messa al servizio del trasportatore. Questa offerta di servizi connessi sarà disponibile su smartphone, computer o palmari, a seconda delle esigenze dei clienti”.

Rivolta alle flotte di piccole, medie e grandi dimensioni, l'offerta Michelin Tire Care, consistente in tre opzioni denominate TireLog, iCheck e iManage - permette di semplificare la manutenzione degli pneumatici, ridurre i costi



L'offerta **iManage** fornisce una completa tracciabilità di ogni pneumatico per tutto il ciclo vita e anche analisi pertinenti.

IL GRUPPO MICHELIN IN CIFRE

Fondazione: 1889
Quartier generale: Clermont-Ferrand (Francia)
Siti produttivi: 68 in 17 paesi
Personale: 112.300
Technology Centre: più di 6.600 persone lavorano in R&D in Europa, Nord America, Sud America e Asia
Budget annuale per R&D: più di 640 milioni di euro
Produzione annuale: 171 milioni di gomme, più di 13 milioni di mappe e guide venduti in 170 paesi e 1,2 miliardi di itinerari calcolati con ViaMichelin
Brand: Michelin, BFGoodrich, Kleber, Uniroyal, Warrior, Kormoran, Riken, Tigar, Pneu-Laurent, Recamic, Michelin Remix
Punti vendita: più di 3.500 in 29 paesi
Vendite nette 2014: 19.553 milioni di euro
Web site: www.michelin.com



Christophe Peysson, Responsabile del programma europeo Michelin Tire Care

Christophe Peysson - appor-teranno concreti guadagni in elementi quantificabili come il consumo di carburante, il chilometraggio totale degli pneumatici, la sicurezza dei percorsi completati ma anche in aspetti non misurabili dal momento che si misura la qualità del lavoro del trasportatore tramite la sua capacità di consegnare tempestivamente. Quest'affidabilità del trasporto non è quantificabile quando tutto va bene, ma diventa molto concreta quando le operazioni non vanno nella giusta direzione. L'offerta TireLog può essere scaricata in 11 lingue da Google Play e da AppStore; iCheck e iManage verranno commercializzate nei prossimi mesi in Europa dalla nostra forza vendita presso clienti mirati. Tutti e tre sono accessibili tramite il sito web truck.michelin.eu e il suo portale MyAccount".

FARE TITOLINO

In un mondo in cui gli oggetti comunicheranno tra loro - ha continuato Serge Lafon - i servizi digitali, connessi allo pneumatico, svolgeranno con Michelin un ruolo sempre maggiore per aumentare la sicurezza e ridurre i costi operativi. Solo per fare due esempi, grazie alle offerte di Michelin Tire care il tempo di ispezione degli pneumatici si ridurrà almeno di un terzo e con la tracciabilità degli pneumatici il trasportatore conoscerà con precisione il parco e le future esigenze, sarà in grado di anticipare gli ordini e il fermo dei veicoli. Le future innovazioni di Mi-



L'applicazione TireLog consente una facile tracciabilità degli pneumatici. In alto, gli strumenti per la diagnostica iCheck.

chelin continueranno a essere parte di questa strategia e verranno applicate agli pneumatici e ai servizi per contribuire a migliorare l'attività dei trasportatori".

Michelin, dunque, rafforza il suo ruolo di partner qualificato dei trasportatori, fornendo loro soluzioni efficaci per semplificare la vita e migliorare l'efficienza operativa. "Migliore manutenzione, miglior monitoraggio, migliore tracciabilità, miglior pilotaggio dell'attività - ha concluso il Direttore Linea Prodotto Autocarro - Con le offerte digitali Michelin Tire Care lo pneumatico per automezzi pesanti potrà essere ottimamente gestito per dare il meglio di sé stesso e non solo essere montato o smontato da un veicolo".

TRE SOLUZIONI PER GARANTIRSI EFFICIENZA E PRODUTTIVITÀ PER TUTTO IL CICLO VITA

COME PRENDERSI CURA DEL PROPRIO PNEUMATICO

TireLog, iCheck, iManage. Tre nomi, tre definizioni, un unico concetto: Michelin Tire Care. I trasportatori italiani non tarderanno a memorizzare i dettagli della nuova interessante proposta del produttore francese.

TireLog. Un semplice e pratico libretto di manutenzione per lo pneumatico. È un'applicazione free per smartphone disponibile con tutti i device Apple o Android. Consente alle flotte, in particolare quelle con un parco inferiore ai 20 veicoli, di tracciare accuratamente le loro gomme in modo semplice ed efficiente. Le aziende che hanno meno di 20 veicoli rappresentano in Europa il 95 per cento del totale degli operatori del trasporto. Il monitoraggio degli pneumatici è attualmente una questione largamente gestita a livello manuale, con l'inconveniente che le informazioni raccolte non sono mai automatiche, né affidabili e tantomeno rapide.

TireLog invece permette ai trasportatori di accedere a tutte le informazioni essenziali riguardanti i loro pneumatici in modo regolare e veloce. Il libretto di manutenzione permette di prendere decisioni veloci e sicure per tutti gli pneumatici della flotta, anche se si tratta di pochi veicoli. TireLog genera tre benefici: risparmio di tempo, ottimizzazione della programmazione della manutenzione comprese riscalpitura, ricostruzione e cambio gomma, semplificazione dell'aspetto decisionale grazie alla visualizzazione comparativa delle differenti performance di pneumatici di diversi brand. L'app TireLog può essere scaricata in 11 lingue su Google Play e AppStore.



iCheck. Diagnostica predittiva e ottimizzata. Questa offerta consente di controllare efficacemente lo stato degli pneumatici in uso nella flotta, con tempi di ispezione ridotti, e nel contempo permette di coordinare le operazioni in officina. In questo modo, è possibile monitorare la pressione di gonfiaggio, la profondità del battistrada e le generali condizioni della gomma. Quindi giuste informazioni al momento giusto. In modo preciso, semplice, veloce e affidabile. I rischi di trovarsi in presenza di un veicolo con problemi alle gomme vengono minimizzati, la riscalpitura viene fatta nel momento più opportuno e ogni millimetro di battistrada viene sfruttato senza perdite. Questo aiuta a ridurre il costo per chilometro e aumenta il profitto aziendale. Per beneficiare dei vantaggi assicurati da iCheck, le aziende di trasporto devono registrarsi sul portale MyAccount di Michelin all'interno del sito trucks.michelin.eu. Questa operazione dà loro accesso a una unit test che comprende la strumentazione per la facile implementazione delle ispezioni e l'ottenimento di report precisi sugli pneumatici e le eventuali problematiche.

iManage. Il management connesso dei costi degli pneumatici. La soluzione iManage permette di monitorare ogni pneumatico singolarmente, dall'acquisto e primo montaggio alla fine del suo ciclo di vita, all'interno di una flotta di veicoli dotata di una propria officina per l'assistenza. Con iManage è possibile avere una totale tracciabilità delle

gomme, che sono identificate utilizzando un chip RFID (Radio-Frequency Identification). iManage comprende la raccolta e l'archivio di tutti i dati relativi agli pneumatici in uso all'interno di una flotta in un modo affidabile, automatico, semplice, rapido e appropriato. Vengono anche registrate tutte gli interventi manutentivi. Il portale MyAccount fa da centrale di raccolta di tutti i dati e permette alle aziende di avere accesso a tutte le analisi e a tutti i report relativi agli pneumatici della flotta, facilitando così le decisioni di management. In questo modo è possibile tenere sott'occhio e organizzare le informazioni sulla corretta pressione, il grado di usura, le condizioni generali e la disponibilità di gomme in stock: tutto questo permette di anticipare e pianificare le operazioni di manutenzione, come anche la riscalpitura, la ricostruzione e la rotazione. L'innovazione digitale studiata da Michelin permette alle aziende di trasporto di lavorare in un'ottica di logica manutentiva predittiva, che non solo offre benefici in termini di sicurezza ma anche quantifica guadagni economici come l'ottimizzazione dei consumi di carburante e l'aumento del chilometraggio dello pneumatico. La soluzione iManage, in accordo con l'intera proposta Michelin Tire Care, permette di ottenere anche vantaggi non direttamente tangibili. L'affidabilità del trasporto, per esempio, non viene quantificata quando le cose vanno bene, ma diventa ben evidente quando le operazioni stanno andando male. In un mondo in cui la qualità di un trasportatore è misurata in accordo alla sua capacità di consegnare nel pieno rispetto della tempistica, con il carico intatto e in totale sicurezza, i servizi digitali connessi di Michelin Tire Care sono destinati a diventare un alleato insostituibile.



HANKOOK ESPANDE ANCHE LA LINEA DI PNEUMATICI INVERNALI

NUOVO SPECIALISTA DELLA STAGIONE INVERNALE PER L'ASSE MOTORE

In chiusura d'anno Hankook amplia anche la gamma di pneumatici invernali per autocarro. Nel ventaglio prodotti truck entra Hankook SmartControl DW07, nuovo specialista per la neve sviluppato con l'attenzione focalizzata sulle condizioni invernali estreme del trasporto europeo di lunga percorrenza e distribuzione. Il disegno del nuovo pneumatico invernale è già disponibile nelle tre misure principali 315/80 R 22,5, 315/70 R 22,5, 295/80 R 22,5, alle quali seguiranno altre misure.

Per evitare i costosi tempi di fermo e arrivare a destinazione in sicurezza, autisti e flotte devono essere equipaggiati adeguatamente, anche per affrontare le severe condizioni invernali. Oltre alla percorrenza elevata, la trazione ottimale sulla neve rappresenta un requisito fondamentale degli pneumatici invernali nel settore dei trasporti di lunga percorrenza e distribuzione. Il design del battistrada e la miscela di SmartControl DW07 sono stati ottimizzati e progettati per soddisfare i

requisiti delle severe condizioni invernali, in particolare per l'attraversamento di aree quali Europa settentrionale o regioni alpine.

Anche il disegno del battistrada è progettato puntando sulle prestazioni sulla neve e sulla sicurezza su strade invernali. Il nuovo specialista invernale di Hankook ha un battistrada più largo dell'8 per cento, per aumentare l'area di contatto tra lo pneumatico e il suolo e migliorare le caratteristiche di aderenza e maneggevolezza. Inoltre, il design del battistrada con cinque scanalature di drenaggio principali offre maggiore sicurezza all'aquaplaning. Le scanalature invernali 3D dello pneumatico, disposte ravvicinate e applicate sul battistrada, svolgono due importanti ruoli – in primo luogo garantiscono un'usura omogenea della superficie del battistrada, risultante in un'elevata percorrenza. Questo effetto è rafforzato dalla disposizione assorbita i colpi dei tasselli del battistrada. In secondo luogo, in abbinamento all'esclusivo de-

sign semi-aperto della spalla di SmartControl DW07, le scanalature generano una migliore trazione dello pneumatico sulle strade ghiacciate e innevate. Le prestazioni di frenata e di trazione sono a loro volta supportate dalla finitura ruvida dei tasselli del battistrada dello pneumatico, che rende possibile un'eccellente aderenza dello pneumatico con la superficie stradale.

Le tecnologie innovative rendono SmartControl DW07 particolarmente efficiente. Una miscela sviluppata appositamente è stata applicata al nuovo specialista invernale Hankook. Ottimizzata per le dure condizioni invernali, rimane resiliente alle basse temperature e rende lo pneumatico particolarmente resistente al freddo, rendendo inoltre possibili elevate prestazioni frenanti anche alle bassissime temperature. Anche per questo pneumatico invernale autocarro è stata usata la tecnologia SCCT (Stiffness Control Contour Technology).

HANKOOK TIRE

Performance elevate su tutti gli assi

PER L'USO SU STRADA E FUORISTRADA, IL COSTRUTTORE DI PNEUMATICI HANKOOK INTRODUCE NELLA GAMMA SMARTWORK AM09, PNEUMATICO PER VEICOLI INDUSTRIALI PER DIVERSE APPLICAZIONI NEL SEGMENTO STRADA E FUORISTRADA. SUCCESSORE DEL VINCENTE MODELLO AM06, PRESENTA TRAZIONE MIGLIORATA E PRESTAZIONI DI FRENATA OTTIMIZZATE PER FORNIRE LA GIUSTA ADERENZA SU QUALSIASI SUPERFICIE. PER OTTENERE TUTTO CIÒ SONO STATE APPLICATE SCANALATURE A ZIGZAG AL DESIGN DEL BATTISTRADA.

MAX CAMPANELLA
NEU-ISENBURG

Resistenza aumentata ai tagli, alle screpolature e alla rottura del battistrada sono le principali caratteristiche di Hankook AM09, pneumatico versatile per tutti gli assi introdotto nella gamma di Hankook, che in chiusura d'anno espande così la sua linea per veicoli industriali. Con una funzione autopulente migliorata e un design della carcassa estremamente robusto, il successore del popolare Hankook AM06 è progettato per l'applicazione flessibile su strada e fuoristrada, con sicurezza, resistenza e consumi migliorati. Il nuovo modello, grazie alla marcatura M+S, può essere usato tutto l'anno anche nelle più severe condizioni fuoristrada.

AM09 ha una superficie del battistrada più larga del 10 per cento rispetto al predecessore. Quest'area di contatto a terra più larga oltre a fornire una distribuzione omogenea del carico che aiuta a prevenire la deformazione, migliora la trazione e le prestazioni di frenata. Il design del battistrada, allo stesso tempo, ottimizza la maneggevolezza e le performance. Le quattro scanalature del battistrada extra large con design a zigzag hanno migliorato l'espulsione di fango e acqua. Inoltre, le speciali scanalature sui singoli tasselli del battistrada conferiscono un'aderenza elevata al nuovo prodotto Hankook. Lo pneumatico convince per le prestazioni di ma-

negevolezza eccellenti, la percorrenza eccezionale e la trazione sulle superfici asciutte e bagnate. Inoltre, il design chiuso della spalla dell'AM09 aumenta ulteriormente la stabilità di guida dello pneumatico, integrando efficacemente il design del battistrada.

L'ampia area di contatto dello pneumatico influenza inoltre positivamente le sue caratteristiche d'usura minimizzandola e migliorandone l'uniformità. Grazie alla sua costruzione solida, il design della spalla fornisce una resistenza maggiore contro le sollecitazioni late-

rali e una migliore protezione contro i danni dei bordi dei tasselli. Gli espulsori di pietre alla base del battistrada aumentano le caratteristiche autopulenti dello pneumatico; un'ulteriore nota positiva per lo pneumatico e la sua durata.

Efficienza in fatto di percorrenza e consumi di carburante anche con carichi pesanti: l'innovativo metodo di miscelazione IMS (Innovative Mixing System) di Hankook assicura una distribuzione omogenea delle particelle di nero di carbone e delle molecole di gomma nelle mescole. Unitamente a dei tempi di miscelazione prolungati a bassa temperatura è possibile ottenere un significativo aumento del tasso di legame tra il nero di carbone e le molecole di gomma. In combinazione con lo speciale design del battistrada dell'AM09 viene generato meno calore durante l'utilizzo, avendo così un riscontro positivo sulla resistenza al rotolamento e, quindi, sul consumo di carburante.

Ma Hankook AM09 è anche durevole nel tempo con proprietà di ricostruibilità migliorate: la tecnologia SCCT (Stiffness Control Contour Theory), esclusiva del produttore di pneumatici Hankook, permette una distribuzione omogenea della pressione dello pneumatico – anche in presenza di carichi pesanti – e riduce la deformazione del profilo della carcassa. Questo influenza positivamente la longevità dello pneumatico e presta-



zioni quali le caratteristiche di sterzata e frenata, oltre a migliorare la ricostruibilità dell'AM09.

Nel complesso, le caratteristiche di design e di tecnologia rendono AM09 pneumatico versatile per tutte le posizioni, in grado di svolgere il proprio lavoro correttamente tutto l'anno: durevole ed efficiente, sicuro e affidabile. Il nuovo AM09 integra pertanto il gruppo di prodotti SmartWork, recentemente ampliato con il disegno per asse motore DM09.

AL RALLYLEGEND 2015
CONTINUA L'IMPEGNO
NEL MOTORSPORT



Il produttore premium di pneumatici Hankook continua il suo impegno nel motorsport come fornitore ufficiale di pneumatici al Rallylegend di San Marino che si è tenuto il mese scorso. Per il secondo anno consecutivo, Hankook è stato partner del Rallylegend, uno degli eventi più attesi del motorsport internazionale che da anni attira i campioni di automobilismo del presente e del passato e vetture che hanno fatto la storia del rally.

Hankook ha svolto il ruolo di fornitore unico di pneumatici per numerose vetture tra cui World Rally Car e Kit Car partecipanti al "WRC Hankook Trophy". Inoltre due vetture riportavano la livrea Hankook: la Skoda Fabia Wrc di Francois Duval e la Lancia Delta Hf di "Lucky" Battistolli, protagonista tra le "Myth", entrambe vetture costruite dal 1986 al 1996, che hanno gareggiato con pneumatici Hankook per dare grande spettacolo al pubblico. Il Rallylegend, con la moltitudine di campioni al via, ha catalizzato l'attenzione degli appassionati e il Rally Village ha offerto tanti motivi di fascino e attrazione per gli appassionati dei rally.



Il battistrada di AM09 è più largo del 10 per cento.

TU E LA STRADA, UNA COSA SOLA

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



SMART LINE

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

SMART LINE AH31



Pneumatico per
fasce sterzanti, per
l'ambiente lunga
perduranza e per
tutte le stagioni.

SMART LINE DH31



Pneumatico radiale
per fasce motrici,
per l'ambiente lunga
perduranza e per
tutte le stagioni.



Hankook Tire Italia S.r.l.
Centro Direzionale Colleoni - Palazzo Uccolini - Via Palestro, 2 - 20134 Agnelli B (Milano)

hankooktire-eu.com/it

CONTINENTAL TRUCK

SOSTENIBILITÀ 2.0

ContiLifeCycle 2.0 è una soluzione che include prodotti e servizi all'avanguardia dedicati alle aziende di autotrasporto e finalizzati a seguire il ciclo di vita dei pneumatici, ottimizzare i costi di gestione della flotta di veicoli e incrementare la sostenibilità ambientale dell'azienda. In un momento in cui la pressione sui costi porta molte società di autotrasporto a scegliere la strada del risparmio immediato, Continental Truck invita a non trascurare i costi nascosti che derivano da queste decisioni di acquisto. Per questo è stato lanciato ContiLifeCycle 2.0, che permette di assicurare la piena tracciabilità del ciclo di vita del pneumatico e garantisce un riscontro concreto dei vantaggi economici e della riduzione dell'impronta ambientale. Riutilizzare le carcasse dei

pneumatici in un processo di ricostruzione contribuisce da una parte a ridurre il numero di pneumatici da smaltire e a diminuire la quantità di materie prime utilizzate nella produzione, e dall'altra a risparmiare energia e a ridurre le emissioni di CO2. Oltre a generare sensibili risparmi economici, quindi, ContiLifeCycle 2.0 consente di migliorare in maniera sostanziale anche l'impatto ambientale delle aziende di autotrasporto.

Da sempre Continental è all'avanguardia nell'innovazione eco-sostenibile. Un impegno costante che introduce soluzioni ecologicamente innovative in tutto il processo produttivo. Come produttore di pneumatici, Continental cerca di ridurre l'uso di materiali a elevato impatto ambientale. Per tutto il processo di produzione, l'obiettivo è quello di aumentare l'uso di materiali riciclati e di ridurre al minimo l'impiego di materie prime non rinnovabili. Continental è impegnata nella produzione di energia pulita ad alta efficienza energetica, per esempio recuperando il calore superfluo del processo di vulcanizzazione e riconvo-

gliandolo nel processo di produzione. Inoltre, il produttore tedesco si è guadagnato sul campo la reputazione di azienda pioniera nella ricerca e sviluppo di materie prime innovative e rinnovabili.

Continental è stata tra l'altro premiata con l'“European Transport Sustainability Prize” per il suo nuovo impianto ContiLifeCycle di Hannover-Stöcken, che combina la produzione tecnologicamente avanzata di pneumatici ricostruiti con il riciclo di gomma. Nell'impianto ContiLifeCycle sono utilizzate attrezzature tecnologicamente avanzate per il processo di ricostruzione a caldo dei pneumatici per veicoli commerciali; in questo modo è possibile usare circa il 50 per cento in meno di energia e circa l'80 per cento in meno di acqua rispetto alla produzione di pneumatici nuovi. La polvere di gomma prodotta nel processo di ricostruzione è ulteriormente lavorata e usata nella produzione di pneumatici nuovi e ricostruiti. È possibile così evitare ogni anno emissioni di 7.800 tonnellate di diossido di carbonio nel processo di produzione; la quantità di rifiuti prodotta, poi, è tagliata dell'80 per cento.

CONTINENTAL

Efficienza economica sempre al primo posto

IL PRODUTTORE TEDESCO PROSEGUE LA SUA STRATEGIA D'INTERLOCUTORE PER LE FLOTTE CON L'OBIETTIVO DI FORNIRE SOLUZIONI CHE RAPPRESENTINO UN VOLANO PER LA COMPETITIVITÀ AZIENDALE. “IL VENTAGLIO DI SOLUZIONI - PRECISA DANIEL GAINZA, DIRETTORE COMMERCIALE CVT DI CONTINENTAL ITALIA - SODDISFA OGNI TIPO DI ESIGENZA: CHI NECESSITA DI PNEUMATICI PER UNA VISIONE DI LUNGO PERIODO CONTINUERÀ AD ACQUISTARE I NOSTRI PRODOTTI PREMIUM, CHI SA DI DOVER CAMBIARE I VEICOLI A BREVE PUÒ SCEGLIERE LA GAMMA BARUM; PER CHI NECESSITA DI MASSIMA VERSATILITÀ PER CARICHI PESANTI O VOLUMINOSI PROPONIAMO LA GAMMA A PROFILO RIBASSATO”.

MATTEO GALIMBERTI
MILANO

Nella seconda metà del 2015 Continental Commercial Vehicle Tires amplia la gamma di pneumatici truck Barum, inserendo nel portafoglio prodotti pneumatici per asse sterzante e trattivo. Una scelta che segue di poco il lancio e il successivo completamento della gamma di pneumatici a profilo ribassato con marchio Continental, destinati ai trasportatori che necessitano una maggiore capacità di carico ottimizzando l'altezza complessiva del veicolo consentita, pari a quattro metri.

“Alla base - spiega Daniel Gainza, Direttore Commerciale CVT di Continental Italia - c'è sempre la strategia che Continental Italia prosegue da alcuni anni, orientata alle flotte con l'obiettivo di favorirne la competitività, proponendo soluzioni all'insegna dell'efficienza economica ma non in maniera standard, bensì soluzioni sviluppate per adeguarsi alle diverse esigenze delle flotte. Un'azienda di trasporto ha esigenze diverse a seconda del tipo di attività dei propri veicoli, del chilometraggio medio percorso e della durata media della vita dei veicoli”.

Le proposte di Continental si rivolgono essenzialmente a flotte che già utilizzano pneumatici premium a marchio Continental. Una volta raggiunto il “fine vita” delle gomme la prima, naturale soluzione è la sostituzione con

pneumatici dello stesso brand. “Il pneumatico premium - prosegue Daniel Gainza - è naturalmente quello che assicura al flottista la massima possibilità di chilometraggio, con la garanzia della massima vita utile e del

ritorno nel lungo termine del suo investimento. Se analizziamo una flotta alquanto strutturata, quest'ultima sarà costituita da trattori e motrici e da semirimorchi, i primi con un'età media di quattro anni, i secondi di sei o sette



La strategia di **Continental** è orientata alle flotte con l'obiettivo di favorirne la competitività con soluzioni personalizzate.

anni. Fatti due conti nel giro di due o tre anni una flotta sostituisce il 20 o 30 per cento dei veicoli. In un determinato momento di necessità di cambio gomme, potrebbe trovarsi di fronte alla scelta di sostituire gli pneumatici su un vei-

colo che non farà molta altra strada: a quel punto ha un senso scegliere un'alternativa al pneumatico premium”.

In questo caso il Gruppo Continental propone pneumatici del brand complementare Barum, non già un'alternativa al marchio Continental bensì parte integrante dell'offerta del produttore tedesco. “I pneumatici Barum - precisa Daniel Gainza - si rivolgono proprio ad aziende di trasporto che devono cambiare le gomme a veicoli che opereranno nella flotta ancora per un paio d'anni al massimo, o nel caso di semirimorchi che saranno utilizzati per un periodo di tempo stabilito”.

“Si tratta di una gamma di prodotti essenziali - aggiunge il Direttore Commerciale - con le misure più importanti per truck e bus, con prestazioni essenziali e ottimi in termini di sicurezza e robustezza: sono resistenti alle forature e reggono bene le difficili manovre dei semirimorchi. Sono caratterizzati da una resistenza al rotolamento relativamente bassa, in modo da non pesare sui consumi della flotta. Naturalmente hanno una resa chilometrica inferiore ai pneumatici premium e sono commercializzati a un prezzo più abbordabile”.

NUOVI PNEUMATICI BARUM TRUCK PER ASSE STERZANTE E TRATTIVO

POTENZA SENZA COMPROMESSI ED EFFICIENZA NEI CONSUMI

Il marchio Barum, dal 1993 brand del Gruppo Continental, si contraddistingue da quasi un secolo per performance e innovazione tecnologica offrendo soluzioni vantaggiose e adatte a tutte le esigenze con pneumatici affidabili e di qualità. Dal disegno del battistrada alla composizione delle mescole, i pneumatici Barum truck offrono ottimi standard di performance in tutti i principali parametri prestazionali. La nuova serie per il trasporto medio/pesante Barum 200 R, costituita dal pneumatico per asse sterzante BF 200 R e da quello per asse trattivo BD 200 R, comprende pneumatici robusti con elevate prestazioni che rappresentano un'alternativa

economica per gli operatori del settore del trasporto.

I pneumatici BF 200 R e BD 200 R sono dotati di una maggiore vita utile rispetto ai predecessori e offrono una migliore manovrabilità sia su tratte regionali sia su lunghe distanze. Barum BF 200 R e BD 200 R sono attualmente disponibili nella misura 315/80 R22.5” e garantiscono una sicurezza di guida costante, grazie alla composizione ottimizzata della miscela di gomma e al nuovo design del battistrada. I pneumatici della nuova serie Barum 200 R sono caratterizzati da una carcassa più robusta, grazie all'utilizzo di cavi metallici rinforzati nei tallo-

ni. Lo speciale strato interno del pneumatico previene la perdita di aria compressa e, insieme al battistrada riscalpibile, contribuisce a prolungarne la vita utile. I pneumatici Barum per asse sterzante BF 200 R e trattivo BD 200 R sono la prova che è possibile coniugare trazione ottimale ed efficienza nei livelli di consumo di carburante. Inoltre, entrambi sono marchiati con il simbolo M+S.

Il pneumatico BD 200 R per asse trattivo presenta anche il simbolo delle tre cime di montagna con un fiocco di neve (3PMSF) che garantisce la conformità con i particolari requisiti richiesti per i pneumatici per asse trattivo.



Hello Tomorrow



Bologna

Voli giornalieri da Dubai a partire dal 3 novembre

La nostra quarta destinazione in Italia vanta una posizione centrale nell'area del paese più attiva a livello industriale. Bologna rappresenta infatti il punto di accesso perfetto per raggiungere rapidamente le regioni settentrionali e nord-orientali d'Italia. Con una capacità giornaliera di 23 tonnellate, una flotta composta da aerei wide-body di più recente costruzione e una vasta gamma di soluzioni cargo specifiche per settore, i nostri servizi impareggiabili offrono la migliore opportunità per il vostro business in Italia.

Da Dubai a Bologna

Giorno	Volo n.	Partenza	Arrivo	Tipo di aereo
Giornaliero	EK 003	08:00	12:35	B777-300ER

Da Bologna a Dubai

Giorno	Volo n.	Partenza	Arrivo	Tipo di aereo
Giornaliero	EK 004	14:30	23:20	B777-300ER

VEICOLI COMMERCIALI

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

Transporter senza confini

FABIO BASILICO
STOCCOLMA

Sei generazioni non passano inosservate. Soprattutto se sono quelle del Volkswagen Transporter, un modello che in oltre sessant'anni di carriera ha saputo incidere profondamente nell'evoluzione dei veicoli commerciali. Il Transporter della sesta generazione arriva sul mercato raccogliendo un'eredità "pesante" che le cinque serie precedenti hanno accumulato in decenni di successo. La sola versione precedente ha venduto in 13 anni poco più di 2 milioni di esemplari a livello globale e che in 65 anni di vita della famiglia Transporter sono stati venduti circa 12 milioni di unità dell'intera gamma.

CE N'È PER TUTTE LE ESIGENZE

Nel nostro paese, il nuovo T6 viene proposto in una gamma articolata composta dalle versioni Transporter Furgone, Kombi e Autotelaio, Caravelle Trendline e Comfortline e Multivan Trendline, Comfortline, Highline e Generation Six. Le varianti di passo compendono il corto da 3.000 mm e il lungo di 3.400 mm per Transporter e Caravelle. Per quanto riguarda le motorizzazioni, la proposta diesel Euro 5, a disposizione solo di Transporter Furgone e autotelaio, comprende le unità 2.0 TDI 62 kW con cambio manuale a 5 rapporti, 2.0 TDI 75 kW con cambio manuale a 5 rapporti e 2.0 TDI 103 kW con cambio manuale a 6 rapporti o automatico DSG a 7 rapporti o trazione integrale 4Motion. L'offerta diesel Euro 6 riservata a Transporter Kombi, Caravelle e Multivan propone: 2.0 TDI 62 kW (versione Kombi) con cambio manuale a 5 rapporti, 2.0 TDI 75 kW con cambio manuale a 5 rapporti (Kombi, Caravelle Trendline, Multivan Trendline), 2.0 TDI 110 kW con cambio manuale a 6 rapporti o automatico DSG a 7 rapporti e/o trazione integrale 4Motion e 2.0 TDI 150 kW con cambio manuale a 6 rapporti o automatico DSG e/o trazione 4Motion (non per Caravelle Trendline e Multivan Trendline). Il volume di carico arriva a 9,3 mc dei veicoli passo lungo e tetto alto.



Dal punto di vista del design, il nuovo T6 presenta una livrea in stile automobilistico che unisce alla modernità e dinamicità della linea la funzionalità propria di un veicolo commerciale. Una filosofia che abbraccia le versioni furgone e ancor più quelle dedicate al trasporto passeggeri, Caravelle e Multivan. La nuova generazione si riconosce soprattutto per il frontale completamente rivisitato. Grazie alla grembialatura anteriore abbassata, che si solleva quasi verticalmente sopra la carreggiata, la nuova generazione appare più intrigante, esclusiva e dinamica che mai. Uno stile originale che caratterizza anche il posteriore, la cui nervatura orizzontale sottolinea con enfasi la larghezza del veicolo, ulteriormente messa in evidenza dall'ampio lunotto e dall'alloggiamento della targa abbassata e nettamente incorniciato nella sua geometria, insieme all'illuminazione della targa a Led. Saliti a bordo, si viene accolti in un ambiente accogliente e funzionale, con caratteristiche ergonomiche e numerosi vani portaoggetti che rendono la nuova plancia della gamma T particolarmente adatta all'utilizzo quotidiano. Un particolare degno di nota è che scomparti e vani portaoggetti sono studiati in funzione del modello. A fare la differenza è fondamentalmente il numero di sedili possibili nella cabina, che varia a

seconda della configurazione del modello, che si tratta di un Transporter Furgone, Kombi o Autotelaio o di un Multivan o ancora di un Caravelle. Di conseguenza la plancia viene realizzata con due disposizioni diverse. Gli scomparti e i vani portaoggetti sono previsti talvolta con chiusura oppure aperti; per questo motivo a spiccare è soprattutto la consolle centrale dal design originale, molto stretta nella versione per trasporto merci, più larga nelle versioni adibite al trasporto persone.

Su strada abbiamo testato il nuovo T6 con le motorizzazioni diesel 2.0 TDI Euro 6, di nuova concezione, abbinate a un cambio manuale a 5 o 6 rapporti oppure a un cambio DSG a 7 rapporti. Inoltre, indipendentemente dal tipo di cambio, molte varianti sono disponibili con trazione integrale 4Motion. Tra l'altro, a richiesta, per tutti i veicoli con trazione integrale viene offerto anche il sistema di assistenza nelle partenze in salita, che consente partenze in salita sicure e controllate mediante interventi dei freni mirati sulle singole ruote e regolando il regime del motore. Il 2.0 TDI Euro 6 è un propulsore appositamente progettato per le esigenze del "duro" lavoro dei veicoli commerciali. Nel realizzarlo, pertanto, è stata data la massima importanza a criteri quali resistenza e robustezza oltre che alla

massima economia d'esercizio, dal momento che consentono di risparmiare rispetto alla generazione precedente e sono dotati, di serie, di sistema start/stop.

CARATTERISTICHE DINAMICHE

Il buon assetto del Transporter si avvale della regolazione adattiva dell'assetto DCC che consente di modificare le caratteristiche dinamiche e l'esperienza di guida del veicolo in modo ancora più personalizzato. Grazie a questo sistema è infatti possibile adattare l'assetto secondo tre modalità di marcia: comfort, normale e sportiva. Selezionandole, la taratura dell'assetto, regolabile elettricamente, viene adattata al singolo stile di guida mediante la modalità pre-impostata.

Il vano di carico del furgone è accessibile sia dalla parte posteriore, sia dal lato destro del veicolo. La superficie di carico misura 4,3 mq. La versione Furgone con tetto normale presenta, di serie, il portellone posteriore. A richiesta, per questo modello è anche possibile scegliere due porte posteriori simmetriche a battente con angolo di apertura pari a 90° e 180° o 270°. La porta scorrevole di serie sul lato destro del veicolo consente di accedere comodamente anche agli oggetti riposti più in profondità nel vano di carico.

È ARRIVATA LA SESTA GENERAZIONE DEL MITICO MODELLO VOLKSWAGEN, LA CUI CARRIERA DURA ORMAI DA OLTRE SESSANT'ANNI.

IL T6 VIENE PROPOSTO IN UNA GAMMA ARTICOLATA COMPOSTA DALLE VERSIONI TRANSPORTER FURGONE, KOMBI E AUTOTELAIO, CARAVELLE TRENDLINE E COMFORTLINE E MULTIVAN TRENDLINE, COMFORTLINE, HIGHLINE E GENERATION SIX.

E se ancora non dovesse bastare, il nuovo Transporter è disponibile anche nella versione con doppio pianale e con una seconda porta scorrevole sul lato sinistro. A scelta, tra abitacolo e vano di carico sono disponibili paratie divisorie con o senza finestrino, a piena o mezza altezza. Il vano di carico, nella versione di accesso, dispone di una superficie di carico di 4,3 mq e un volume di 5,8 mc che aumenta, con un tetto medio più alto di 27,6 cm, fino a raggiungere i 6,7 mc. La versione Furgone è inoltre disponibile a richiesta con un passo più lungo di 40 cm, che porta la lunghezza del veicolo a 5,29 m e la superficie di carico a 5 mq; ciò corrisponde a un volume di carico di 6,7 mc nella versione con tetto normale e 7,8 mc nella versione con tetto medio. La versione con tetto alto è disponibile con passo lungo e assicura un volume di carico di 9,3 mc.

Altrettanto flessibile è la gamma di modelli Kombi che può essere ordinata con massimo nove posti a sedere per tutte le varianti di allestimento. A seconda del passo, poi, il numero massimo dei posti a sedere può essere distribuito in tre o quattro file, a scelta. Infine, il nuovo Transporter di Volkswagen Veicoli Commerciali è equipaggiato con importanti sistemi di sicurezza attiva e passiva e un'innovativa generazione di sistemi radio e navigazione.

AMPIA GAMMA MULTIVAN E CARAVELLE DEDICATA AL TRASPORTO PASSEGGERI

VIAGGIARE NEL COMFORT COME SE SI TRATTASSE DI UN'AUTOMOBILE

Transporter non è solo trasporto merci ma anche trasporto passeggeri. Una caratteristica che ha sempre accompagnato la storia del trend setter Volkswagen. Monovolume dalla grande flessibilità, Multivan propone nella prima fila di sedili del vano passeggeri e a seconda della versione di allestimento uno o due sedili singoli girevoli. Entrambi sono fissati al pavimento tramite un sistema di guide che ne consente facilmente lo scorrimento e la rotazione senza essere smontati. Qualora fosse necessario, i sedili possono anche essere rimossi ottenendo così un generoso spazio per il trasporto. Inoltre, a richiesta, invece del divano a tre posti sono disponibili anche sedili singoli. Anche il divano posteriore è fissato alle guide al pavimento e può essere bloccato in qualsiasi punto del vano passeggeri. E come si può immaginare questo divano può essere spostato con facilità, sia operando dal vano di carico sia dal vano passeggeri. Oltre alle versioni standard Trendline, Comfortline e Highline, Multivan è disponibile anche nella ver-

sione speciale in edizione limitata "Generation Six", basata su Multivan Comfortline e dotata di equipaggiamenti esclusivi che la distinguono chiaramente dal modello di serie. Veicolo votato al tempo libero, Caravelle ha 7 posti di serie ma sia il numero che la posizione dei sedili può essere modificata secondo diverse combinazioni e a seconda delle singole esigenze.

A seconda del passo scelto è possibile installare fino a tre file di sedili nel vano posteriore. In Italia, Caravelle è disponibile nelle due linee di allestimento Trendline e Comfortline. Imponente l'equipaggiamento di sicurezza che dispone di ABS, ASR, EDS, assistente alla partenza in salita, sistema elettronico di controllo stabilità, airbag guidatore e passeggero, airbag laterali e per la testa, sistema di frenata anti-collisione multipla (Multi-collision Brake), spia controllo pneumatici, luci diurne e Fatigue Detection (per allestimento Comfortline) che monitora il grado di stanchezza del conducente.



FORD TRANSIT CONNECT

Il compatto tecnologico



LA CASA DELL'OVALE BLU AGGIORNA IL SUO VEICOLO COMMERCIALE DA 1 TONNELLATA OFFRENDO NUOVI MOTORI E SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA DERIVATI DALLE VETTURE CHE RAPPRESENTANO UNA NOVITÀ PER IL SEGMENTO. TRANSIT CONNECT È DISPONIBILE CON IL NUOVO TDCi 1.5, CHE LO RENDE BEST IN CLASS PER EFFICIENZA, CON 3,8 L/100 KM. LA NUOVA MOTORIZZAZIONE DIESEL PUÒ ESSERE ACCOPPIATA AL CAMBIO AUTOMATICO POWERSHIFT.

VALENTINA MASSA
COLONIA

Disponibile nelle versioni furgone, doppia cabina e combi, è offerto in due diversi passi, il Transit Connect è uno dei veicoli commerciali Ford di maggior successo: nel 2014 ha registrato un incremento della domanda dell'85 per cento rispetto all'anno precedente, vendendo oltre 36.800 esemplari. Nel primo trimestre del 2015, Transit Connect registra una crescita nelle vendite del 58 per cento rispetto allo stesso periodo del 2014, contribuendo a posizionare Ford, nel primo trimestre di quest'anno, sul gradino più alto del podio nel mercato europeo dei veicoli commerciali.

Sull'onda di tale successo, a metà 2015 la Casa dell'Ovale Blu aggiorna il suo veicolo commerciale da 1 tonnellata, offrendo nuovi motori ad alta efficienza e tecnologie di assistenza alla guida derivate dalle vet-



In alto, **Ford Transit Connect**. Sopra, il compatto **Transit Courier**.

ture che rappresentano una novità assoluta per il segmento C dei veicoli commerciali.

Transit Connect è disponibile con il nuovo TDCi 1.5, che lo rende best in class per efficienza, con 3,8 l/100 km. La nuova motorizzazione diesel può essere accoppiata al cambio automatico Powershift, sostituendo la precedente soluzione a benzina accoppiata al cambio automatico. Transit Connect è dotato di tecnologie precedentemente sconosciute al segmento, come sistema di riconoscimento dei segnali stradali (Traffic Sign Recognition), sistemi di monitoraggio e mantenimento della corsia di marcia (Lane Keeping Alert e Lane Keeping Aid), chiave programmabile MyKey e sistema di connettività e comandi vocali avanzati SYNC 2.

Transit Connect è dotato di un vano di carico SAE da 2,9 a 3,6 m³ (L1/L2) con paratia divisoria completa, volumi che incrementano da

3,7 a 4,4 m³ (L1/L2) includendo lo spazio disponibile anteriormente. La capacità di carico raggiunge i 1.000 kg. "Transit Connect - dichiara Phil Hollins, Direttore Marketing e Assistenza Veicoli Commerciali di Ford Europa - incontra le necessità delle aziende europee grazie alla straordinaria efficienza, a una capacità di carico superiore e a un design affascinante. Con un aggiornamento che riduce ulteriormente le spese per il carburante e tecnologie innovative come il riconoscimento dei segnali stradali, sarà in grado di guadagnare ulteriore considerazione tra i professionisti".

Ford ha aggiornato anche Transit Courier, il "fratello" del segmento B, ovvero il più compatto della famiglia Transit, che si distingue per la capacità di carico, pari a 660 kg, e ora raggiunge un'efficienza best in class di 5,1 l/100 km nella versione dotata di motore a benzina EcoBoost 1.0 con Start&Stop.

A BORDO DINAMICHE DERIVATE DAL MONDO DELLE AUTOVETTURE

SOLUZIONI INNOVATIVE PER LA SICUREZZA E L'ASSISTENZA ALLA GUIDA

Ford Transit Connect è prodotto sulla base della piattaforma globale C dell'Ovale Blu, la stessa utilizzata per le vetture Focus e Kuga. Grazie all'utilizzo delle piattaforme condivise, Ford è in grado di portare a bordo di un veicolo commerciale sia dinamiche di guida sia tecnologie derivate dalle vetture.

A bordo del Transit Connect sono disponibili i sistemi di monitoraggio e mantenimento della corsia di marcia (Lane Keeping Alert e Lane Keeping Aid), che tengono sotto controllo la posizione del veicolo rispetto alle linee di delimitazione della corsia, avvisano il guidatore in caso di deviazione involontaria dalla traiettoria ottimale e lo aiutano a riportare il veicolo nella direzione corretta. Il sistema di riconoscimento dei segnali stradali (Traffic Sign Recognition) mostra sul display di guida i limiti di velocità e i divieti di sorpasso vigenti, riconosciuti dalla telecamera di bordo. Il sistema di monitoraggio della zona d'ombra (Blind Spot Information System) avvisa, tramite una spia inserita nei retrovisori esterni (ripiegabili

eletttricamente), della presenza di altri veicoli in prossimità del mezzo, dove il guidatore potrebbe non vederli.

Gli abbaglianti automatici (Auto High Beam) si disattivano in presenza di altri veicoli, sia che precedono, sia che procedono nella direzione opposta. Il sistema di connettività e comandi vocali Ford SYNC 2 con Emergency Assistance riconosce il linguaggio naturale e, tra l'altro, è in grado di mostrare sul navigatore un elenco di ristoranti presenti nelle vicinanze semplicemente pronunciando la frase "ho fame".

La chiave programmabile Ford MyKey permette di configurare alcuni parametri per incentivare uno stile di guida più sicuro quando il veicolo viene utilizzato ad esempio dai dipendenti. MyKey può limitare la velocità massima, ridurre il volume massimo dello stereo, azzerandolo quando una persona a bordo non indossa le cinture di sicurezza, e impedire la disattivazione delle tecnologie di sicurezza e assistenza alla guida.



FIAT PROFESSIONAL

E GUARDO IL MONDO DA DUE DOBLÒ



MAX CAMPANELLA
MILANO

Quarta generazione di un veicolo divenuto sinonimo di compagno di lavoro per i professionisti italiani (e non solo), Fiat Professional ha lanciato quest'anno il nuovo Doblò Cargo sotto l'insegna del motto "Il miglior modo di lavorare". Nello sviluppo di un modello che intende rispondere alle nuove esigenze professionali, sotto il profilo di funzionalità, prestazioni e valore del veicolo, il costruttore torinese ha sviluppato il nuovo Doblò con caratteristiche che lo innalzano al vertice della categoria per capacità di carico, produttività, bassi consumi e costi di gestione. Nell'ampio

ventaglio di propulsori che compongono la gamma - ampliata con la nuova versione EcoJet - abbiamo effettuato lo stesso percorso Milano-Torino (in totale 225 chilometri misti tra autostrada, strade statali, provinciali e tratti urbani) utilizzando in andata un Doblò Cargo Maxi passo lungo con trazione bifuel benzina-metano, al ritorno un Doblò Cargo passo corto alimentato dall'entry level della gamma EcoJet, ovvero il 1.3 Multijet II da 90 cv, entrambi con lo stesso carico leggero (45 kg circa per il trasporto di copie dell'Annuario Trucks&Vans edizione 2015).

In termini di prestazioni, il nuovo veicolo commerciale di casa Fiat Professional confer-

ma l'utilizzo delle sospensioni posteriori Bi-link a ruote indipendenti che, nell'utilizzo di entrambi i modelli, garantiscono il massimo comfort e handling in tutte le condizioni di marcia, ivi compreso un tratto accidentato in salita con curve a gomito che si ripetono per circa 4 km. La motorizzazione 1.4 TurboJet a doppia alimentazione benzina/metano rappresenta il vertice del segmento in termini di consumi ed emissioni. Questo propulsore assicura prestazioni paragonabili alla versione benzina ma con tutti i benefici economici e ambientali offerti dal metano. In particolare la versione della nostra prova - il 1.4 16v T-JET Natural Power - sviluppa una potenza massi-

ma di 120 cv sia a benzina sia a metano e valori di coppia progressivi. L'elasticità di marcia è elevata, utilizziamo il cambio (meccanico a 6 marce) molto raramente: per nulla lungo l'autostrada, grazie al cruise control, e solo quando è necessario scalare in condizioni di traffico e lungo le salite in curva. Questo comporta una guida piacevole e rilassata lungo tutto il percorso. A meno che non si desideri avere una risposta grintosa: in quel caso ci basta spingere sull'acceleratore e, aiutati dalla ridotta inerzia del turbocompressore, effettuiamo un sorpasso un po' azzardato lungo una strada statale, rientrando senza alcuna difficoltà.

Il Doblò Cargo Natural Po-

Ci siamo messi al volante di due modelli della quarta generazione del veicolo divenuto sinonimo di compagno di lavoro dei professionisti italiani (e non solo). Per un percorso misto di 225 km abbiamo scelto in andata un Doblò Cargo Maxi BiPower benzina/metano, al ritorno un Doblò Cargo passo corto equipaggiato con il nuovo turbodiesel MultiJet da 90 cv. In entrambi i casi protagonista l'efficienza, senza sacrificare piacere di guida e prestazioni di tutto rispetto.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Fiat
Nome: Doblò Cargo Corto
Carrozzeria: Furgone 3 posti, porta scorrevole lato destro e porte posteriori lamierate, apertura 180°.
Motore: 1.3 MultiJet 16 V. Cilindrata: 1.248 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 66 kW/90 cv. Coppia max: 200 Nm a 1.500 giri/min.
Livello ecologico: Euro 5+.
Cambio: manuale 6 marce.
Dimensioni: Lunghezza vano di carico da 1.820 mm a 3.050 mm con sedile passeggero anteriore abbattuto; larghezza vano di carico da 1.518 mm a 1.714 mm; altezza 1.305 mm.
Volume di carico: Portata 750 Kg (1.005 Kg con portata maggiorata). Volumetria da 3,4 a 3,8 m3 con sedile passeggero anteriore abbattuto.
Diametro di sterzata (tra marciapiedi): 11,2 m.
Dotazioni: Telecomando aperture/chiusura porte, volante regolabile in altezza e profondità, idroguida, alzacristalli elettrici anteriori, specchi retrovisori esterni con comando meccanico, contagiri, correttore assetto fari, fendinebbia, poggiatesta sedile anteriore, climatizzatore automatico, vernice metallizzata, bloccaporte elettrico, comandi radio al volante, panchetta multifunzionale biposto, volante pomello e cuffia comando cambio in pelle, specchi retrovisori esterni abbattibili elettricamente, tappo combustibile con chiave, Cruise Control, poggiatesta anteriori anti whiplash, cerchi in lega 16", air bag guidatore, sensore di parcheggio, plafoniera asportabile, Start&Stop, EcoPack, radio 5" touchscreen con Bluetooth e navigatore, tappeto vano di carico, paratia complete per cabina 3 posti, presa di corrente su plancia, paraurti verniciati, ruota di scorta in lamiera di dimensioni normali.
Consumi: 4,4 l/100 km (ciclo misto)
Emissioni di CO2: 115 g/km.

due europallet. Stesso percorso, al ritorno, ma stavolta alla guida di un Doblò Cargo che monta il propulsore 1.3 Multijet II da 90 cv in versione "EcoJet", in grado di offrire una valida alternativa in termini di riduzione di consumi ed emissioni, grazie a Start&Stop, pneumatici a bassa resistenza al rotolamento, olio a bassa viscosità, alternatore "intelligente", pompa olio a cilindrata variabile e pacchetto aerodinamico. Questo motore fa parte di una gamma composta da sei turbodiesel - oltre a quello della nostra prova il 1.3 MultiJet II 75 cv, il 1.6 Multijet II (100 e 105 cv), il Multijet II da 90 cv

segue



Pratico ed ergonomico, il posto conducente del **Doblò** è progettato per facilitare la guida.



Il vano di carico è funzionale: lo dimostra la sua forma regolare e le possibilità di adattamento.



Anche dal punto di vista del design, il nuovo **Doblò** risponde ai più moderni criteri di resa estetica della gamma **Fiat Professional**.

seguito

con cambio robotizzato e il 2.0 Multijet II da 135 cv - tutti omologati Euro 5+ che appartengono alla famiglia Multijet di seconda generazione, sinonimo di tecnologia, performance ed economicità. Rispetto alla prima generazione dei motori Multijet cambia il sistema di alimentazione con iniettori più veloci e capaci di compiere iniezioni multiple ravvicinate. Il sistema Multijet II è in grado di gestire fino a otto iniezioni per ciclo, grazie a una servovalvola con otturatore bilanciato, offrendo maggiore velocità, flessibilità e precisione nelle diverse fasi di funzionamento. Inoltre, con il Multijet II la pressione di

iniezione del carburante passa a 1.800 bar e, grazie alla nuova tipologia di iniettori, è possibile realizzare strategie volte all'ottimizzazione della combustione sempre più avanzate, come quella del cosiddetto "Injection Rate Shaping" che migliora il processo di combustione a vantaggio della silenziosità e delle emissioni di particolato e ossidi di azoto. Questo turbodiesel ci appare adatto a professionisti che non vogliono rinunciare a piacere di guida, prestazioni eccellenti, silenziosità pur tenendo bassi costi operativi (consumi e manutenzione) oltre che affidabilità e rispetto dell'ambiente. Raggiungiamo senza difficoltà una velocità di 158 km/h e acceleriamo da 0 a

100 km/h in poco meno di 14 secondi. Di grande utilità la panchetta multifunzionale anteriore che consente di usufruire di tre sedili e presenta, sotto, un ampio vano portaoggetti. Il sedile centrale è ripiegabile e può essere sfruttato come bracciolo o comodo portadocumenti, mentre quello laterale è anch'esso ripiegabile per consentire il trasporto di lunghi oggetti e relativo ancoraggio tramite ganci di trattenimento nel retro-schienale. Infine, sono funzionali anche gli specchi esterni abbattibili a comando elettrico. Al volante la taratura specifica del turbodiesel migliora la risposta della coppia già dai bassi regimi, con il risultato di maggiore elasticità e prontezza alla ri-

sposta del motore. Senza dimenticare i miglioramenti alle prestazioni di frizione e cambio che garantiscono un ulteriore contributo all'esperienza di guida. Su entrambi i modelli si evince lo stile Fiat Professional adattato al servizio della funzionalità: un'ampia gamma di pratici vani portaoggetti, cassetto anteriore con chiave e apertura rallentata, bocchette di grandi dimensioni per un miglior confort climatico e un volante decisamente ergonomico. Funzionale è anche il vano di carico come dimostrano la sua forma regolare, le maniglie ergonomiche (sia del vano che della cabina), oltre alla pratica apertura a 180° delle porte posteriori

che consentono un accesso comodo e agevole: carichiamo e scarichiamo due scatole di copie dell'Annuario senza difficoltà. Sia in andata sia in ritorno abbiamo a disposizione il noto sistema multimediale UConnect, pluricollaudato su tutti i veicoli FCA, dotato di touchscreen a colori di 5", uno dei più grandi del segmento, con il quale ci è possibile accedere a tutte le funzionalità principali, dalla radio digitale fino a tutti i principali supporti multimediali (mediaplayer, iPod, iPhone, smartphone) collegabili attraverso la porta USB e il connettore Aux-in. Completano UConnect 5" i comandi al volante e il software Eco:Drive che ci aiuta

nella riduzione del consumo di carburante e delle emissioni di CO2, suggerendoci con costanza la marcia e incentivando chi guida a uno stile improntato alla massima efficienza. Inoltre, al sistema è aggiunta la navigazione integrata, sviluppata in collaborazione con TomTom. Nel campo della sicurezza, la tenuta di strada, costante e prevedibile, è assicurata dall'adozione di serie dei più avanzati dispositivi elettronici per il controllo della stabilità quali ABS con correttore elettronico di frenata EBD, ESC completo dei sistemi ASR (Anti Slip Regulation), HBA (HydraulicBrake Assist) e Hill-Holder che ci assiste nelle partenze in salita.

SUCCESSI IN ITALIA E IN EUROPA PER FIAT PROFESSIONAL

Avviata la partnership con ACI Global marchio leader dell'assistenza stradale



Nella cornice del Mirafiori Motor Village di Torino, Fiat Professional ha presentato ad ACI Global i primi due esemplari di Ducato allestiti per il servizio di soccorso stradale. Durante l'evento è stato effettuato un test drive in cui sono emerse le caratteristiche di resistenza e stabilità del telaio in situazioni di percorrenza extraurbana e di maneggevolezza in situazioni di traffico cittadino. Fiat Professional ha studiato questi esemplari con l'obiettivo di rispondere all'esigenza del partner e del mercato di avere veicoli sempre più compatti, agili e con costi di gestione ridotti. Per questo motivo la scelta è ricaduta sul Ducato Cabinato 35 q e sul Ducato Cabinato 42,5 q. Entrambi lunghi 7,55 m ed equipaggiati con il 2.3 Multijet da 150 cv - propulsore che vanta eccellenti doti di coppia e potenza - si differenziano per la portata, che nel primo caso è di 1.250 kg e nel secondo di 1.900. Ampia la capienza anche dei cassetti attrezzati nel sottopiano e nel retro-

cabina. La giornata è proseguita con un workshop che ha rafforzato la collaborazione tra FCA e ACI Global, finalizzata a individuare nuove e significative sinergie. Le soluzioni esclusive realizzate dall'allestimento Omars su base Ducato porteranno il mezzo a divenire uno dei veicoli di soccorso stradale più apprezzati nell'ambito della flotta ACI Global, sempre interessata ad accrescere le proprie capacità tecniche e a migliorare i servizi di assistenza attraverso mezzi e soluzioni sempre più innovativi ed efficaci. ACI Global da oltre 60 anni è riferimento dei soci ACI e di tutti gli automobilisti italiani per il soccorso stradale ed è leader in Italia per l'assistenza su strade e autostrade grazie alla cooperazione tra la centrale operativa e la rete territoriale, capillare e strutturata, che garantisce al meglio interventi tempestivi ed efficaci. La flotta attuale dei mezzi di assistenza che fa capo all'organizzazione di ACI Global conta circa tremila unità.

Questa collaborazione, attraverso la quale il parco dei veicoli per il soccorso stradale si arricchisce di mezzi moderni e studiati ad hoc, ribadisce come FCA sia estremamente sensibile al tema della sicurezza stradale. Appena un mese fa, infatti, il gruppo ha avviato una collaborazione con ACI Vallelunga, società controllata da Automobile Club d'Italia, che gestisce il nuovo Centro Guida Sicura ACI-SARA di Lainate Milano - oltre a quello di Vallelunga Roma: dai neopatentati ai guidatori più esperti, frequentando un corso tutti possono imparare divertendosi a bordo della flotta di vetture che FCA mette a disposizione degli istruttori dei centri di Guida Sicura ACI. Successi in Italia ma anche in Europa per Fiat Professional, che nel regno Unito si è aggiudicato per il secondo anno consecutivo il prestigioso riconoscimento "Van Fleet Manufacturer of the Year", nell'ambito degli annuali "Commercial Fleet Awards" giunti all'ottava edizione. Si tratta di premi molto ambiti nel settore dei veicoli commerciali leggeri, in



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Fiat
Nome: Doblò Cargo Maxi Lungo
Carrozzeria: Furgone 2 posti, porta scorrevole lato destro e porte posteriori lamierate, apertura 180°.
Motore: 1.4 T-Jet 16 V BiPower. Cilindrata: 1.368 cc. Carburante: metano/benzina. Potenza max: 88 kW/120 cv. Coppia max: 206 Nm a 2.000 giri/min.
Livello ecologico: Euro 5+.
Cambio: manuale 6 marce.
Dimensioni: Lunghezza vano di carico da 2.170 mm a 3.400 mm con sedile passeggero anteriore abbattuto; larghezza vano di carico da 1.518 mm a 1.714 mm; altezza 1.305 mm.
Volume di carico: Portata 910 Kg. Volumetria da 4,2 a 4,6 m3 con sedile passeggero anteriore abbattuto.
Diametro di sterzata (tra marciapiedi): 12,5 m.
Dotazioni: Fendinebbia, climatizzatore automatico, vernice metallizzata, comandi radio al volante, volante, pomello e cuffia comando del cambio in pelle, specchi retrovisori esterni abbattibili elettricamente, Cruise Control, bombola metano supplementare, poggiatesta anteriori anti whiplash, cerchi in lega 16", targhetta in lingua air bag, air bag passeggero, air bag laterali (testa+torace), sensore di parcheggio, maniglia interna pls cargo, radio 5" touchscreen con Bluetooth e navigatore, paraurti verniciati, ruota di scorta in lamiera di dimensioni normali.
Consumi: 4,9 kg per 100 km (ciclo misto)
Emissioni di CO2: 134 g/km.

BEATO CHI HA IL DAILY.

TUO IN 3 ANNI A
TASSO ZERO
OFFERTA VALIDA SU TUTTA LA GAMMA DAILY
FINO AL 30/11/2015.

MASSIMA POTENZA
DELLA CATEGORIA
205 CV

MASSIMA COPPIA
DELLA CATEGORIA
470 NM

MASSA TOTALE
A TERRA
FINO A 7,2 T

MIGLIORE PER
PORTATA UTILE
FINO A 4,9 T



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

J. Sweeney, Presidente International Van Of The Year

NUOVO DAILY. L'ITALIA CHE VINCE.

Numero verde
800-800288

IVECO
WWW.IVECO.IT

Offerta valida fino al 30/11/2015 su tutta la gamma Daily su valore di fornitura fino a 25.000€ salvo esaurimento scorte presso le concessionarie aderenti. Esempio su valore di fornitura 25.000€, leasing a 36 mesi, anticipo 10%, valore residuo 1%, rata mensile 651€ al mese comprensivo di Polizza Furto e Incendio, Tasso Leasing 0%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Possibilità di personalizzare l'offerta con altri importi e durate direttamente in concessionaria. Salvo approvazione Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

OPEL

Dedicato al trasporto Vip



ESPOSTO ALLA FIERA INTERNAZIONALE DEL TURISMO TTG DI RIMINI, MOVANO BUS È IL GUERRIERO DI PUNTA DEL BRAND TEDESCO DI GENERAL MOTORS NEL SEGMENTO DEL TRASPORTO PASSEGGERI. STUDIATO PER TRASPORTARE GRUPPI NUMEROSI, PUÒ OSPITARE FINO A 17 PERSONE. UN'AMPIA PORTA LATERALE E LA PEDANA A SCOMPARSA FACILITANO INGRESSO E USCITA. PER I PROPULSORI SI PUÒ SCEGLIERE TRA I DUE BITURBO DIESEL AD ALTA TECNOLOGIA DA 145 E 163 CV.

URBANO LANZA RIMINI

Comfort, eleganza, efficienza: Movano Bus fornisce una risposta alle esigenze di trasporto di qualsiasi tipo di passeggero. Non a caso Opel ha scelto il “TTG Incontri 2015” alla Fiera di Rimini come palcoscenico di uno dei suoi guerrieri di punta nel segmento del trasporto persone: accanto a Opel Vivaro Combi, Opel Movano trasporto passeggeri (nelle versioni Combi e Bus) si è ritagliato un ruolo da protagonista nell’ambito dell’evento internazionale dedicato agli operatori del turismo.

Attesissima alla Fiera di Rimini, la versione Bus di Opel Movano punta su massimo comfort, eleganza, ergonomia, leggibilità del quadro strumenti, volante regolabile, sedili confortevoli, ampio spazio per i bagagli e tante personalizzazioni differenti, perché chi è alla guida tutto il giorno per lavoro deve avere un veicolo che offra il massimo dell’efficienza operativa. Alleato indispensabile per il lavoro ad esempio di hotel per servizio navetta o taxi nei villaggi turistici o anche servizi di linea gran turismo, Opel Movano presenta una cabina di guida con comandi funzionali e accessibili. Ergo-

nomico, chiaro e di facile lettura, il quadro strumenti è sistemato in posizione ideale per il conducente, in modo da non affaticarlo inutilmente e aumentarne la sicurezza operativa. Uno sportello sulla plancia svela un vano sottostante, pronto a custodire oggetti personali. Ma si tratta soltanto di uno dei tanti pratici scomparti portaoggetti sempre a portata di mano. Poiché per chi trasporta passeggeri la sicurezza è sempre una priorità, nello sviluppo del Movano Bus gli ingegneri del brand tedesco di General Motors hanno previsto tutta una serie di dotazioni di serie: ESP, ABS, airbag per

conducente e passeggero anteriore, cinture di sicurezza a tre punti per tutti i passeggeri. Per chi desidera ulteriore protezione, è possibile scegliere l’opzione automatica per luci e tergicristalli che, in questo modo, reagiscono istantaneamente ai cambiamenti delle condizioni luminose e meteorologiche. Come il resto della gamma Movano, questo veicolo garantisce grande stabilità in caso di vento laterale e un’ottimale visuale della strada.

Studiato per trasportare gruppi numerosi di passeggeri, Movano Bus può ospitare fino a 17 persone. Un’ampia porta laterale e la pedana a scomparsa facilitano ingresso e uscita dei passeggeri. Nella zona posteriore dell’abitacolo, i sedili sono disposti in modo sfalsato, due da una parte e uno dell’altra, così da facilitare l’accesso a ogni posto. Gli interni sono rivestiti, dotati di rastrelliere superiori portapacchi, luci ambientali e bocchette regolabili per la ventilazione, così che si possano affrontare comodamente anche viaggi più lunghi.

Due i tipi di carrozzeria (entrambe con trazione anteriore) e due i motori disponibili. Movano Bus può essere configurato con 16 o 17 posti, mentre per i propulsori si può scegliere tra due Biturbo diesel ad alta tecnologia, all’a-

LA CARTA D’IDENTITÀ

Cognome: Opel
Nome: Movano Bus
Carrozzeria: Minibus 17 posti L3 H2, trazione anteriore.
Motore: Biturbo 2.3 Cdti con Start&Stop. Cilindrata: 2.298 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 120 kW/163 cv. Coppia max: 380 Nm a 1.500 giri/min.
Livello ecologico: Euro 6.
Cambio: manuale 6 marce.
Dimensioni (mm): lunghezza 6.198; larghezza 2.470; altezza 2.488; passo 4.332.
Peso totale a terra: 3.870 kg.
Diametro di sterzata: 15,7 m (tra marciapiedi), 16,2 m (tra muri).
Dotazioni di serie: chiusura centralizzata selettiva con chiave a tre pulsanti, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e riscaldabili, climatizzatore manuale, radio cd 16 BT Usb con comandi al volante, controllo della velocità di crociera, sistema di assistenza al parcheggio “park assist”, computer di bordo, copriruota integrali, luci diurne.
Consumi: 6,3 l/100 km (ciclo misto).
Emissioni di CO2: 193 g/km

cienza e fluidità, prestazioni elevate e livelli di consumi ed emissioni: la tecnologia Biturbo sfrutta i vantaggi della presenza di due turbocompressori di diverse dimensioni. Quello più piccolo consente una risposta rapida e una coppia elevata già ai bassi regimi; quello più grande garantisce potenza e coppia massima ai regimi più elevati. Entrambi 2.3, il motore da 145 cv sviluppa una potenza di 107 kW a 3.500 giri che sale a 120 nel “fratello” mag-

Euro VI, sono equipaggiati con cambio manuale a sei rapporti, del sistema Start/Stop, che riduce le emissioni quando si è fermi al semaforo o bloccati nel traffico, garantendo notevoli risparmi nella guida urbana e in situazioni di traffico intenso, della modalità ECO per assicurarsi ecologia ed efficienza eccezionali e della tecnologia BlueInjection, che permette a due potenti motori come i 2.3 di rispettare la severa norma antinquinamento Euro VI.



L'ampia porta laterale e la pedana a scomparsa facilitano l'accesso a bord di **Movano Bus**.

DUE LUNGHEZZE DI 4.998 E 5.398 MM PER SODDISFARE SVARIATE NECESSITÀ DI TRASPORTO MIGLIORANO GLI SPAZI NELLA VERSIONE COMBI DEL NUOVO VIVARO

Ottimo per trasportare e per viaggiare, forte del suo “sapore di auto” in versione Combi, Opel Vivaro per trasporto persone era anch’esso esposto al TTG di Rimini con un modello interamente vetrato e tre file di posti, ovvero con una capienza di nove posti. Veicolo pratico, dal design elegante e raffinato, Opel Vivaro Combi è equipaggiato con motore Biturbo 1.6 da 125 cv che presenta consumi decisamente record: solo 5,7 litri ogni 100 km. Già omologato Euro VI grazie alla sofisticata tecnologia di abbattimento delle emissioni BlueInjection, Opel Vivaro si presenta alla sua seconda generazione come veicolo commerciale versatile, flessibile e ricco di equipaggiamenti: soprattutto nella variante Combi è stato sviluppato per soddisfare svariate necessità di trasporto, offrendo molto più spazio e un maggiore volume di carico rispetto al predecessore. Il trasporto fino a nove persone è un chiaro indice di versatilità: si pensi alla navetta di un hotel 5 stelle che debba recarsi in aeroporto o alla stazione per recarsi a prendere o riaccomagnare un cliente con la sua famiglia e bagagli al segui-

to; o come al pulmino di un team sportivo, che debba quindi avere spazio a sufficienza per riporre vestiario e materiale vario senza tuttavia rinunciare affatto al comfort di viaggio. Ad esempio, di serie troviamo il divano amovibile a tre posti nella seconda e nella terza fila, il cui schienale può essere abbattuto.

Anche le versioni Combi - come quelle furgone e doppia cabina - sono disponibili con due lunghezze (4.998 o 5.398 mm), mentre la versione furgone viene offerta anche in due altezze (1.971 o 2.465 mm). Guidatore e passeggeri possono sfruttare alla perfezione questi spazi aggiuntivi, grazie alle tante intelligenti possibilità di stivaggio, fondamentali per rendere il nuovo Opel Vivaro un moderno strumento di lavoro e un eccellente ufficio mobile. Per tutti i sedili sono previsti braccioli a richiesta o tessuti di livello superiore. Elementi cromati e la chiara disposizione del cruscotto rendono più gradevole l’abitacolo. All’esterno, i cerchi da 16 o 17”, le luci diurne a led, i particolari cromati e in tinta carrozzeria esaltano l’aspetto premium del veicolo.



PEUGEOT PROFESSIONAL

La qualità viaggia al fresco

SEMPRE PIÙ STRETTA LA PARTNERSHIP TRA LA CASA DEL LEONE E IL PRODUTTORE DI ALLESTIMENTI ISOTERMICI LAMBERET: LE DUE AZIENDE ERANO PRESENTI INSIEME ALLA 39ESIMA EDIZIONE DEL SALONE BIENNALE HOST MILANO 2015, FIERA MONDIALE DEL SETTORE FOODSERVICE E RISTORAZIONE. PROTAGONISTA DELLO STAND UN BOXER L2H2 CON CELLA INTEGRATA LAMBERET DA 8 M3, MODELLO COIBENTATO DELLA FAMIGLIA PEUGEOT: LA PUNTA PIÙ AVANZATA DELLA GAMMA NEL RUOLO DI APRIPISTA DI UN VENTAGLIO DELLE SOLUZIONI PER IL TRASPORTO DEI PRODOTTI ALIMENTARI.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Che ci fa la Casa del Leone alla fiera Host Milano 2015? Siamo alla 39esima edizione del Salone Biennale più importante a livello mondiale per le filiere Ho.Re.Ca. E qui, in un mondo caratterizzato da rinomati produttori di caffè e tea che propongono le loro innovazioni, aziende di produzione di pasta, pizza, pane, eppoi gelati, pasticceria, arredo e tavola, di colpo s'impone sulla scena, impetuoso com'è nella sua indole, un Peugeot Boxer. Punta più avanzata della fortissima squadra Peugeot Professional che compete nel segmento dei furgoni di grandi dimensioni, Boxer era esposto a Host Milano 2015 per svolgere il ruolo per il quale viene sviluppato e prodotto (nello Stabilimento Sevel in Val di Sangro): quello di fedele compagno di lavoro dei professionisti. Nel caso specifico, la versione L2H2, con cella integrata Lamberet da 8 mc, si propone ad esercenti di alimenti, panificatori, pasticceri che, per il trasporto degli alimenti, spesso si trovano a circolare in strade strette, attraverso i vicoli tipici dei centri cittadini.

Furgone con gruppo frigo Carrier, isolamento conforme al capitolato tecnico HACCP e alla norma ATP, spazio tra le ruote pallettizzabile e illuminazione interna a LED, il Peugeot Boxer esposto fa da apripista all'importante spazio espositivo che Peugeot ha allestito insieme a Lamberet, partner di eccellenza della Casa del Leone nel realizzare trasformazioni per il trasporto degli alimenti a temperatura controllata. Nello spazio espositivo a HOST Milano 2015 era presente la gamma dei furgoni Peugeot con allestimento isotermico Lamberet adatta al target della fiera, ovvero i veicoli commerciali



per il trasporto dei prodotti alimentari, dal Peugeot Partner al Peugeot Boxer.

Lamberet è l'unico costruttore in Europa con una gamma di allestimenti che vanno da 1 a 100 mc in grado di soddisfare le esigenze di tutti i professionisti del settore food attenti alla qua-

lità dei prodotti deperibili, qualunque sia la loro tipologia di ristorazione.

"La nostra strategia per i prossimi mesi - afferma Antonello Serafini, Direttore Commerciale di Lamberet S.p.A. - è di presidiare il settore del trasporto refrigerato alimentare che, con un +3

per cento annuo di crescita e una quota prevista di 216 milioni di tonnellate nel 2018, sta dando segnali positivi di crescita. Siamo partiti a maggio con Tuttofood, la fiera internazionale dell'alimentare, e oggi siamo a HOST Milano insieme a un partner d'eccezione come

Peugeot. La chiave del nostro successo è la specializzazione che ci permette di realizzare le trasformazioni e le personalizzazioni di allestimento isotermico per ogni operatore del food nel trasporto fino all'ultimo miglio. Dalla società di catering alla mensa aziendale, dal risto-

rante stellato alla tavola calda, alla pasticceria o gelateria, per il trasporto del prodotto fresco e refrigerato in mono o multitemperatura da servire in tavola è fondamentale contare su un allestimento ad hoc, unico e specifico, pensato per le diverse esigenze di trasporto".

E quanto questo aspetto sia fondamentale lo dimostra il fatto che per la prima volta a HOST Milano era presente un'area dedicata alla refrigerazione di oltre 4mila mq. Le parole chiave del settore sono sicurezza nella conservazione e taglio degli sprechi dovuti a una cattiva gestione del freddo, a partire dal trasporto. E ancora, qualità ambientale, sicurezza alimentare, risparmio energetico, contenimento delle emissioni, tutti finalizzati a una rigorosa attenzione alla sostenibilità economica e ambientale da parte di chi "lavora" con il freddo.

In base ai risultati di una ricerca di mercato di TMR (Transparency Market Research), il mercato dei banchi frigoriferi raddoppierà entro il 2018 con un tasso di crescita del 12 per cento passando da circa 8,5 a 17 miliardi di dollari di valore complessivo. L'incremento è dovuto alla tendenza a valorizzare sempre più il fattore qualità dei cibi, tra cui anche la freschezza che si mantiene con una refrigerazione ottimale. Lo dimostrano anche i dati dell'ultimo Eurobarometro sul tema: il 90 per cento dei cittadini UE trova nella qualità e nel prezzo i fattori più importanti per l'acquisto del cibo, contro il 71 per cento che ritiene importante l'origine e il 47 per cento la marca. In linea con questa tendenza, anche il mercato dei veicoli isotermici registra segnali positivi in tutti i diversi segmenti: +6,1 per cento nei veicoli commerciali leggeri, +12,7 per cento nei truck e +69 per cento nei semirimorchi.



ISMAELE IACONI ANNUNCIA L'ARRIVO DI UN PARTNER CON CELLA NEGOZIO

CINQUE UNITÀ REFRIGERATE A LISTINO ENTRO L'ANNO

“Entro fine anno metteremo a listino cinque unità per il trasporto refrigerato: grazie alla collaborazione con un partner d'eccellenza come Lamberet i clienti avranno la garanzia su tempistica, assistenza, qualità e massima flessibilità nel rispetto delle esigenze professionali”. L'annuncio arriva da Ismaele Iaconi, Responsabile B2B e Veicoli Commerciali Rete di Peugeot Italia. Affiancato da Antonello Serafini, Direttore Commerciale di Lamberet S.p.A., il manager del Leone ha illustrato ai visitatori di Host Milano non solo l'offerta attuale, ma anche la strategia che vedrà insieme Peugeot e Lamberet nell'offensiva sul mercato del trasporto di merci deperibili. “Un settore - precisa Ismaele Iaconi - che prevediamo in forte crescita, sull'onda della ripresa dell'economia e quindi della domanda di materie prime. Per rispondere all'esigenza degli imprenditori che, a termine della produzione, devono trasportare le materie prime, proporremo entro fine anno cin-

que unità, frutto della sinergia con Lamberet per gli allestimenti e con Carrier per il gruppo frigo”.

Il ventaglio di veicoli commerciali Peugeot dedicato al target del refrigerato si comporrà innanzitutto di due Peugeot Boxer - nelle rispettive lunghezze L1 e L2 - con telaio cabinato, cella e allestimento classico Lamberet. Al suo fianco Boxer si proporrà nell'ultima versione furgone lamierato refrigerato prodotta nel sito Lamberet di Saint Cyr sur Menthon: in lunghezza L2H2, grazie al kit Lamberet assicura una temperatura fino a -20 gradi senza l'utilizzo della doppia porta. “L'utilizzo della doppia porta - spiega Ismaele Iaconi - si giustifica con una qualità non elevata di isotermità. Grazie all'allestimento sviluppato da Lamberet, Peugeot Boxer è oggi l'unico sul panorama dei veicoli commerciali a garantire temperature fino a -20° senza le doppie porte. Questo vuol dire più praticità, estetica migliorata (dall'esterno sem-

bra un furgone come un altro) e maggiore portata utile”.

Nella gamma l'altro protagonista è il “fratello minore”: Peugeot Partner entrerà nel listino nella versione esposta a HOST 2015, ovvero a pianale cabinato con cella da 4 m3, e con un inedito progetto di cella negozio. “In entrambi i casi - prosegue Ismaele Iaconi - il veicolo beneficerà della tecnologia che equipaggia il Nuovo Partner, lanciato quest'anno, con motori Euro VI. Nel caso della cella negozio, presenterà due ante apribili sui due lati per una tentata vendita o l'esposizione al pubblico”. Obiettivo del duo Peugeot-Lamberet è chiaro: permettere ai professionisti di entrare in Concessionaria e, nel giro di dieci minuti, uscirne con una proposta d'acquisto dettagliata e sviluppata su misura. “Grazie alla stretta collaborazione - precisa Ismaele Iaconi - i clienti potranno ricevere ogni informazione tecnica, conoscere in anticipo la tempistica per la consegna del veicolo personalizzato e avere in mano in tempo reale una quotazione che preveda anche l'eventuale leasing o noleggio a lungo termine”.



Antonello Serafini, Direttore Commerciale di Lamberet con Ismaele Iaconi, Responsabile B2B e Veicoli Commerciali Rete di Peugeot Italia.

CITROËN VEICOLI COMMERCIALI

“Ho scelto Citroën...” da rubrica a Contest on line

DOPO LE INTERVISTE PUBBLICATE A CLIENTI TESTIMONIAL DELLA CASA FRANCESE, LE CONCESSIONARIE - CON IL COORDINAMENTO DEL DIRETTORE B2B DI CITROËN ITALIA ALESSANDRO MUSUMECI - SI SONO “SFIDATE” A COLPI DI TESTIMONIANZE DEI PROPRI CLIENTI. UNA GIURIA, CUI HA PRESO PARTE LA NOSTRA REDAZIONE, HA SELEZIONATO I CONTRIBUTI MIGLIORI TRA QUELLI INSERITI NELLA COMMUNITY WEB. E SU QUESTA PAGINA PUBBLICHIAMO I PRIMI TRE ARTICOLI TRA QUELLI PIÙ VOTATI. OPINIONI E COMMENTI SUL MONDO DEI VEICOLI COMMERCIALI DEL DOUBLE CHEVRON.

LINO SINARI
MILANO

Prima un servizio giornalistico, poi una rubrica web nella community delle Concessionarie e infine un Contest. Perché sapere chi sono i clienti B2B, perché hanno scelto la Marca Citroën per la loro flotta aziendale, che cosa fa scegliere Citroën rispetto ai competitori sono tutti elementi essenziali per Concessionarie che vogliano essere al passo con i tempi, sempre vicine al mondo professionale e conoscere di quest'ultimo ogni particolare utile per soddisfarne esigenze aspettative.

Tutto nasce dall'articolo pubblicato sul numero di Luglio-Agosto scorso dal nostro magazine, che ha accolto e coordinato l'iniziativa con Alessandro Musumeci, Direttore B2B di Citroën Italia. L'obiettivo era avviare un percorso “interno” di conoscenza della clientela che, per le sue più diverse esigenze professionali, si è rivolta a Citroën, trovando nella gamma di veicoli della Casa francese la giusta risposta, il compagno di lavoro ideale per la propria attività. A quell'ap-

pello è seguita la risposta di una serie di dealer entusiasti all'idea di conoscere il parere del cliente “filtrato” dall'occhio, il più possibile neutrale e obiettivo, della nostra redazione giornalistica.

Prima a rispondere la Concessionaria di Milano, che consentiva di realizzare un'intervista all'azienda monzese Van4You, rete di veicoli commerciali da noleggio a breve termine che, tramite una formula commerciale in franchising, è presente nel nord e centro Italia. Tuttora in fase di espansione, possiede una flotta di oltre duecento automezzi per l'80 per cento di marca Citroën.

Dopodiché da Pescara si faceva conoscere la RM Trasporti, da due decenni operativa nei servizi in conto terzi con una flotta di dodici veicoli, sei dei quali a marchio del Double Chevron. Altra testimonianza da San Giorgio in Bosco, circa 6.500 anime in provincia di Padova, dove da vent'anni opera Sun Group Italia: nata nel 2000, è azienda leader nel mercato delle energie rinnovabili, delle coperture e delle costruzioni in carpenteria,



Alessandro Musumeci, Direttore B2B di Citroën Italia.

con lavori eseguiti in tutta Italia e all'estero. Le sue scelte si sono orientate su Citroën dal 2007, quando ha acquistato un Jumper con cassone che andava ad affiancarsi ad altri veicoli

in forza all'azienda.

Restando nel Veneto, a Conegliano opera da otto anni l'azienda Buso Paolo, operativa nella consegna-transporto medicinali e prodotti farmaceutici, con una

flotta totale di cinque veicoli di cui tre Citroën: due Jumpy e un Jumper business L3 H2. A quel punto altre Concessionarie Citroën hanno chiesto ai loro clienti una testimonianza relativa al veicolo acquistato e, sulla web community che unisce i dealer della Casa francese, ne è nato un confronto tra Concessionarie con l'inaugurazione di una nuova rubrica dal titolo “Ho scelto Citroën perché...”. Rubrica che ben presto è diventata un documento di grande utilità per Alessandro Musumeci che, forte della sana competitività tra le Concessionarie (tutte mosse sempre dal desiderio di rispondere alle esigenze del cliente finale) ha ipotizzato: “Perché non farlo diventare un Contest?”. Già, una di quelle gare che tanto vanno di moda sulla rete, ma che in casa Citroën hanno vissuto all'insegna dello spirito di squadra.

“Ogni intervista - spiega Alessandro Musumeci - ci aiuta a conoscere i clienti già acquisiti e a capire le caratteristiche che nuovi, potenziali clienti potrebbero cercare in materia di auto aziendali. È parso

quindi naturale ai titolari delle Concessionarie accettare l'invito a diventare anche loro autori di una pubblicazione della rubrica, per condividere con la Community una vendita di successo e la descrizione del loro cliente B2B”. In che modo? Rispondendo alle stesse, semplici domande che “Il Mondo dei Trasporti” ha rivolto ai clienti intervistati in precedenza, sul lavoro del dealer e sul cliente al termine della vendita.

Le migliori tra le testimonianze pubblicate sulla web community sono poi state selezionate da una giuria, cui ha preso parte la nostra redazione, e i tre contributi “più votati” dalla giuria vengono oggi pubblicati sulla nostra rivista.

Si tratta naturalmente di contributi che non hanno la forma di un articolo, bensì di risposte semplici che le persone hanno inserito direttamente online, ma che rappresentano tutte una valida testimonianza del mondo dei professionisti che viaggiano sulle nostre strade e delle loro necessità in relazione al proprio compagno di lavoro.

Buona lettura!

“NEVER STOP YOUR IDEAS” MOVE SRL REALIZZA SOLUZIONI PER IL PACKAGING



La ditta Move Srl, con slogan “Never stop your ideas”, è situata in Tezze di Vazzola (TV) e progetta e realizza soluzioni per il packaging, espositori da vetrina, da terra e da banco, display, totem e astucci. L'azienda ha scoperto il mondo Citroën e, adesso, ha una gamma di veicoli commerciali nel suo parco che vanta svariati modelli della nostra Marca: C3, C3 Picasso Combi e due Berlingo Combi. Il prossimo anno, probabilmente, si penserà all'acquisto di una versione furgonata del nuovo Jumper... Perché ci hanno scelto? Perché Citroën offre un ottimo servizio di fornitura di autoveicoli Combi, con possibilità di detrazione fiscale per le aziende e ottimi prezzi. Gli autocarri, inoltre, offrono lo stesso comfort di guida di un'autovettura e possono disporre dei motori Euro 6. Al giorno d'oggi, a un veicolo commerciale non deve mancare un'interfaccia multimediale all'interno dell'abitacolo per telefonare in tutta sicurezza.

di Nicolas Zanella, Manzotti Srl



RIFERIMENTO NELLA DISINFESTAZIONE CIADIT DA DIECI ANNI È PARTNER CITROËN

L'Azienda Ciadit srl di Almese (TO) esiste da 50 anni. È un punto di riferimento nel settore dei servizi di disinfestazione e derattizzazione per tutto il territorio nazionale. Possiede circa una quindicina di mezzi Citroën che sostituisce con una media di 3 o 4 mezzi all'anno, più le vetture dei titolari e dei soci. È un cliente che abbiamo portato a casa circa 10 anni fa, aprendo la nuova sede, e da allora si è instaurata una complicità lavorativa. A questo Cliente abbiamo sempre dedicato un servizio post vendita eccellente con sconti particolari e servizi aggiuntivi quali riaccompagno dei dipendenti in ditta, auto sostitutive e altro ancora. Risultato? Ci hanno già presentato nuovi Clienti! I nostri plus sono l'affidabilità e la garanzia. E i vantaggi si vedono: ci restituiscono i veicoli con quasi mai meno di 350mila km e sono soddisfatti del nostro servizio da almeno 10 anni.

di Ezio Bertetto, Stilcar Srl

DARIMPIANTI SCEGLIE JUMPER IN QUEL DI BRESCIA POMPE E MISCELATORI

La Nuova Darimpianti Flero (BS) è un'azienda che opera nel settore degli agitatori e miscelatori, delle pompe per la chimica, dell'impiantistica e delle lavorazioni materie plastiche. La sua flotta è costituita da tre mezzi, venduti tutti dal sottoscritto: una C1, una DS 5 e un Jumper. Inoltre, hanno un Berlingo Van. Il nostro rapporto è cominciato perché il titolare dell'azienda è venuto in Concessionaria per prendere una C1 per la moglie, ma poi ha preso una DS 5 Ibrida e un Jumper per l'azienda! Hanno trovato interessante il Free Drive, come soluzione per la manutenzione, e l'hanno sempre utilizzato. Il nostro plus? La prontezza d'intervento in tutte le situazioni! Cosa che sicuramente è stata determinante nel volerci presentare altri Clienti. Quello a cui il nostro Cliente non potrebbe rinunciare è il navigatore, per sentirsi libero e sicuro di non perdere mai la strada!

di Paolo Cinelli, Bieffe Auto Srl





PRONTI AD AUMENTARE I VOLUMI.



**CITROËN NEMO
DA 4€/GIORNO**

**NUOVO CITROËN BERLINGO
DA 5€/GIORNO**

**CITROËN JUMPY
DA 7€/GIORNO**

**CITROËN JUMPER
DA 8€/GIORNO**

È facile aumentare il volume del tuo business con i veicoli commerciali Citroën. Una gamma affidabile, versatile e con una capacità di carico da 2,8 a 17 m³, ideale per lavorare nelle migliori condizioni.

APPROFITTA DEL "LEASING PRO" TAN 1,99% E DEL 50% DI SCONTO SU TUTTE LE OPZIONI.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

citroen.it

CITROËN profin TOTAL. Offerta delle concessionarie che aderiscono all'iniziativa al netto di IVA, IMU e IPT, per Clienti Aziende. Gli accordi sulle quote sono calcolati sul listino IVA inclusa. Esempio di leasing per possessori Partita IVA su Nuova Citroën Berlingo Van L1 1.6 HDI 75 2 Porte prezzo pieno € 9.474 (IVA esclusa, stesso su strada e IPT esclusa). In caso di rottamazione di un veicolo. Primo canone anticipato € 4.308,43 + IVA (rapporto assicurativo escluso), 59 canoni successivi mensili da € 129,58 + IVA e possibilità di acquisto a € 2.166,07 + IVA. Massimo Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 1,99%, Icc 3,73%, Incassa nel canone Spesa di Gestione contratto (che ammontano allo 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita del veicolo decurtato dal primo canone), servizi finanziari IdealDrive Business (contratto di estensione di garanzia e manutenzione programmata per 5 anni o fino a 100.000 km, importo mensile del canone € 26,85 + IVA) e Assicurazione Progresso (Antifurto con polizza furto e incendio + Pr.Vi, importo mensile del canone € 18,01 + IVA). Salvo approvazione Banque Par Finance Succursale d'Italia. Fogli informativi presso le Concessionarie. Offerta valida fino al 30/11/2015. Le immagini sono simulate e di solo riferimento.

MERCEDES-BENZ VANS

Benedetto sia Vito!

IL PRIMO VITO TOURER PRODOTTO ARGENTINA È STATO BENEDETTO DA PAPA FRANCESCO. UN MODELLO BIANCO A SETTE POSTI E TRAZIONE ANTERIORE, EQUIPAGGIATO CON MOTORE A BENZINA. DURANTE LA CERIMONIA, IL PONTEFICE HA ANCHE APPOSTO LA PROPRIA FIRMA SUL VEICOLO. MERCEDES-BENZ ARGENTINA, UNA CONTROLLATA NAZIONALE DEL GRUPPO DAIMLER, DONERÀ IL VEICOLO A SCHOLAS OCCURRENTES, UNA ONG NATA PROPRIO PER VOLERE DEL PAPA.



GIANCARLO TOSCANO
CITTÀ DEL VATICANO

Non capita tutti i giorni di ricevere una benedizione dal Papa. E non capita a tutti i veicoli in circolazione. Fortunato è dunque il Vito Tourer che è stato benedetto da Papa Francesco in Vaticano. Non si tratta di un modello qualsiasi ma del primo Vito Tourer prodotto nel paese d'origine di Jorge Mario Bergoglio, l'Argentina. Un modello bianco a sette posti e trazione anteriore, equipaggiato con un motore a benzina. Durante la cerimonia di benedizione, il Pontefice ha apposto la propria firma sul Vito. Mercedes-Benz Argentina, una controllata nazionale del Gruppo Daimler, donerà il veicolo a Scholas Occurrentes, una Ong nata per volere del Papa il 13 agosto 2013 e che sostiene bambini e ragazzi che vivono situazioni di disagio sociale con l'obiettivo di integrarli nella società attraverso sport, arte e tecnologia. Il Vito donato sarà successivamente messo all'asta. I proventi saranno devoluti a favore dei progetti dell'organizzazione attiva in 71 paesi. Con questa donazione, Mercedes-Benz amplia la cooperazione con Scholas Occurrentes avviata da circa un anno. Dal 2014 l'Ong e

Mercedes-Benz Argentina sostengono una scuola di calcio per giovani - tra 6 e 18 anni - che vivono in situazioni di disagio sociale. La scuola calcio è stata fondata dai collaboratori della società e dal sindacato argentino del trasporto SMATA. La produzione del Vito presso lo stabilimento Merce-

des-Benz "Centro Industrial Juan Manuel Fangio" in Argentina è stata avviata a fine giugno 2015. La produzione e il lancio sul mercato del mid-size van nel paese sudamericano rientra nella strategia di crescita Mercedes-Benz Vans goes global. L'obiettivo è consolidare ulteriormente la leadership tecnologica di

Mercedes-Benz Vans, ampliare le attività esistenti e sfruttare il nuovo potenziale di crescita al di fuori dello strategico mercato europeo. Dal 2013 al 2015 Mercedes-Benz ha investito 220 milioni di dollari (circa 195 milioni di euro) nello stabilimento situato nei pressi di Buenos Aires. Con il nuovo Vito Tourer,



Papa Francesco appone la propria firma sul cofano del Vito Tourer prodotto in Argentina e donato a Scholas Occurentes.

Mercato brasiliano
Anche i Van
alla conquista
dell'America
Latina

Mercedes-Benz Vans va all'attacco di Brasile e America Latina in compagna dei truck della Stella. Seguendo il motto "Fatto in Brasile per il Brasile", la filiale locale del Gruppo Daimler sta presentando in questi giorni nuovi prodotti destinati al mercato brasiliano e all'esportazione in altri mercati del subcontinente sudamericano. Nell'impianto di Sao Bernardo do Campo, nei pressi di San Paolo, vengono prodotti i truck Accelo, Atego, Axor e Actros. Mercedes-Benz Trucks ha investito circa 500 milioni di euro in prodotti e innovative tecnologie così come nel potenziamento del network produttivo entro il 2018. Per quanto riguarda i van, in aggiunta al best seller Sprinter, Mercedes-Benz introduce ora il Vito, già disponibile da settembre negli Stati Uniti sotto il nome di Metris. In Brasile, Daimler ha venduto oltre 26mila truck, van e bus dall'inizio del 2015. La quota di mercato registrata in agosto era cresciuta al 26,3 per cento dal 25,8 precedente. Nel 2016, Daimler Trucks Latin America celebrerà i 60 anni di presenza in Brasile. Il Brasile è il mercato numero al mondo per la vendita di truck Mercedes-Benz: nel 2014 ne sono stati venduti 32.200, a cui si aggiungono 13.600 bus chassis e i circa 16.100 Sprinter commercializzati in tutta l'America Latina.

radio e piantone dello sterzo regolabile. I retrovisori esterni sono riscaldabili e regolabili elettricamente (di serie); i vetri sono atermici su tutti i lati. Il confortevole Vito Tourer Select è adattissimo come taxi e navetta per hotel. I paraurti e le parti applicate verniciati e i cerchi in lega con pneumatici di dimensione 205/65 R 16 sottolineano esternamente l'ambizioso carattere di modello di punta della serie. Ma anche gli interni convincono per il pregiato allestimento: moquette nera e sedili Comfort scorrevoli disposti su due file nel vano posteriore allietano i passeggeri. Guidatore e passeggero anteriore beneficiano del climatizzatore Tempmatic anteriore e posteriore (il clima posteriore è di serie solo sulla trazione posteriore), di un volante multifunzione, una strumentazione con display, sensore luci e pioggia, gruppo comandi sul tetto Comfort con fibre ottiche, luci di lettura a Led, illuminazione dall'alto della plancia, scomparto portaocchiali e sedili Comfort lato guida e passeggero anteriore. Uno dei fattori più determinanti nel nuovo Vito Tourer è quello dei sedili. Mercedes-Benz fornisce infatti il Vito con molteplici configurazioni adatte agli usi più svariati. Le varie tipologie di sedili consentono numerose possibilità di configurazione, combinabili e quindi personalizzabili con diverse versioni di allestimento.

PER UN PERIODO DI SEI ANNI 344 SPRINTER IN SERVIZIO IN CATALOGNA

EMERGENZA SOTTO CONTROLLO A BARCELLONA

Barcellona sceglie Mercedes-Benz Sprinter. Il Gruppo Falck, il più grande provider privato di servizi di ambulanza, ha vinto una gara indetta dalla Catalogna. Da quest'autunno e per un periodo di sei anni, ben 344 Sprinter garantiranno le attività di assistenza emergenziale mobile e il servizio di trasporto di feriti e ammalati in tre distretti di Barcellona che contano più di 2 milioni di abitanti. Gli elevati standard garantiti da Falck in ter-

mini di sicurezza dei pazienti e la più avanzata tecnologia delle sue ambulanze sono stati fondamentali per vincere la gara. I 344 Sprinter 313 CDI e 316 CDI del Gruppo Falck sono equipaggiati con trasmissione automatica 7G-Tronic Plus che assicura una regolare trasmissione della potenza e nel contempo riduce i consumi e le emissioni nocive, particolari che ben si sposano con l'utilizzo del mezzo per i servizi di ambulanza.





DAIMLER

Mercedes-Benz Sprinter, Vito e Citan. Una squadra di fuoriclasse.

Dalla piccola distribuzione cittadina a quella su lunga tratta, dai trasporti leggeri ai carichi maggiori: la gamma completa Mercedes-Benz veicoli commerciali offre una soluzione a ogni esigenza lavorativa. Grande efficienza, grande agilità e bassi consumi grazie alla tecnologia BlueEFFICIENCY. E con Adaptive ESP[®] di serie che regola la dinamica di marcia in funzione del carico, la sicurezza è assicurata per ogni trasporto.



Seguici su Facebook [mercedes-benz.it/van](https://www.facebook.com/mercedes-benz.it/van)

Mercedes-Benz

Vana. Born to run.



RENAULT KANGOO LIVE

Al lavoro in economia



MATTEO GALIMBERTI
MONZA

Rispondere ai desideri di chi cerca un veicolo che offra contemporaneamente un look distintivo per utilizzarlo in famiglia e per il tempo libero e, per la vita professionale, dotazioni di serie complete: il tutto a un prezzo competitivo. È la proposta Renault Kangoo in versione Limited, lanciata nell'estate 2014 unitamente ad altri modelli della gamma della Losanga. Prima di metterci al volante del Kangoo Live da 90 cv della nostra prova, un occhio al design Limited che contraddistingue quello che Renault ha lanciato come un vero e proprio brand, con particolarità uniche. Sotto il profilo estetico, questo Kangoo si caratterizza per la presenza di alcuni elementi stilistici esclusivi che ne valorizzano il look, come la soglia battitacco grigio argento griffata Limited, il badge esterno cromato e in rilievo e la disponibilità di confortevoli sellerie con impunture e loghi con forme geometriche, segno distintivo del brand. Inoltre, la gamma Limited è full optional rendendo così ancora più piacevole comfort di guida e vita a bordo. Dalla selleria esclusiva ai cerchi in lega da 15" al radar di parcheggio posteriore, Kangoo Limited presenta un look che si distingue e con gli equipaggiamenti di serie con-

ferma lo "stile Kangoo": spazioso, pratico e divertente con il sedile passeggero interamente abbattibile e il tavolino tipo aereo dietro ai sedili anteriori, le barre sul tetto e i Privacy Glass. Abbiamo a disposizione (tutti equipaggiamenti di serie) climatizzatore manuale, computer di bordo, controllo pressione pneumatici, ESP + Grip Control + Hill Start Assist, fari fendinebbia, radio CD MP3 Bluetooth USB, regolatore e limitatore di velocità e volante in cuoio nero grafite regolabile in altezza.

Ci avviamo verso un percorso misto urbano-interurba-

no. L'obiettivo è mettere alla prova il motore dCi da 90 cv. Fa parte della famiglia "più sobria" della categoria, la linea Energy che - affiancata dalla motorizzazione al cento per cento elettrica di Kangoo Z.E. - si propone ai professionisti con un ventaglio di quattro propulsori: il benzina TCe da 115 cv e tre diesel da 75, 90 e 110 cv (l'ultimo arrivato). Intanto questo propulsore beneficia dello Stop & Start (disinseribile con un tasto) e del turbo a geometria fissa. Ritroviamo il ricircolo dei gas di scarico in loop a freddo (EGR bassa pressione) e un sistema di thermo-manage-

AL VOLANTE DELLA VERSIONE EQUIPAGGIATA CON IL PROPULSORE DA 90 CV DELLA FAMIGLIA ENERGY DI UNO DEI MODELLI LIMITED, LANCIATI L'ANNO SCORSO DALLA LOSANGA COME AUTENTICO BRAND CARATTERIZZATO DA ELEMENTI DISTINTIVI SUL PIANO ESTETICO E DEL COMFORT DI BORDO. DISPONIAMO DI TUTTA UNA SERIE DI EQUIPAGGIAMENTI DI MASSIMA UTILITÀ (CLIMATIZZATORE, COMPUTER DI BORDO, VOLANTE IN CUIO NERO ECC.), MA COLPISCE DI QUESTO MOTORE L'INCREDIBILE SILENZIOSITÀ E LA SOBRIETÀ, FAVORITA DA START & STOP E PULSANTE ECO.



Sotto il profilo estetico **Kangoo Live** si caratterizza per alcuni elementi stilistici esclusivi che ne valorizzano il look.

ment, destinati ad ottimizzare il rendimento del motore. Lungo la Strada Statale 36 mettiamo alla prova le riprese, che sono vigorose fin dai

bassi regimi, garantendo nei lunghi tragitti un piacere di guida inatteso per un veicolo commerciale. Decisamente ottimi i consumi: sulla carta

Renault attesta consumi in ciclo misto di 4,3 l/100 km, relativi però alla versione da 75 cv; nel nostro caso ci siamo posizionati su un livello leggermente superiore.

Al volante colpisce l'ottima acustica: il livello sonoro della combustione è quasi impercettibile così come le vibrazioni. Numerosi equipaggiamenti tecnologici ci consentono di risparmiare carburante (e ridurre le emissioni di CO2), anche l'intelligente sistema Renault R-Link propone funzioni che aiutano a ridurre il consumo energetico. Renault R-Link raggruppa tutte le funzionalità multimediali: navigatore, radio, telefono con Bluetooth e streaming audio, connettività per lettori portatili, ma anche servizi correlati al veicolo e un ampio catalogo di applicazioni scaricabili dal veicolo stesso. Tali funzionalità sono raggruppate su un ampio touch screen da 7 pollici (18 cm) e comandate dal selettore sul frontalino della radio o tramite riconoscimento vocale. Parallelamente, quando il veicolo è in movimento, la funzione TTS (Text To Speech) assicura una lettura automatica ad alta voce dei testi e flussi RSS di alcune applicazioni. Infine, per tenere ancor meglio sotto controllo i costi di esercizio, Nuovo Kangoo dispone dell'indicatore di cambiamento di velocità e dell'eco-mode: attivato con una semplice pressione, abbassa i consumi fino al 10 per cento riducendo la coppia motrice, modificando la mappatura del pedale dell'acceleratore e anticipando la visualizzazione dell'indicatore di cambiamento di marcia.



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Renault
Nome: Kangoo Live
Carrozzeria: Multispazio 5 posti, trazione anteriore, 5 porte.
Motore: 1.5 dCi 4 cilindri in linea con Start&Stop. Cilindrata: 1.461 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 66 kW/90 cv. Coppia max: 200 Nm a 1.750 g/min.
Livello ecologico: Euro 5.
Cambio: manuale 5 marce.
Dimensioni (mm): lunghezza 4.280; larghezza 1.820; altezza 1.800; passo 2.690.
Peso totale a terra: 2,24 t.
Volume di carico: 600-2.600 dm3
Diametro di sterzata: 9,6 m (tra muri e marciapiedi).
Dotazioni: cerchi in lega da 15", climatizzatore manuale, computer di bordo, ESP + Grip control + Hill Start Assist, Fari fendinebbia, sedile passeggero abbattibile, tavoli tipo aereo dietro sedili anteriori, parking radar, cruise control.
Consumi: 4,6 l/100 km (ciclo misto).
Emissioni di CO2: 119 g/km

LA LOSANGA VOLA A +40 PER CENTO NEI PRIMI SEI MESI

LA CHIUSURA D'ANNO SI PREANNUNCIA NETTAMENTE POSITIVA PER RENAULT

Molto positiva la performance realizzata nel primo semestre 2015 da Renault sul segmento dei Veicoli Commerciali, dove su un mercato in crescita del 5 per cento il Gruppo Renault, con 7.049 immatricolazioni, segna un incremento del 40 per cento e conquista una penetrazione dell'11,3 per cento (+2,8 punti rispetto al primo semestre 2014), facendo registrare la migliore quota di mercato degli ultimi 28 anni. Tali successi testimoniano la capacità del Gruppo Renault di proporre, sia con il brand Renault sia con il brand Dacia, modelli in grado di coniugare appeal stilistico, tecnologia, motori performanti ed ecologici, offrendo una risposta coerente con le diverse attese del mercato e garantendo, al tempo stesso, un forte impegno nella qualità e nella sicurezza dei prodotti nonché nella trasparenza delle offerte commerciali. In particolare, con 58.703 immatricolazioni (vetture+veicoli commerciali), grazie anche a Trafic e Master la Marca Renault registra nel primo semestre 2015 una crescita del 20,6 per cento e conquista una quota di mercato del 6,3 per cento (contro il 6 per cento del primo semestre 2014). Su un mercato elettrico (vetture+veico-

li commerciali) che registra +86 per cento rispetto al primo semestre 2014, con 536 immatricolazioni (+71 per cento rispetto al primo semestre 2014) Renault si conferma, inoltre, leader del mercato dei veicoli elettrici nel primo semestre 2015 grazie anche all'esclusiva furgonetta Kangoo Z.E. Dacia, brand che ha saputo coniugare al meglio qualità, prezzo, design ed abitabilità, è oggi la Marca con la gamma più giovane d'Europa e tra i pochi player sul mercato Italia che hanno registrato un trend positivo anche in periodi di forte contrazione. Con 26.612 immatricolazioni, la marca Dacia vede i suoi volumi crescere del 31,4 per cento e conquista una quota di mercato del 2,8 per cento (+0,3 punti rispetto al primo semestre 2014). Questi risultati premiano anche il successo commerciale di Dokker, veicolo commerciale robusto, abitabile, di facile utilizzo e al tempo stesso economicamente accessibile. Dacia è anche l'unico brand del mercato a proporre una versione GPL su tutti i modelli, scelta particolarmente apprezzata dai professionisti: Dacia è primo brand GPL nelle vendite di veicoli commerciali.



MOBILITÀ



IVECO BUS

Magelys: sorriso d'oro

STUART JONES, IL PRESIDENTE DELLA GIURIA DI 22 GIORNALISTI DELLE PIÙ IMPORTANTI TESTATE EUROPEE DEDICATE AD AUTOBUS E PULLMAN CHE HA ELETTO IL BUS DEL COSTRUTTORE TORINESE "INTERNATIONAL COACH OF THE YEAR 2016", HA CONSEGNATO UFFICIALMENTE IL TROFEO A SYLVAIN BLAISE, RESPONSABILE DI IVECO BUS, AL SALONE BUSWORLD DI COURTRAI. "IVECO BUS SI È CONCENTRATA SULL'EFFICIENZA DEL VEICOLO CON NUMEROSE INNOVAZIONI, E LA GIURIA HA APPREZZATO IL MODO IN CUI TALE ATTENZIONE CONTRIBUISCE A RIDURRE IL TOTAL COST OF OWNERSHIP PER IL CLIENTE", SI LEGGE NELLA MOTIVAZIONE UFFICIALE.

MAX CAMPANELLA
COURTRAI

"Numerose innovazioni che vanno ben oltre il semplice "sorriso d'argento", ormai presente su tutte le calendare della gamma Iveco Bus. Con il Magelys, Iveco Bus si concentra sull'efficienza del veicolo, e la giuria apprezza il modo in cui tale attenzione contribuisce a ridurre il Total Cost of Ownership per il cliente". Queste in sintesi le motivazioni della giuria del "Coach of the Year" nel comunicato ufficiale che assegna il trofeo del 2016 all'Iveco Bus Magelys nella sua ultima versione Euro VI. In un contesto legislativo favorevole alla liberalizzazione del tra-

sporto persone, questo grande successo rafforza il posizionamento del costruttore torinese in Europa come protagonista di primo piano. Magelys, autobus turistico dal design esclusivo, proposto in due lunghezze (12,20 m e 12,80 m) e tre versioni (Line, Pro e Lounge, quest'ultima presentata per la prima volta a Busworld), risponde alle diverse esigenze espresse dalle aziende di trasporto. A dimostrazione della sua effettiva polivalenza d'impiego, il veicolo presentato alla giuria durante il Coach Euro Test è stato equipaggiato con tutti gli allestimenti previsti per l'utilizzo nelle nuove linee regionali, nazionali e internazionali, sorte in seguito alla liberalizzazione

del settore prima in Germania e attualmente in Francia. Il modello vincitore del trofeo International Coach of the Year 2016 è un Magelys Pro equipaggiato per il trasporto disabili, dei quali facilita l'ingresso sull'autobus e il loro posizionamento all'interno senza dover smontare sedili; è dotato di tavolino smontabile, 46 sedili Kiel in pelle, toilette centrale, tre display estraibili LCD, connessione Wi-Fi, prese da 220 V e USB, GPS e telecamera anteriore che filma la strada per i passeggeri.

Magelys beneficia di un altissimo livello di sicurezza attiva e passiva. La sua robusta struttura autoportante è temprata in un bagno cataforetico, fattore che garantisce protezione a

lunga durata contro la corrosione. È concepita per essere conforme al regolamento internazionale R66/02, che assicura la massima protezione dei passeggeri in caso di ribaltamento del veicolo, requisito che gli autobus a due piani non possono soddisfare. Magelys è anche dotato delle ultime innovazioni tecnologiche, quali avvisatore di cambio di corsia involontario LDWS (Lane Departure Warning System) e freno automatico di emergenza AEBS (Advanced Emergency Braking System). "Siamo fieri - ha dichiarato Sylvain Blaise, Responsabile di Iveco Bus, nel ricevere ufficialmente il trofeo - che il nostro Magelys sia uscito vittorioso dai test impegnativi che lo

hanno portato all'aggiudicazione dell'ambito titolo di Autobus dell'anno 2016. Si tratta di un segnale forte al settore e agli operatori, che indica chiaramente che il nostro veicolo possiede tutte le qualità necessarie per essere apprezzato in Europa".

"Questo riconoscimento - aggiunge Luigi Boggione, Global Bus South Europe Manager Iveco Bus - premia le scommesse in innovazione che oggi ci permettono di competere: Magelys è un veicolo più leggero e più aerodinamico ma con performance dinamiche che fanno felici i nostri clienti". Sullo stand di Busworld 2015 il mezzo era presente in due versioni: il Magelys Pro (la versione preferita sul mercato italiano) utilizzato a supporto della Nazionale neozelandese di Rugby All Blacks e la new entry versione Lounge. Il primo è lungo 12,8 metri ed equipaggiato con motore Iveco Cursor 9 da 400 cv e una coppia di 1700 Nm a 1.250 giri con una capacità di 8,7 litri. Il propulsore è abbinato al cambio automatizzato ZF AS-Tronic. Il veicolo, che nella sua configurazione iniziale prevedeva 57 posti a sedere, è stato personalizzato per la squadra con 46 posti per aumentare il comfort dei giocatori. Al suo fianco l'inedita versione Lounge, nella quale è curato al massimo il comfort con finiture di lusso e padiglione vetrato: chi siede lato finestrino ha come l'impressione che la visuale non si fermi, proseguendo dal basso verso l'alto.

LUIGI BOGGIONE, GLOBAL BUS SOUTH EUROPE MANAGER IVECO BUS

"PRONTI ALLA RIPRESA: LA GAMMA SODDISFA OGNI ESIGENZA"

Accanto al Coach of the Year 2016 Iveco Bus non ha voluto far mancare all'edizione 2015 di Busworld altre importanti novità: Urbanway versione BRT (Bus Rapid Transit), Crealis Euro VI, Daily Minibus con cambio Hi-Matic a 8 rapporti e Nuovo Daily Elettrico. Arricchita sul piano estetico, la versione BRT di Iveco Urbanway è studiata per grandi arterie che collegano punti essenziali di una metropoli. "Il concetto dal quale siamo partiti - spiega Luigi Boggione (nella foto), Global Bus South Europe Manager Iveco Bus - è molto semplice: un autobus urbano più attraente per i passeggeri e che abbia la possibilità di circolare in maniera più rapida è oggi la risposta all'esigenza di grandi capitali europee come Londra e Parigi o delle grandi città dei paesi emergenti come il Brasile, dove da tempo sono state realizzate strutture di BRT, che rispetto alle linee tranviarie hanno un costo decisiva-

mente inferiore. In Italia purtroppo i centri urbani hanno dei limiti da questo punto di vista, mentre in Francia si va sviluppando un rapporto diverso tra bus e cittadino: se il veicolo è più bello, più comodo, ben allestito, luminoso, silenzioso e viaggia a rapido scorrimento sempre più persone possono trovare confortevole e utile viaggiare in autobus, preferendolo al veicolo privato".

Quanto al Daily, nella versione elettrica rappresenta la risposta alle municipalità che chiedono veicoli a zero emissioni e con autonomia fino a 280 chilometri soprattutto per applicazioni urbane, mentre con cambio Hi-Matic soddisfa le esigenze di comfort per l'autista. "Entrambe le versioni - aggiunge Boggione - rappresentano il completamento della gamma: oggi Iveco Bus è pronta alla ripresa e in grado di dare una risposta a ogni esigenza di mobilità. Il cambio Hi-Matic



è quello della Maserati, in grado di garantire elevate prestazioni: un'arma in più nella quale crediamo molto, in ambito urbano per l'agilità della cambiata ma anche in applicazioni interurbane e persino turistiche, laddove per un certo tipo di viaggi, ad esempio in zone di montagna, sia necessario il massimo comfort per l'autista". Insomma, Iveco Bus investe a tutto tondo sulla gamma, anche quella del trasporto pubblico, che continua a soffrire per la cronica mancanza di fondi, mentre il 2015 andrà a chiudersi con un leggero aumento per i segmenti coach e minibus. "L'Italia - conclude Luigi Boggione - è oggi il Paese con il parco più anziano d'Europa in tutti i segmenti: senza veicoli moderni, confortevoli, che consumano meno e necessitano di minore manutenzione, le aziende di trasporto non possono godere dei benefici derivanti dagli investimenti attuati. Per questo nel 2016 ci aspettiamo un'ulteriore leggera crescita nel turistico e confidiamo nello svolgimento di un numero maggiore di gare nel settore urbano e interurbano".

INTERVISTA A FRANCO PEDROTTI, RESPONSABILE VENDITE BUS DI MAN TRUCK & BUS ITALIA

Unico obiettivo competitività

È IL RISULTATO DELL'INTENSA OFFENSIVA DI PRODOTTO E SERVIZI MAN BUS CHE IN ITALIA È SEMPRE PIÙ PROTAGONISTA IN TUTTI I SETTORI, DALL'URBANO ALL'INTERURBANO AL TURISTICO CON IL MARCHI MAN E NEOPLAN. IN OCCASIONE DEL BUSWORLD 2015 FRANCO PEDROTTI TRACCIA UN QUADRO DELL'ATTUALE PRESENZA DEL COSTRUTTORE TEDESCO SUL MERCATO ITALIANO. TEMI AL CENTRO DELL'ESPOSIZIONE MAN AL SALONE BELGA SONO DA TEMPO ALLA BASE DELLA SUA STRATEGIA NEL SETTORE DEL TRASPORTO PASSEGGERI ANCHE IN ITALIA: EFFICIENZA NEI CONSUMI E SICUREZZA.

FABIO BASILICO
KORTRIJK

Il Leone è pronto a tutte le sfide. A largo raggio, mercato italiano compreso. Al Busworld 2015 il Gruppo MAN ha fatto ancora una volta sentire la sua imponente presenza con la gamma MAN e Neoplan di autobus urbani, interurbani e turistici nonché con i servizi orientati ai clienti. I temi centrali dell'esposizione belga sono da tempo alla base della strategia MAN nel settore del trasporto passeggeri: efficienza nei consumi e sicurezza. Per raccogliere qualche dettaglio in più sulle specificità del mercato italiano, proprio in occasione dell'importante appuntamento con il Busworld abbiamo intervistato Franco Pedrotti, Responsabile Vendite Bus di MAN Truck & Bus Italia. E dal Busworld parte la chiaccherata con il manager della filiale italiana del costruttore bavarese. "La presenza di MAN al Busworld è stata molto qualificata e qualificante - spiega Franco Pedrotti - sia dal punto di vista dei prodotti che dei servizi. Abbiamo posto particolare enfasi sulla riconferma della proposta bus a due piani e anche particolare attenzione è stata posta sul Lion's Intercity, lanciato a marzo. Un prodotto importante nella strategia MAN che intende affacciarsi meglio nel segmento interurbano. In gamma c'è già il Lion's Regio, autobus versatile che può essere utilizzato anche per il servizio urbano e turistico. Un autobus ricco nei contenuti e con un costo proporzionale all'offerta, una serie moderna che impone nuovi standard di riferimento, combinando un accattivante design a una serie di numerose innovazioni tecniche. Il Lion's Regio presenta vantaggi unici, sotto

molti punti di vista. Con la proposta Lion's Intercity la stessa filosofia costruttiva viene declinata in una fascia più concorrenziale, in linea con l'andamento del mercato e quindi con forti potenzialità di affermazione". MAN scommette molto sul segmento interurbano che anche in Italia ha sempre avuto molta importanza: "Vero - conferma Pedrotti - In questi ultimi anni il segmento interurbano ha sofferto anch'esso degli effetti della crisi con un calo delle immatricolazioni. Ci sono però concreti segnali di un'inversione di tendenza: probabilmente tornerà a crescere grazie alle nuove gare in essere. C'è quindi spazio per un modello di prestigio come il Lion's Intercity. Le aziende pubbliche hanno cercato in questi anni di sostituire i veicoli urbani; tra un po' avranno necessità di sostituire gli interurbani. Lion's Intercity ha tutte le carte in regola per essere fortemente competitivo nel confronto con altri brand".

Grande protagonista sullo stand MAN al Busworld il MAN Lion's

City, che negli ultimi tre anni è stato sistematicamente ottimizzato per offrire ai clienti il massimo in termini di qualità e vantaggi. "Lion's City è una macchina duttile - precisa Franco Pedrotti - negli ultimi anni è stato potenziato anche con l'interessante proposta della propulsione a metano che in Italia e all'estero sta riscuotendo un grande apprezzamento per i suoi vantaggi in termini di maggiore tutela ambientale e riduzione dei costi di esercizio". Anche Neoplan non ha mancato di far sentire la sua presenza. Dice il Responsabile Vendite Bus di MAN Truck & Bus Italia: "È già iniziata la commercializzazione dell'esclusivo due piani Skyliner, le cui consegne sul mercato italiano sono partite lo scorso ottobre. È questa una proposta che incontra i favori della clientela e soddisfa le aspettative degli operatori che intendono avvalersi di una macchina di questo livello. Neoplan, del resto, è sempre stato percepito come brand al top e le caratteristiche premium vengono ancora una volta



Franco Pedrotti, Responsabile Vendite Bus di **Man Truck & Bus Italia**.

confermate. Il lussuoso Tourliner, veicolo premium per lunghe distanze, si qualifica come veicolo con un livello di comfort superiore e contenuti alto di gamma. Non a caso al Busworld 2015 Tourliner ha vinto il premio IBC Comfort Award 2015 per il suo livello di comfort. Il Cityliner continua a registrare un buon successo in Italia. Diverse aziende ne apprezzano l'esclusività e la ricchezza di contenuti".

Non è un mistero che in Italia i bus del Gruppo MAN abbiano negli ultimi anni conquistato la fiducia degli operatori. A MAN si rivolgono i clienti che desiderano un marchio di qualità di livello premium, in grado di confrontarsi a testa alta con la concorrenza più agguerrita. "I segnali di una ripresa del mercato italiano dell'autobus non mancano - commenta Franco Pedrotti - L'immatricolazione di veicoli sopra le 8 t ha registrato un +20 per cento rispetto allo stesso periodo dello scorso

anno. Incrementi positivi si stanno verificando nei segmenti urbano e turistico mentre è più stabile la situazione del segmento interurbano, la cui crescita è attesa per il 2016, quando ci saranno le immatricolazioni dei veicoli al centro delle nuove gare in essere che interessano anche gli urbani. Il mercato si sta fortunatamente risvegliando e l'inversione di tendenza è in atto. L'Italia è sempre stata, e continuerà a essere un mercato importante per MAN - aggiunge Pedrotti - I numeri che ci hanno visti protagonisti in questi ultimi anni lo giustificano. MAN è arrivata a consolidare una quota mercato intorno al 10 per cento. Nel breve-medio periodo contiamo di confermare la quota con volumi però più alti, dal momento che il mercato è aumentato. Un'importante iniziativa che va in questo senso è l'interessante campagna finanziaria per l'acquisto di bus turistici che proporremo fino a fine anno".



Il **MAN Lion's Intercity** lanciato a marzo. A sinistra il **Neoplan Skyliner**.

A BUSWORLD 2015 TUTTE LE NOVITÀ DELLE GAMME MAN E Neoplan AL COMPLETO

L'INNOVAZIONE COME CHIAVE DEL BUSINESS DI SUCCESSO IN TUTTI I SETTORI

A 360 gradi. La presenza MAN al Busworld si è fatta sentire. Vuoi per l'ampiezza della gamma proposta, che spazia dagli urbani agli interurbani fino ai turistici, e dei servizi offerti alla clientela, vuoi per la continua innovazione, il Leone è più che agguerrito che mai.

Negli ultimi tre anni, il MAN Lion's City è stato ottimizzato per offrire ancora di più in termini di qualità e vantaggi. Le principali misure adottate riguardano l'ottimizzazione del peso, la maggiore facilità di manutenzione, l'aumento della capacità passeggeri nonché la riduzione del consumo di carburante. L'attenzione della Casa bavarese si è concentrata in particolare sull'efficienza e l'ottimizzazione del consumo di carburante. Oltre alle diverse misure di riduzione del peso e alla tecnologia Euro 6 per le emissioni dei gas di scarico, sono stati introdotti per esempio la funzione start&stop automatica, il nuovo software per cambio automatico per ZF EcoLife Step 3 e un nuovo turbocompressore a due stadi. Un ulteriore punto saliente sono le nuove porte riservate agli autobus urbani: una soluzione robusta che non richiede manutenzione, indicata per il duro impiego quotidiano che prevede continue operazioni di apertura e chiusura. Oltre alle misure di potenziamento dell'efficienza, MAN ha valorizzato il suo programma di autobus urbani anche grazie a importanti sviluppi in termini di comfort per il conducente. Quello tedesco è uno dei primi produttori a offrire di serie nei suoi autobus urbani la nuova generazione di



sedili conducente ISRI NTS2, valorizzando il posto di guida in termini di ergonomia e comfort. Feature fondamentali sono i supporti lombari, la climatizzazione e la possibilità di regolare il sedile in tre direzioni. Il Lion's Intercity ha fatto il suo ingresso sulla scena internazionale proprio alla fiera di Kortrijk. L'autobus è concepito per il servizio interurbano e interregionale, ma anche come robusto scuolabus; riunisce comfort, funzionalità, sicurezza e qualità MAN ridefinendo gli standard non solo con il design marcato e aerodinamico e le ottimali caratteristiche di marcia, ma anche con il ridotto consumo di car-

burante e i bassi Life Cycle Cost. L'idea che sta alla base dei TCO (Total Cost of Ownership) contenuti è una progettazione che mira in modo conseguente alla riduzione del peso. Anche l'aerodinamica sofisticata e la facilità di manutenzione e di riparazione contribuiscono a diminuire i costi di esercizio. A Busworld 2015 il premiato Neoplan Tourliner, lussuoso autobus per lunghe distanze, si è presentato come un bus a 5 stelle con sedili Vip per 32 passeggeri; la fila di sedili di sinistra si compone di postazioni singoli mentre quella di destra di sedili doppi. Anche nei dettagli, il Tourliner dimostra di essere un autentico mezzo premium. Basti pensare ai monitor ben visibili, al frigo da 56 litri e alla pratica nicchia cucina. MAN ha mostrato a Kortrijk anche alcune realizzazioni speciali del Bus Modification Center (BMC) per bus di linea e da turismo, in cui sono state implementate richieste particolari dei clienti in tema di allestimento finale. Il Neoplan Cityliner dispone di un arredo interno con lounge progettata da BMC per favorire il dialogo e la comunicazione durante il viaggio. L'autobus dispone anche di un impianto d'illuminazione e di distribuzione audio sviluppato appositamente per il veicolo. Il turistico a due piani Neoplan Skyliner riunisce due funzioni in un solo veicolo: al piano inferiore il simpatico bistrot invita a stare insieme, con un'ampia cucina a forma di L completamente equipaggiata, 18 posti a sedere Exclusive Plus e due doppi sedili contrapposti con tavolini regolabili in altezza.



SOLARIS

Ecco l'elettrico made in Poland

AL SALONE BUSWORLD DI COURTRAI IL COSTRUTTORE POLACCO HA PRESENTATO IL SUO PEZZO DA NOVANTA: IL NUOVO URBINO 12 ELETTRICO CON SISTEMA DI RICARICA A PANTOGRAFO. REALIZZATO CON MATERIALI AD ALTA RESISTENZA ALLA CORROSIONE, IL NUOVO AUTOBUS È ROBUSTO MA NON RINUNCIA ALLE DOTI DI LEGGEREZZA TIPICHE DEL MARCHIO. ALLE SOGLIE DEL VENTESIMO ANNIVERSARIO, SOLARIS DIMOSTRA ANCORA UNA VOLTA LA DETERMINAZIONE A PORSI COME COSTRUTTORE LEADER, IN GRADO DI FORNIRE SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA NEL SETTORE DEL TRASPORTO PASSEGGERI.

MAX CAMPANELLA
COURTRAI

Al Salone Busworld 2015, Solaris ha presentato gli ultimi modelli della sua nuova generazione di autobus. Protagonisti principali dello stand il nuovo Urbino 12 elettrico a zero emissioni e il nuovo Urbino 12 LE, progettato principalmente per percorsi extraurbani. Dopo l'anteprima mondiale alla fiera IAA Commercial Vehicles ad Hannover nel 2014, gli autobus urbani della nuova generazione di Solaris - sia i modelli a 12 metri sia le versioni a 18 metri - hanno intanto riscosso diversi successi in Europa, con forniture sparse un po' ovunque nelle città europee (quelle italiane evidenziano ancor di più questo positivo trend), dove sono stati ben accolti da parte di operatori e passeggeri. Autentici guerrieri di punta in tutti gli avamposti nella strategia di espansione avviata dal costruttore polacco, al Busworld 2015 Solaris ha svelato i nuovi veicoli della famiglia Urbino. Il

nuovo bus a batteria e il bus ad accesso ribassato rappresentano la prossima fase del grande cambiamento generazionale che Solaris ha avviato lo scorso anno.

Senza emissioni e assolutamente pulito, il bus elettrico nel nuovo design di Solaris costituisce l'elemento più innovativo dell'intero portafoglio prodotti. I benefici della

nuova costruzione di Solaris, come illuminazione e telaio rigido, sedili ergonomici e interni spaziosi, producono come risultato un veicolo straordinario, squisitamente

silenzioso e dal motore pulito. Il nuovo Urbino 12 elettrico è realizzato con materiali altamente resistenti alla corrosione. Il peso significativamente basso e la robustezza del bus forniscono la base perfetta per alta qualità, affidabilità e soprattutto basso consumo energetico considerando che si tratta di un autobus elettrico.

Per abbinare la costruzione dell'autobus alle esigenze specifiche di un tale veicolo tecnologicamente avanzato, gli ingegneri Solaris hanno progettato il nuovo Urbino elettrico con un profilo in acciaio, allo scopo di proteggere ulteriormente le batterie in caso di possibile collisione o incidente. Il veicolo esposto al Salone belga è dotato di batterie ad alta energia Solaris che erogano 240 kWh e sono conformi alle norme di sicurezza più rigorose. L'insieme è stato suddiviso in sei confezioni separate di 40 kWh ciascuna, delle quali 160 kWh si trovano nella parte posteriore del veicolo, mentre il resto è montato sul tetto, sopra il primo assale. Questa soluzione



SOLARIS URBINO 12 LE: L'ULTIMO ARRIVATO IN FAMIGLIA

AL SUO FIANCO IL "FRATELLO" AD ACCESSO RIBASSATO

Il bus Urbino LE ad accesso ribassato di 12 metri nel nuovo design è l'ultimo entrato nella gamma di autobus interurbani Solaris. Grazie al nuovo concetto di bodyframe, il nuovo Urbino 12 LE è molto più leggero rispetto al suo predecessore, ma la capacità passeggeri è stata aumentata. Solaris Urbino 12 presenta un design completamente nuovo, che fornisce robustezza e rigidità pur es-

sendo molto più leggero. Com'è avvenuto per l'autobus urbano Solaris a pianale ribassato, per la progettazione del nuovo Urbino 12 LE è stata utilizzata la tecnica di montaggio dei pannelli "skin-on-skin" (letteralmente "pelle-a-pelle"). Questa soluzione non solo facilita un più snello processo di produzione, ma garantisce anche la facilità di manutenzione e un'estetica altamente distinta. Il modello a low

entry è stato anche dotato di pannelli laterali ad avvvitamento, che consentono un'installazione facile e veloce e la loro rapida sostituzione in caso di danneggiamento. A proposito dell'asse motore del nuovo Urbino 12 LE, gli ingegneri Solaris sono riusciti a migliorare i carichi sugli assi. È stato possibile ottenere parametri molto migliorati grazie allo spostamento di tutti i serbatoi d'aria nella parte ante-

riore del veicolo e posizionando i serbatoi sul passaruota anteriore. Da sottolineare che la versione low-entry è stata predisposta per accogliere motori Euro VI di varie capacità. Il modello presentato a Busworld è equipaggiato con motore Cummins ISB6.7, che si adatta perfettamente al progetto del nuovo Urbino, ma è possibile scegliere propulsori più potenti, quale il motore DAF-Paccar MX-11.

Solaris Concept
Dopo bus,
filobus e
tram, tocca
ai midibus

A Busworld 2015, Solaris ha presentato un nuovo Concept di midibus che sarà utilizzato per valutare la risposta del produttore polacco alle diverse esigenze del mercato. Sulla base del telaio DAF LF, che garantisce costruzione stabile e accesso alla rete di assistenza in tutto il mondo, il Concept di autobus è equipaggiato con il potente e affidabile motore quattro cilindri da 4,5 litri Paccar PX-5 e cambio automatizzato AS-Tronic. Grazie al fatto che la fonte di propulsione soddisfa lo standard Euro VI più restrittivo, il midibus è ecologico, permettendo contemporaneamente un basso consumo di carburante. Inoltre, l'autobus è di un elevato standard di qualità, luminoso, con aria condizionata e ben insonorizzato all'interno. Sedili ergonomici, bagagliere sicure e capienti e sedili confortevoli garantiranno piacere di viaggio anche nei tragitti più lunghi. Come il nuovo Urbino, il midibus Solaris è progettato con un design futuristico e moderno. Lungo 8,2 metri, con un PTT da 10 t e 31+1 posti, il veicolo potrebbe essere utilizzato per una moltitudine di scopi. Solaris considera la possibilità di modificare le specifiche del bus, con l'obiettivo di incrementare il numero di posti a 39+1 e il PTT di 12 t. Valutando l'ingresso in un segmento completamente diverso - accanto al suo core business che la vede protagonista negli autobus urbani e interurbani, oltreché in filobus e tram - Solaris vuole sottolineare la sua flessibilità e disponibilità a realizzare nuovi progetti e tecnologie. La presentazione del concept bus alla più grande esposizione al mondo del settore ha offerto l'eccellente opportunità di ottenere un primo feedback direttamente da clienti e operatori.

ne assicura una corretta distribuzione del carico sugli assali e fornisce inoltre ulteriore spazio all'abitacolo. Grazie alle apparecchiature elettriche di alta classe, il veicolo è eccezionalmente silenzioso, regolare e privo di vibrazioni. Questo è esattamente il motivo per il quale il bus alimentato a batteria di Solaris è una soluzione perfetta per le moderne città europee, potendo offrire un'esperienza di viaggio positiva anche a un gran numero di passeggeri a bordo.

Il nuovo Urbino 12 elettrico è stato dotato di un innovativo sistema di ricarica a pantografo: 450 kW di potenza consentono la rapida ricarica delle batterie lungo il percorso ma è stata anche studiata una connessione plug-in tradizionale che può essere utilizzata di notte per la carica in deposito. In proposito Solaris offre molte altre configurazioni: ad esempio si può scegliere un sistema di ricarica induttivo o un pantografo sul tetto, che migliora significativamente le prestazioni degli autobus.

DAIMLER BUSES

La moltitudine dei numeri uno

GUIDO PRINA
KORTRIJK

Esposizione in grande stile per Daimler Buses al Busworld di Kortrijk. Mercedes-Benz e Setra hanno messo in mostra prodotti e servizi di primo livello per tutti i settori del trasporto passeggeri, dall'urbano al regionale fino al turistico alto di gamma. Il numero uno tra gli autobus di linea urbani - il Mercedes-Benz Citaro - è diventato ancora più accattivante: il nuovo Citaro NGT a metano offre un'interessante alternativa al Citaro diesel, sorprendendo per la silenziosità di marcia e le basse emissioni di CO2, entrambi vantaggi fondamentali per chi circola nei centri urbani densamente trafficati. Inoltre, il modello convince gli esperti del settore per il peso contenuto e il numero conseguentemente elevato di posti per i passeggeri, senza dimenticare la vigorosa potenza erogata dal motore - Il nuovo sei cilindri in linea M 936 G da 7.7 litri che eroga 222 kW/302 cv a 2.000 giri/min con coppia massima costante di 1.200 Nm tra 1.200 e 1.600 giri/min - i bassi consumi di carburante e i lunghi intervalli di manutenzione. Mercedes-Benz offre la variante a gas naturale sia per l'autobus a vettura singola Citaro NGT che per la versione snodata Citaro G NGT. Citaro NGT può essere alimentato sia con gas metano che con biogas metano.

Il segmento degli autobus urbani in Europa occidentale si aggira in media su circa 10.500 nuove immatricolazioni all'anno, mantenendo un livello stabile. La nicchia di mercato degli autobus urbani alimentati a metano attualmente corrisponde a poco meno di 1.000 unità all'anno. Mercedes-Benz prevede che in futuro, sulla scia del dibattito sull'inquinamento ambientale delle zone a forte densità di popolazione e sulla conservazione delle risorse, questo numero possa ulteriormente aumentare. Alla trasmissione, come di consueto, provvedono i cambi automatici con convertitore di coppia delle marche ZF e Voith. Il funzionamento del nuovo motore a gas ad alta tecnologia è estremamente efficiente. Grazie anche a una gestione intelligente dei gruppi secondari, le potenzialità di risparmio energetico del Citaro NGT rispetto al modello precedente vanno dal 15 al 20 per cento circa. In confronto al modello precedente, si è riusciti ad allungare sensibilmente gli intervalli per il



cambio dell'olio motore e delle candele di accensione da 45mila a 60mila km. Di conseguenza, tenendo conto della normale percorrenza annua di un autobus urbano pari a circa 60mila km, il Citaro NGT va sottoposto a manutenzione solo una volta all'anno.

AMPIA SCELTA
DI VARIANTI

Numeri uno anche in casa Setra. Il marchio tedesco ne ha presentati ben quattro, eleganti e parsimoniosi. Ecco il modello S 516 HDH della gamma TopClass 500, avviata alla produzione in serie nella primavera del 2014. Con questo tre assi Premium, Setra presenta un nuovo modo di viaggiare che coniuga eleganza e funzionalità ai massimi livelli, offrendo una scelta ancora maggiore di varianti di

lunghezza. I modelli S 515 HDH da 12,5 metri, S 516 HDH da 13,3 m e S 517 HDH da 14,2 m incarnano la filosofia di Setra in termini di design, preziosità e sicurezza in una maniera e forma unica nel suo genere. L'aumento della distanza tra gli assi rispetto alla Serie precedente ha consentito di incrementare, in tutte e tre le varianti, il volume del bagagliaio di 0,6 mc. Novità di rilievo la possibilità di equipaggiare a richiesta i veicoli della TopClass con fari principali a Led. Sullo stand Setra anche i giganti della TopClass 400 S 431 DT a due piani per il lungo raggio, i modelli più grandi della gamma del costruttore di Neu-Ulm. Quanto questo tre assi sia apprezzato in Europa, lo dimostra il fatto che di recente il bus operator italiano "Autolinee Marino" ha ricevuto in consegna il

duemilacinquecentesimo autobus a due piani prodotto a Neu-Ulm. Questo veicolo inoltre è stato il 250° di questo tipo a uscire alla catena di montaggio con la motorizzazione Euro 6. Con l'autobus a due piani S 431 DT Setra, Daimler Buses convince anche sulle tratte a lungo raggio. Grazie a una quota di mercato di ben il 50 per cento, la Casa di Stoccarda è leader nel mercato tedesco delle autolinee, dove in particolare il segmento degli autobus a due piani sta crescendo velocemente a seguito della forte richiesta. Inoltre, con il modello S 511 HD, Setra accende i riflettori su un veicolo che fa rivivere la tradizione dei club-bus proiettandoli in una nuova dimensione. L'autobus S 511 HD è stato uno dei rappresentanti della ComfortClass 500 che nel 2012 ha partecipato alla spettacolare Record Run, dimostrando la massima efficienza energetica con un risparmio di carburante dell'8,2 per cento rispetto a un modello paragonabile. Il Setra più compatto offre spazio a 34 passeggeri che si possono accomodare su sedili del tipo SetraVoyage Ambassador, anche con disposizione vis-à-vis, dato che l'autobus da turismo della ComfortClass 500 è dotato di due tavolinetti. Infine, ecco il funzionale S 415 LE business, efficiente autobus di linea extraurbano Low Entry della serie MultiClass che coniuga la tecnica a pianale ribassato a quella a pianale elevato, raggiungendo elevati livelli di

redditività e funzionalità. I bus operator possono scegliere tra due MultiClass LE business in versione a due assi, tre MultiClass UL business a due assi, cinque classici MultiClass UL e due modelli H. Con il modello S 418 LE business, Setra amplia la gamma di autobus extraurbani Low Entry sfruttando in maniera efficiente il principio di costruzione modulare della serie MultiClass 400. Con questo autobus, la MultiClass 400 Setra arriva a contare un totale di tredici modelli.

A Kortrijk, Daimler ha anche dato spazio alle soluzioni telematiche FleetBoard per l'efficiente gestione degli autobus Mercedes-Benz e Setra. Le applicazioni sono state sviluppate espressamente per la gestione di flotte e si rivolgono ai parchi veicoli dei bus operator. I servizi FleetBoard comprendono numerose funzioni per l'ottimizzazione dello stile di guida e dei processi, e quindi per ridurre l'usura del veicolo e il consumo di carburante, aumentando al tempo stesso la qualità del servizio. Il Busworld ha offerto anche l'occasione per approfondire le caratteristiche qualitative della nuova generazione di motori heavy duty OM 471 per gli autobus da turismo premium a tre assi Mercedes-Benz e Setra. Il vantaggio competitivo in termini di efficienza aumenta grazie a una riduzione dei costi del carburante che arriva fino al 4 per cento, pur con un miglioramento della dinamica di marcia.

IMPONENTE
SCHIERAMENTO AL
BUSWORLD 2015 DI
VEICOLI UNICI NEL
LORO GENERE, DAL
MERCEDES-BENZ
CITARO NGT A
METANO ALLE NOVITÀ
CHE ARRICCHISCONO
LA GAMMA PREMIUM DI
SETRA. AL CENTRO
DELL'ATTENZIONE
ANCHE LA NUOVA
GENERAZIONE DI
MOTORI HEAVY DUTY
OM 471 E I SERVIZI A
DISPOSIZIONE DELLA
CLIENTELA, COME LE
SOLUZIONI
TELEMATICHE
FLEETBOARD.

Omniplus L'assistenza che fa rima con vicinanza

Essere al fianco del cliente è la mission di Omniplus, il servizio di assistenza completo offerto per gli autobus Mercedes-Benz e Setra. Con più di 600 punti di assistenza in Europa, il marchio di riferimento per i servizi Daimler Buses offre una rete di officine capillare e specializzata in autobus. In caso di panne, il servizio Omniplus 24h Service abbinato a una delle service card è sempre a disposizione. Grazie alla selezione qualitativa delle officine di assistenza e ai processi di riparazione standardizzati, Omniplus assicura che gli interventi sugli autobus vengano eseguiti a condizioni eque, tempestivamente e in modo professionale. OmniplusServiceCard Basic e Premium aprono le porte a un programma multilivello di carte di credito per i servizi di assistenza.

La OmniplusServiceCard Premium viene messa gratuitamente a disposizione dei clienti degli autobus Mercedes-Benz e Setra e ha una validità di due anni. Chi desidera invece rinunciare a una parte dell'ampio pacchetto di servizi, come il pagamento senza contanti di rifornimenti, pedaggi, tunnel e traghetti, può scegliere la carta OmniplusServiceCard Basic, valida sei anni, che comprende anche il pacchetto di mobilità Basic che dà accesso a determinati servizi in modo rapido, privo di complicazioni e senza contanti. Un'altra novità offerta da Omniplus è "Bus Depot Management", un servizio che permette ai punti di assistenza autorizzati di effettuare interventi direttamente presso l'officina del cliente.

Un'altra novità consiste nei contratti di assistenza per gli autobus da turismo usati seminuovi dei marchi Mercedes-Benz e Setra, purché appartenenti alla categoria Oro del marchio BusStore per gli autobus usati.

IL NUOVO BRAND DI DAIMLER BUSES LEADER IN EUROPA

USATO PREMIUM CON BUSSTORE

BusStore è il nuovo marchio indipendente per gli autobus usati plurimarche della galassia Daimler Buses. Marchio che si è ormai affermato come numero uno del settore in Europa. In BusStore sono racchiuse tutte le attività commerciali che riguardano gli autobus usati. La sua presenza capillare in tutto il vecchio continente con 17 centri consente di avere un pool di veicoli unico nel suo genere, con una disponibilità costante di diverse centinaia di

mezzi second hand. Tutti gli autobus usati trattati da BusStore devono essere sottoposti ad un accurato "test di ammissione". A seconda dell'età e delle condizioni del veicolo segue un processo completo di rimessa a nuovo. In seguito, gli autobus vengono classificati in base a criteri chiari e standardizzati a livello europeo, secondo le categorie "Oro", "Argento" e "Bronzo". Un segno di fiducia è rappresentato anche dalla garanzia BusStore per la catena

cinematica, disponibile per gli autobus da turismo e di linea firmati Mercedes-Benz e Setra. La garanzia è riservata agli autobus della categoria BusStore "Oro" con un'età non superiore a tre anni dalla data di prima immatricolazione e una percorrenza massima di 300mila chilometri. La garanzia è valida per dodici mesi e disponibile in tutta Europa. Anche i contratti di assistenza per gli autobus usati sono improntati alla fiducia e alla sicurezza per gli acquirenti. Dopo l'introduzione iniziale in Germania, progressivamente questo tipo di contratti sarà disponibile in tutta Europa.

Più a lungo in viaggio. Più raramente in officina.

Per vedere oggi un esempio di efficienza.

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



Dr. Marco D'Amico



Mercedes-Benz
The standard for buses.

L'IBRIDO SCANIA CITYWIDE COMPIE UN PASSO AVANTI NELLE AREE EXTRAURBANE

NUOVE SPECIFICHE PER LA GAMMA LANCIATA NEL 2014 PER LE BREVI DISTANZE

Al Busworld di Courtrai accanto al modello Interlink allo stand Scania era presente un autobus ibrido Citywide LE, ora disponibile per le operazioni UE di Classe II in aree extraurbane e su brevi distanze. Primo autobus al mondo disponibile sul mercato a essere dotato di tecnologie ibride per la riduzione dei costi, Scania Citywide LE rappresenta il prossimo passo nel viaggio di Scania verso sostenibilità e soluzioni di trasporto a emissioni zero, oltre ad ampliare considerevolmente l'offerta del Grifone destinata agli operatori di autobus e pullman.

Dotato di catena cinematica Euro VI e alimentato fino al 100 per cento con biodiesel, Citywide LE è stato lanciato nel 2014, ma finora poteva essere utilizzato su brevi distanze e in aree extraurbane solo nei mercati privi di norme specifiche o se gli operatori guidavano a velocità inferiori a 70 km/h. Oggi viene prodotto con nuove specifiche e può quindi essere utilizzato entro i mercati interessati a velocità fino a 100 km/h. È inoltre dotato di sedili più alti con cinture di sicurezza e di certificazione relativa al ribaltamento, a dimostrazione che il veicolo rispet-



ta determinate norme sugli incidenti.

Il sistema ibrido di Scania fa parte della sua gamma modularizzata di catene cinematiche che alimentano sia gli autobus sia gli autocarri disponibili in un'estesa gamma di combinazioni. Rappresenta inoltre uno degli elementi della strategia a lungo termine del costruttore svedese per l'elettrificazione della catena cinematica di bus e truck. La catena cinematica ibrida include il motore Scania da 9 litri e offre una potenza da 320 cv con tecnologia SCR, compatibile fino al 100 per cento con biodiesel e olio vegetale idrotrattato.

L'unità ibrida degli autobus Citywide LE, formata da una macchina elettrica (motore e generatore) e una frizione automatica, è situata tra motore e cambio. La macchina elettrica si attesta su 150 kW e 1.050 Nm. La combinazione di un sistema ibrido Scania con trasformatore DC/DC, funzione "stop and start" ed eco-roll assicura un notevole risparmio di carburante e con l'utilizzo di biodiesel si arriva a riduzioni del 60-65 per cento di CO2.

SCANIA BUS

Rivoluzione svedese

AL SALONE BUSWORLD 2015 IL MARCHIO DEL GRIFONE PRESENTA IN PREMIÈRE ASSOLUTA LA GAMMA INTERLINK LD (LOW DECKER): EREDE DELLA LINEA OMNIEXPRESS, SI RINNOVA COMPLETAMENTE NEL DESIGN E COMPLETA LA FAMIGLIA CON LE DUE VERSIONI MD E HD. SUL PALCO DELLA FIERA DI COURTRAI UN VEICOLO ALIMENTATO A METANO, ASSOLUTA NOVITÀ NEL TRASPORTO EXTRAURBANO, CON UN'AUTONOMIA SUPERIORE A 500 KM. "UNA PROPOSTA UNICA SUL PANORAMA ITALIANO CHE SODDISFA LE ESIGENZE DI AZIENDE CHE GIÀ USANO LA TRAZIONE A METANO PER I TRAGITTI URBANI", DICHIARA ROBERTO CALDINI, DIRETTORE BUSES & COACHES DI ITALSCANIA.

VALENTINA MASSA
COURTRAI

Con Scania Bus nasce un nuovo segmento: la prima gamma di autobus completamente alimentata a gas, perfetta per l'utilizzo in aree periferiche ma anche per percorsi interurbani brevi. In poche parole, quello che Scania Bus ha esposto al Salone Busworld di Courtrai - il nuovissimo Scania Interlink Low Decker - con la trazione a gas metano, è

un autobus ideale per itinerari extraurbani, trasferimenti navetta aeroportuali, tragitti da città a periferia e ritorno e servizi di autobus scolastico. Tutto in un unico veicolo.

VERSATILITÀ E PERSONALIZZAZIONE

"Scania Interlink Low Decker - spiega Roberto Caldini, Direttore Buses & Coaches di ItalSCANIA - è un autobus che assicura una

versatilità senza precedenti sul mercato: offre agli operatori il massimo livello di personalizzazione del veicolo in base alle operazioni cui è destinato. Con il suo pianale da 900 mm di altezza, adatto al trasporto interurbano, va a completare la famiglia Scania Interlink insieme ai modelli Medium Decker, con pianale da 1.100 mm, e High Decker, con pianale da 1.300 mm. Ancora una volta Scania conferma le straordinarie

doti di flessibilità dei suoi prodotti, permettendo agli operatori di selezionare la lunghezza e lo schema che preferiscono. Grazie alla possibilità di sfruttare al meglio gli interni, gli operatori possono scegliere sedili comodi e spaziosi per applicazioni interurbane o uno schema ottimizzato per i passeggeri del traffico extraurbano".

Erede della gamma OmniExpress, che ha offerto insolite combinazioni di carat-

teristiche diventando sinonimo di flessibilità in casa Scania Bus, la linea Interlink ne rinnova profondamente lo stile: i modelli sono caratterizzati da un elegante e inconfondibile design nella parte anteriore e posteriore, mentre l'esclusiva parte anteriore angolata, che riduce peso e raggio di rotazione, contribuisce a contenere consumo di carburante e livello di rumore.

C'È ANCHE IL BIOETANOLO

Scania Interlink Low Decker è disponibile con l'intera gamma di motori, inclusi bioetanolo, diesel e biodiesel. Quello esposto al Busworld era dotato del rinnovato e apprezzato motore a gas Scania Euro 6 da 320 cv, ma in alternativa le aziende di trasporto possono scegliere il diesel da 320 a 490 cv, tutti Euro VI, e lunghezze da 11 a 12,7 m per il due assi e da 13 a 15 m per il tre assi. Nel caso della versione LD punta di diamante del costruttore di Södertälje è senza dubbio la performante trazione a metano. "Questo motore - ag-

giunge Roberto Caldini - ha ricevuto riconoscimenti internazionali per le eccellenti prestazioni offerte: è tutt'altro che fiacco come l'immaginario collettivo ritiene il classico motore a metano. Mantiene stessa guidabilità e coppia del diesel, ovvero 1.500 Nm, che consentono di effettuare centinaia di consegne non solo in Europa, ma anche in Asia e America Latina, grazie alla considerevole autonomia di 500 km".

"Nel panorama italiano - conclude il manager ItalSCANIA - Scania è il primo costruttore a proporre questo tipo di trazione nel segmento extraurbano e non solo: due unità sono già in consegna alla GTM di Pescara. Oggi, possiamo offrire ai clienti l'opportunità di diminuire significativamente le emissioni di CO2. Nelle città europee l'utilizzo del diesel è sempre più limitato: con Scania esiste una gamma estremamente ampia di alternative e oggi le aziende che già utilizzano il metano per le linee urbane non possono che guardare con interesse a un'analoga proposta per i percorsi extraurbani".



Lo stand Scania al Busworld 2015. A sinistra, l'innovativo Interlink Low Decker.

IL GRIFONE VIAGGIA ALL'8 PER CENTO DI QUOTA
VERSO IL 2016 CON LA FIDUCIA DI CALDINI: "SPERIAMO NELLE GARE PER IL TPL"

Soddisfare le più svariate esigenze di trasporto degli operatori è l'obiettivo di Scania, che ha progettato il nuovo Scania Interlink Low Decker pensando al futuro, tenendo in considerazione le preoccupazioni del mercato. "Quello della sostenibilità ambientale - spiega Roberto Caldini, Direttore Buses & Coaches di ItalSCANIA - è un tema di particolare importanza per Scania: scegliere di esporre al Salone di Courtrai un veicolo a gas metano e lanciare la nuova gamma urbana Citywide, che dispone del biometano, è una scelta che risponde alle richieste che arrivano dagli operatori. Nel primo caso di aziende che già conoscono la trazione a metano, nel secondo di



quelle che già possono usufruire di una Rete di biometano pronta, e per il momento non è il caso dell'Italia". Con questi due "guerrieri" quali sono le aspettative di Scania per fine 2015 e per l'anno prossimo? "Il 2015 - risponde Roberto Caldini - si chiude in modo positivo: il 2014 l'abbiamo chiuso con una quota del 5,5 per cento, quest'anno siamo all'8 per cento, un dato che però va "pesato" con la realtà di un mercato che si aggira attorno alle 1.550 unità, rispetto alle 3mila di otto-dieci anni fa. Di certo abbiamo guadagnato in termini di presenza: le aziende guardano oggi a Scania Bus come un partner di riferimento, in grado di offrire assolute garanzie in termini di

validità dei prodotti e servizi". Quali sono le aspettative per il 2016? "Se venissero assegnate le gare delle linee in via di definizione - risponde il manager del Grifone - si darebbe un impulso significativo al mercato: purtroppo in Italia ogni gara ha un inizio certo e un termine indefinito e questo provoca necessariamente tensioni al mercato. Fino a quando non si sbloccano le gare sarà difficile vendere autobus nuovi. Del resto la cautela è d'obbligo: in Italia il settore è molto diversificato, nel bene e nel male. Prima di partecipare a una gara un costruttore fa tutte le necessarie considerazioni di natura non solo tecnica ma anche finanziaria".

IRIZAR

La festa degli integrali



PER LA PRIMA VOLTA, TUTTI I COACH E I BUS IRIZAR PRESENTATI AL BUSWORLD DI KORTRIJK ERANO INTEGRALI ED EQUIPAGGIATI CON LE PIÙ AVANZATE TECNOLOGIE SVILUPPATE DAL COSTRUTTORE SPAGNOLO IN TERMINI DI SICUREZZA, EFFICIENZA, STOCCAGGIO DELL'ENERGIA, RICARICA DELLE BATTERIE, FLEET MANAGEMENT E CONNETTIVITÀ. IN PRIMO PIANO IL LUSSUOSO BUS TURISTICO PER LUNGHE PERCORRENZE i8, IL CITY BUS ELETTRICO i2e E L'INTERCITY i3le.

FABIO BASILICO
KORTRIJK

Al Busworld 2015 la spagnola Irizar è arrivata con importanti proposte per il mercato. Parte integrante dell'offensiva del costruttore spagnolo sui mercati internazionali è l'avveniristico i8, nuovo coach che rappresenta un punto di riferimento del know how della Casa basca. i8 infatti è la somma di molteplici soluzioni tecnologiche sviluppate da Irizar e offre caratteristiche estetiche di assoluta avanguardia, in linea con la

tegrale low-entry Irizar presentato, per l'occasione, con la dotazione di un motore Daf biodiesel e destinato al settore europeo degli intercity. Per la prima volta, tutti i coach e i bus Irizar presentati a Busworld erano integrali ed equipaggiati con le più avanzate tecnologie sviluppate dal costruttore in termini di sicurezza, efficienza, stoccaggio dell'energia, ricarica delle batterie, fleet management e connettività.

Irizar i8 è un lussuoso bus turistico destinato alle lunghe percorrenze, alle li-

Un'attenzione speciale è stata riservata al design con il preciso obiettivo di caratterizzare in modo originale e unico l'identità e la personalità del brand Irizar. Le linee trasmettono una sensazione di dinamismo, forza ed eleganza. Spiccano in particolare gli avveniristici fari a Led. All'interno, l'autobus spagnolo è un concentrato di comfort, funzionalità e spazio da vivere. I nuovi sedili sfoggiano le nuove coordinate estetiche di i8 e l'ergonomia consente di godersi un viaggio all'insegna della rilassatezza. Il driver

usufruisce di un'area allo stesso modo ergonomica e funzionale, disegnata intorno a lui e nell'ottica di migliorare il suo lavoro. Strumenti e display sono stati posizionati per la massima visibilità e accessibilità; tutti i comandi sono user-friendly e sistemati in modo ergonomico nella sfera d'azione del conducente.

Su strada Irizar i8 è progettato per assicurare viaggi nella massima sicurezza, sai dal punto di vista delle tecnologie di ausilio alla guida che della sicurezza passiva. E grande attenzione è stata

riservata dai progettisti alla riduzione dei consumi. A questo contribuisce la nuova generazione del motore Daf Euro 6, l'MX-13 da 340 kW/460 cv a 1.450-1.700 giri/min con coppia massima di 2.300 Nm a 1.000-1.450 giri/min e l'MX-13 da 375 kW/508 cv a 1.450-1.700 giri/min con coppia massima di 2.500 Nm a 1.000-1.450 giri/min, accoppiato con il cambio automatico ZF Astronic a 12 marce. Con il concetto di massima profittabilità ben impresso nella road map progettuale, i tecnici Irizar

hanno lavorato per la riduzione dei costi di manutenzione del bus. Gli intervalli di assistenza sono stati estesi e i8 può essere guidato fino a 100mila km prima di procedere al cambio d'olio. Ovviamente, per garantire l'ottimale servizio di assistenza alla clientela, Irizar sta progressivamente ampliando la rete delle officine autorizzate.

FATTO IN CASA

Altro punto d'orgoglio del produttore basco è il city bus i2e, primo urbano total electric presentato da Irizar al Busworld. L'urbano i2e è lungo 11,98 metri e largo 2,55 metri. Ha un'altezza di 3,23 m e un passo di 5,77 metri. Dispone inoltre di 29+1 posti a sedere, 2 posti per carrozzina disabili e 42 posti in piedi. È il primo city bus sviluppato interamente da Irizar, un veicolo a zero emissioni che è stato recentemente lanciato sul mercato ed è stato nominato "Bus dell'Anno" in Spagna. In aggiunta alle unità già in servizio a San Sebastian e a Barcellona, ci sono già due veicoli impiegati a Londra e sono in produzione gli esemplari destinati ad altre città, compresi i 6 destinati a Marsiglia.

Il city bus i2e è equipaggiato con motore elettrico Siemens da 180 kW nominali e coppia di 1.500 Nm nominali. Le batterie hanno una capacità di 376 kWh. Qualche dato infine riguardante il nuovo i3le: l'intercity Irizar è lungo 14,90 metri e largo 2,55 metri. Alto poco più di tre metri, propone 49+1 posti a sedere e 46+1 in piedi. Equipaggiato con motore Daf Euro 6 MX-11 da 369 cv con coppia massima di 1.600 Nm a 1.000-1.650 giri/min, monta la trasmissione ZF Ecolife.



Sopra e a destra, il city bus i2e, primo urbano total electric presentato da Irizar al Busworld. In alto, il luxury coach i8.

continua innovazione che qualifica la proposta di Ormaiztegui. Interessante anche il modello i2e, city bus elettrico che si qualifica come valida ed efficiente alternativa alla mobilità urbana tradizionale. Ulteriore novità in mostra a Kortrijk è il nuovo i3le, il primo bus in-

nee regolari e ad altri servizi speciali. Disponibile con lunghezze di 13,22 o 15 metri, largo 2,55 metri, con un totale di 46 posti+2 o 52+2, i8 è dotato delle più moderne tecnologie oggi disponibili sul mercato. Il coach è il nuovo portabandiera Irizar e sostituisce lo storico Pb.



LA PRODUZIONE PASSERÀ DA 120 A 250 UNITÀ NEL 2015 E SONO PREVISTI ULTERIORI AUMENTI

IL COACH INTEGRALE CRESCE A RITIMI SOSTENUTI

In Irizar il focus è sempre rigorosamente incentrato su ricerca e sviluppo, sull'implementazione di tecnologia e sul continuo miglioramento dei prodotti integrali che saranno ulteriormente ampliati. Il costruttore passerà dai 120 coach integrali prodotti nel 2014 a oltre 250 nel 2015 e la crescita continuerà negli anni a venire.

Dal quartier generale di Ormaiztegui il management Irizar continua a sostenere l'onere e l'onore della progressione del brand sui mercati internazionali. Coinvolto non è solo il sito produttivo basco ma anche quello marocchino, che lavora fianco a fianco con quello sull'altra sponda del Mediterraneo per supportare la produzione di coach destinati

ai mercati europei. Irizar si aspetta poi una crescita di importanza del mercato statunitense, al quale saranno destinati, in una prima fase, i prodotti che escono dalle catene di montaggio spagnole.

Irizar inoltre continua la produzione di bus urbani elettrici destinati a numerose città europee e ha investito in programmi di ricer-

ca e sviluppo sull'elettromobilità ambiziosi e destinati a supportare la crescita del marchio in questo business.

Irizar dunque prevede di crescere ulteriormente quest'anno e di registrare 550 milioni di euro di fatturato in più, di cui l'83 per cento derivanti dai mercati d'esportazione. Per quanto riguarda la produzione, si stima un risultato di 3mila premium coach, di cui 1.200, il 40 per cento del totale, verranno prodotti in Spagna.



VDL BUS & COACH

Viaggia a gonfie vele

MAX CAMPANELLA
COURTRAI

Quello che sta per chiudersi è un anno decisamente eccezionale per VDL Bus & Coach. Forte di due importanti consegne, che decretano in modo ufficiale la presenza del costruttore olandese al pari dei leader nel panorama europeo, la Casa di Eindhoven è sbarcata a Busworld 2015 con una serie d'importanti novità. In uno stand "open space", con tavolini in stile retrò che ricordano l'accoglienza tipica dei luoghi tradizionali delle città europee, primo veicolo a balzare all'occhio del visitatore è il VDL Citea SLF Electric, autobus urbano articolato di 18,1 m dal design innovativo e futuristico. Citea SLF Electric è dotato di un sistema di ricarica che gli consente di viaggiare a trazione completamente elettrica senza alcun altro supporto. Ciò significa che a differenza degli autobus ibridi non richiede motore diesel, mentre il pantografo viene utilizzato solo per una breve carica alla fine di ogni corsa: quando l'autobus entra in contatto con la stazione di ricarica al capolinea, le batterie vengono caricate rapidamente e intensamente.

Sul piano estetico il nuovo, innovativo VDL Citea SLF Electric combina le migliori caratteristiche del Citea Electric e del Citea SLFA articolato. Il sistema modulare da cui la gamma Citea è costruita ha svolto un ruolo importante nello sviluppo di questa variante elettrica, consentendo la facile integrazione dei componenti elettrici senza compromettere le qualità essenziali della linea Citea, come costruzione leggera, massima accessibilità e comfort. Un aspetto che è vantaggioso per il comfort e l'am-

biente è il fatto che VDL Citea Electric è molto silenzioso, sia all'interno che all'esterno. Subito dopo l'esordio al Congresso UITP di Milano, lo scorso giugno, è stato ordinato in otto unità dall'azienda di trasporto passeggeri di Colonia KVB (Kölner Verkehrs-Betriebe), fornitura seguita poco dopo dalla consegna di un Citea DLF, il primo a doppio piano, all'Autorità di Trasporto di Berlino BVG (Berliner Verkehrsbetriebe). Con questo nuovo bus da 11,40 m a 2 assi, VDL è ufficialmente entrato nel segmento degli autobus a due piani per le linee di trasporto pubblico. Il Citea DLF-114 consegnato a Berlino è dotato di due scale per il piano superiore e può ospitare fino a 97 passeggeri, andando a soddisfare i requisiti economici e ambientali del moderno traffico cittadino con il numero massimo di posti a sedere e passeggeri per un'unità a 2 assi.

In fiera particolare curiosità ha suscitato la nuova versione a tre porte (1-2-1) del Citea LLE, autentico campione dei pesi leggeri ancora più attraente per il funzionamento urbano e con un TCO (Total Cost of Ownership) dello stesso basso livello della configurazione a due porte. Le tre porte sono alimentate elettronicamente in modo da ridurre il consumo di energia. Il Citea LLE esposto a Busworld è equipaggiato con illuminazione a LED al cento per cento sia per l'interno sia per l'esterno. Per la gamma Citea la nuova cabina di guida è stata sviluppata in base alle esigenze degli operatori e soddisfa i più recenti standard ergonomici internazionali.

Accanto alla linea Citea non poteva mancare l'ulteriore pietra miliare lanciata quest'anno, in assoluta premiera al Bu-

sword: il Futura FDD2, coach a doppio piano con il quale VDL diventa l'unico costruttore a offrire una gamma Double Decker per ogni necessità di trasporto passeggeri, dal TPL al segmento interurbano-turistico. Ottimo esempio della lunga tradizione di coach di matrice VDL, il nuovo FDD2 è un vero e proprio membro della famiglia Futura, con l'inconfondibile identità VDL visibile nel logo prominente e molto riconoscibile e nel linguaggio del design nella parte anteriore, nei gruppi ottici e negli elementi di design nei lati e sul retro. Con il suo stile e l'altezza di quattro

metri, VDL Futura FDD2 non può che catturare l'attenzione sulla strada. La cabina di guida ha lo stesso cruscotto elegante che si trova negli altri due modelli della famiglia Futura: è attraente, ben organizzata ed ergonomica; cambio, display e interruttori sono raggruppati e sistemati secondo un ordine logico. Il cambio automatico è ZF AS Tronic e prevede un intervento manuale possibile tramite la leva sul piantone dello sterzo, che serve anche come controllo retarder. Il volante multifunzione comprende anche i controlli per radio, telefono e velocità con cruise control. Il

IL 2015 È UN ANNO ECCEZIONALE PER IL COSTRUTTORE OLANDESE, CHE DA EINDHOVEN SBARCA AL BUSWORLD CON TRE ANTEPRIME MONDIALI E UNA SERIE DI ALTRI SVILUPPI DELLA GAMMA. PUNTO FORTE L'INTRODUZIONE DEL CITEA SLF ELETTRICO, ESPOSTO AL SALONE BELGA CON GLI ULTIMI SVILUPPI E-MOBILITY: UNA NUOVA CABINA GUIDA, PORTE ELETTRICHE E ILLUMINAZIONE A LED COMPLETA. AL SUO FIANCO LA PREMIÈRE A DUE PIANI FUTURA FDD2 E UN CITEA LLE-120 NELL'INEDITA VERSIONE A TRE PORTE (1-2-1): AUTENTICO CAMPIONE DEI PESI LEGGERI.

Premiata VDL Futura FMD2 vince l'IBC Economy

Doppia cerimonia di premiazione, al Busworld 2015 di Courtrai, per il costruttore olandese VDL Bus & Coach. Futura FMD2, coach della famiglia Futura dalla straordinaria leggerezza, si è aggiudicato il premio IBC Economy all'edizione 2015 del Concorso Internazionale Bus & Coach (IBC), quest'anno avente come focus il coach intercity. Un certo numero di esperti del settore ha sottoposto i coach a una batteria di test condotti, in cinque giorni all'inizio di maggio 2015, per analizzare la redditività dei veicoli. Il coach VDL testato era un Futura FMD2-129 con una lunghezza di 12,9 m, dotato di configurazione posti a sedere 49+1+1. Il peso a vuoto di questo FMD2, compresi ascensore per sedia a rotelle e 660 litri di gasolio, è di soli 13.300 kg. In combinazione con il moderno motore leader nella riduzione dei consumi di carburante DAF MX-11, questa leggerezza si traduce in un consumo di carburante estremamente basso. Il propulsore è perfettamente bilanciato oltre che stabile, assicura superba tenuta di strada, su rettilineo come in curva. Come ulteriore elemento di perfezione il cruscotto è organizzato logicamente per assicurare un'ottima visibilità al conducente. L'IBC Economy Award è stato presentato durante il press day al Salone Busworld 2015, evento cui è seguita un'altra premiazione: Wim van der Leegte, Presidente e Capo del Consiglio di VDL Groep, ha ricevuto il premio Bus Builder of the Year 2015 per i suoi servizi eccezionali per il settore degli autobus. Wim van der Leegte ha già vinto questo personale Award nel 2003. "Il premio - ha dichiarato il manager olandese - è una ricompensa per tutti gli sforzi attuati nel corso degli ultimi anni da VDL Bus & Coach quale Divisione autobus e pullman di VDL Groep".

quadro strumenti è chiaramente visibile e, tramite il display centrale, mostra tutte le informazioni relative al veicolo (consumo di carburante, stato porte, rilevatore di fumo ecc.). Un display luminoso sul lato destro della consolle centrale mostra la telecamera del ponte superiore, il sistema di navigazione o la telecamera per la retromarcia. Sullo stand al suo fianco anche i "fratelli" Futura FHD2 e Futura FMD2. Il primo ha una lunghezza di 13,9 m, posti a sedere 57+1+1 ed è dotato di motore Paccar MX-13 340. Questo coach a tre assi è dotato di un elevatore per i passeggeri su sedia a rotelle posizionato sopra l'assale posteriore. Futura FMD2 ha una lunghezza di 12,9 m, posti a sedere per 59+1+1 ed è dotato di motore Paccar MX-11 271. All'altezza dell'ampia porta centrale è dotato di un ascensore a cassetta nel vano scala per consentire ai passeggeri disabili di entrare e uscire dal veicolo in modo sicuro.



La squadra VDL sullo stand del Busworld 2015, anno decisamente eccezionale per la Casa di Eindhoven.

VOITH

Vocazione al rendimento

BUS E COACH
PERFORMANTI E
RISPARMIOSI. E'
QUANTO PROMETTONO
LE AVANZATE
SOLUZIONI VOITH PER
IL TRASPORTO
PASSEGGERO IN
MOSTRA AL BUSWORLD
2015: LA
TRASMISSIONE
AUTOMATICA DIWA.6
PER URBANI E BUS PER
IL LUNGO RAGGIO, IL
PLURIPREMIATO
SISTEMA DI FRENATURA
AQUATARDER SWR,
RETARDER SECONDARIO
AD ACQUA, IL SISTEMA
DI TELEMETRIA DIWA
SMARTNET E I
COMPRESSORI AD ARIA.



PIETRO VINCI
KORTRIJK

“Driven by Efficiency”. E' il motto che ha contraddistinto la presenza di Voith al Busworld 2015. Al centro dell'esposizione del produttore tedesco c'erano la trasmissione automatica eco-

nomica e sostenibile DIWA.6 per autobus urbani e lungo raggio, il pluripremiato sistema di frenatura Aquatarder SWR, retarder secondario ad acqua, il sistema di telemetria DIWA SmartNet e i compressori ad aria. La nuova trasmissione automatica DIWA.6 è la ri-

sposta Voith alla crescente domanda di veicoli puliti ed efficienti dal punto di vista dei consumi di carburante, specialmente da quando sono in vigore i regolamenti Euro 6. Le trasmissioni automatiche DIWA diventano così il miglior prerequisito per la gestione economica

dei mezzi. Confrontato con il suo predecessore, DIWA.6 consente il risparmio di carburante di un ulteriore 5 per cento. Oltre che per l'impiego del programma SensoTop basato sulla rilevazione topografica del tracciato, il risparmio è possibile grazie alla riduzione di pressione operativa e alla gestione intelligente dello start-up che inibisce la partenza quando è attivo il freno di servizio. Con la funzione ottimizzata Automatic Neutral Shift, la trasmissione può restare disaccoppiata dal motore per un lungo periodo e ciò contribuisce alla riduzione dei consumi. Numerosi bus operator europei fanno affidamento su questa tipologia di trasmissione proprio nel traffico cittadino.

ENERGIA SOTTO CONTROLLO

Aquatarder SWR è un dispositivo che opera all'insegna dell'efficienza energetica e del contenimento energetico su bus, coach e truck. Il prodotto Voith è il primo retarder secondario a frenare con l'acqua, utilizzando il raffreddamento del motore per gestire l'intero processo. Ciò significa che non necessita di un altro mezzo operativo addizionale e che è capace di performare oltre il

90 per cento di tutte le operazioni di frenatura del veicolo senza collegamento diretto. In aggiunta, Aquatarder SWR richiede solo la metà dello spazio di installazione se confrontato con il suo predecessore ed è di 35 kg più leggero.

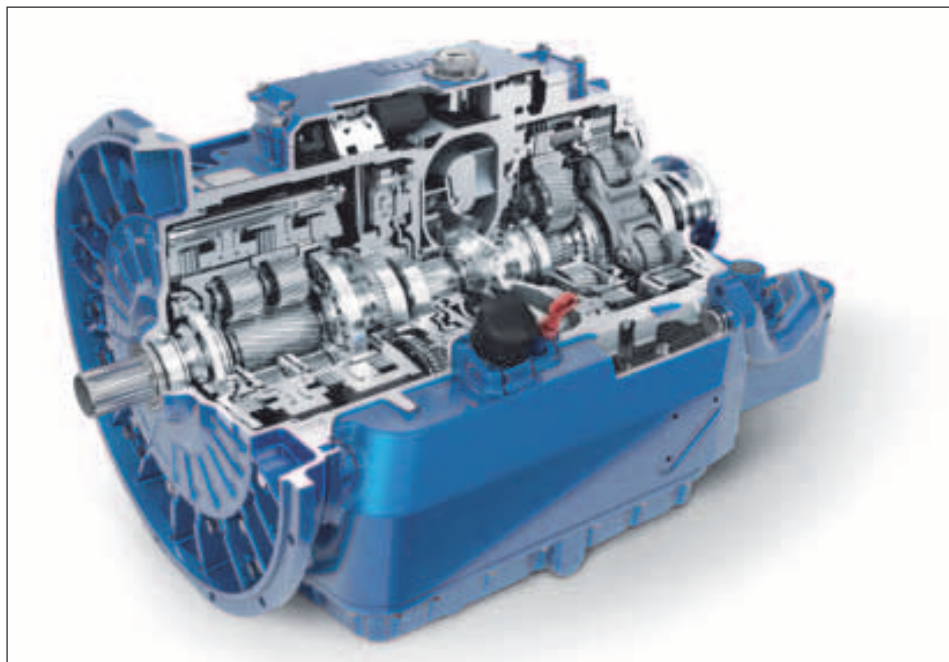
DRIVELINE SENZA SEGRETI

Con l'impiego di Voith DIWA SmartNet, gli operatori sono sempre informati circa le condizioni delle loro driveline. A causa degli elevati chilometraggi, delle condizioni climatiche avverse e della domanda di veicoli massimamente affidabili, il service classico e le strategie di assistenza e manutenzione dei mezzi raggiungono presto il limite. La registrazione automatica e la conseguente analisi di dati chiave crea uno specifico valore aggiunto per gli operatori: le normali operazioni di manutenzione e assistenza possono essere molto più facilmente pianificate e l'operatività del veicolo cresce. DIWA SmartNet è una soluzione integrata per il monitoraggio della driveline dei mezzi e consente un veloce e diretto accesso ai dati operativi. Con la nuova generazione DIWA SmartNet 2.0 i dati diagnostici sulla trasmissione possono ades-

so essere anche trasmessi via wifi, con un significativo risparmio di costi rispetto alla soluzione radio. Altro particolare importante, DIWA SmartNet può essere tranquillamente e facilmente integrato all'interno di sistemi di gestione già esistenti. Con il sistema telemetrico sviluppato da Voith, i bus operator conoscono in ogni momento l'esatta condizione della trasmissione e della driveline. I dati possono essere visti e analizzati online, sempre e in ogni momento, senza la necessità che il laptop di diagnostica sia collegato al sistema di controllo della trasmissione. DIWA SmartNet è il più importante componente di DIWA Excellence, il programma globale di service e supporto per le trasmissioni DIWA messo a punto da Voith. Configurato individualmente su ogni singolo operatore, DIWA Excellence opera per ridurre i costi operativi e incrementare la profittabilità del veicolo.

I DUE STADI DEL RISPARMIO

I compressori che Voith ha presentato al Busworld sono disponibili per i nuovi motori Euro 6. Prodotti in leggero alluminio, i compressori a due stadi sono impiegati con successo da costruttori autobus del calibro di Daimler, MAN e Volvo. Grazie al principio del doppio stadio, compressori ad aria Voith fanno risparmiare fino a 1 litro di gasolio per 100 km. Dal 2012, Voith ha prodotto più di 200mila compressori ad aria nell'impianto di Zschopau, in Germania.



La nuova trasmissione automatica **DIWA.6** di **Voith** viene incontro alla crescente domanda di veicoli puliti ed efficienti. In alto, il compressore **LP 490** e a destra l'**Aquatarder SWR**.



LA GRU GMK5250L ALL TERRAIN EQUIPAGGIATA CON IL MODULO TURBO FRIZIONE VIAB

VOITH E GROVE COPPIA VINCENTE

Il produttore di gru Manitowok lancia sul mercato la nuova gru Grove GMK5250L all terrain equipaggiata con il modulo turbo frizione Voith Viab. Come per altri lanci Grove degli ultimi anni, la nuova gru Grove da 250 t offre diverse innovazioni uniche e capacità ai vertici della categoria. La Grove GMK5250L ha la più alta portata di carico di qualsiasi altra gru a cinque assi e offre anche manovrabilità ottimizzata e comfort di guida di primo livello.

Inoltre, grazie alla presenza della turbo frizione Voith Viab con rallentatore integrato diventa la prima gru mobile mai fornita con questo tipo di sistema. Viab elimina sia il surriscaldamento del liquido refrigerante sia l'usura della frizione, consentendo partenze,

manovrabilità e frenature prive di usura. Contribuisce anche al risparmio di carburante, stimato in circa il 30 per cento rispetto alla gru precedente, la Grove GMK5220. Viab combina anche efficienza nella guida con il cambio automatizzato.

I campi in cui l'applicazione di Viab diventa ideale sono quelli dove ci sono frequenti partenze, manovre, frenature o movimentazione di carichi pesanti, quando è necessario un potente retarder anche a basse velocità. I veicoli che più ne hanno bisogno sono quelli per trasporto pesante, gli speciali pesanti, le gru mobili e i veicoli speciali.

La L nella denominazione della nuova gru Grove indica che il veicolo tutto terreno è dotato di un braccio molto lungo; in questo caso,

il braccio principale misura 70 metri. Con queste dimensioni, il braccio della GMK5250L raggiunge, sia in verticale che in orizzontale, distanze maggiori di qualsiasi altra gru della sua classe, consentendo all'utilizzatore di moperare su ubna più ampia gamma di siti lavorativi.

La gru è alimentata da un singolo motore, il Tier 4 Final/Euromot 4 Mercedes-Benz OM471LA, sei cilindri diesel con potenza di 390 kW/520 cv e coppia massima di 2.460 Nm. Il propulsore aziona sia il veicolo che la sovrastruttura e, sulla GMK5250L, la trasmissione del moto è affidata a un semplice e affidabile rinvio angolare.

Un singolo motore determina un minore consumo di carburante durante il funzionamento, peso complessivo ridotto e una minore manutenzione; quindi maggiore economicità d'esercizio.



THERMO KING

Top solutions per ibridi ed elettrici

PER PRIMA SUL MERCATO THERMO KING HA PRESENTATO UNA SERIE DI POMPE DI CALORE ELETTRICHE REVERSIBILI ARIA-ARIA DESTINATE AD AUTOBUS IBRIDI ED ELETTRICI. LA NUOVA SERIE DI POMPE DI CALORE ATHENIA MkII OFFRE MASSIMO COMFORT AI PASSEGGERI E PRESTAZIONI DI RISCALDAMENTO E RAFFREDDAMENTO DI ALTISSIMA EFFICIENZA GRAZIE AL CIRCUITO FRIGORIFERO REVERSIBILE.

GIANCARLO TOSCANO
KORTRIJK

La strada degli ibridi e degli elettrici è ormai tracciata. La tecnologia continua a macinare progressi e l'evoluzione delle soluzioni per ottimizzare la mobilità alternativa si fa di giorno in giorno più stringente. Lo dimostra Thermo King, affermato produttore di sistemi di controllo della temperatura destinati al settore dei trasporti e marchio di Ingersoll Rand. Per prima sul mercato la società ha presentato una serie di pompe di calore elettriche reversibili aria-aria destinate ad autobus ibridi ed elettrici. La nuova serie di pompe di calore Athenia MkII offre massimo comfort ai passeggeri e prestazioni di riscaldamento e raffreddamento di altissima efficienza grazie al circuito frigorifero reversibile.

“Grazie al circuito di raffreddamento reversibile - ha spiegato Josef Tajtl, Product Support Manager Bus EMEA di Thermo King - la nuova gamma di pompe di calore elettriche Athenia MkII rap-



presenta il modo più efficiente per ottenere prestazioni di riscaldamento e raffreddamento negli autobus ibridi ed elettrici. La nuova pompa assicura il massimo comfort dei passeggeri non solo durante i mesi estivi, quando è necessario il raffrescamento, ma anche nella stagione fredda, quando è preferibile viaggiare su mezzi di trasporto riscaldati”.

Ha poi commentato Gulsah Metinoz, responsabile del portafoglio prodotti per il settore autobus e trasporti marittimi di Thermo King: “La rapida espansione del territorio urbano e la presenza di un traffico sempre più congestionato rendono ogni giorno più pressante l'esigenza di tecnologie di mobilità più sostenibili per i passeggeri. Le pompe di calore rappresentano

una delle più promettenti tecnologie per ridurre le emissioni di gas serra, pur continuando a garantire una climatizzazione ottimale per i passeggeri. Con questa eccezionale serie di pompe di calore Thermo King consolida la sua posizione di leader nella corsa verso l'innovazione. La gamma amplia la nostra capacità di fornire ai clienti soluzioni personalizzate che sod-

disfano le loro esigenze commerciali, consentendo loro di rimanere al passo con le tendenze del settore e rispettare i requisiti normativi”.

In modalità riscaldamento, la pompa di calore elettrica Athenia MkII è in grado di trasferire il calore dall'aria esterna alla zona passeggeri arrivando fino a un coefficiente di prestazione (COP) pari a 4. Questo significa che per ogni kW di energia elettrica consumata dalle batterie, la pompa di calore genera fino a 4kW di riscaldamento. In modalità raffreddamento, l'unità funziona esattamente come un'unità di climatizzazione elettrica Athenia MkII. Il circuito di raffreddamento della batteria della pompa di calore funziona in modo indipendente dalla modalità di raffreddamento e riscaldamento del vano passeggeri. Il circuito aiuta a riciclare in modo efficace l'energia di riscaldamento generata dalle batterie durante il funzionamento dell'autobus e riduce il consumo di energia dell'unità quando è necessario attivare la modalità di riscaldamento

per i passeggeri. “Per abbassare il consumo di energia totale - ha aggiunto Josef Tajtl - la pompa di calore elettrica utilizza un compressore elettrico a velocità variabile con un intervallo di modulazione della capacità di riscaldamento e raffreddamento fino al 60 per cento. Inoltre, l'unità opera in modo indipendente dal regime del motore (giri/min)”.

Abbinato a questa innovazione per il massimo comfort dei passeggeri, il sistema di controllo Canaire di Thermo King può gestire fino a tre zone di temperatura con controllo di temperatura preciso per autobus singoli, articolati e articolati doppi. L'unità può essere equipaggiata con un sensore di CO2 integrato che monitora con efficienza la qualità dell'aria e fornisce un apporto di aria fresca all'interno dell'autobus. Le nuove pompe di calore elettriche Athenia MkII di Thermo King sono compatibili con tetti di autobus piani e fino a un raggio di curvatura di 7,5 m. Per ridurre ulteriormente i costi di installazione e facilitare il montaggio, il compressore elettrico è stato integrato nell'unità a montaggio su tetto.

Uno scambiatore di calore integrato opzionale dedicato aiuta a mantenere la temperatura d'esercizio della batteria degli autobus elettrici e ibridi a livelli ottimali, aumentando la durata e garantendo la massima capacità di alimentazione.

WEBASTO

Over capacity con Cool Top RTC

Importante novità per i sistemi di condizionamento di mini e midi bus, oggi ancora più potenti e attenti ai consumi.

Al Busworld 2015 Webasto ha offerto la chiara dimostrazione del suo potenziale innovativo e tecnologico. Novità di rilievo sotto i riflettori dello stand dell'azienda tedesca era Cool Top RTC, sistema di condizionamento da tetto destinato a mini e midi bus. Per la prima volta, Webasto ha presentato soluzioni di condizionamento con capacità di raffreddamento di oltre 30 kW. Quindi in grado di garantire temperature piacevoli all'interno dei bus anche in aree geografiche particolarmente calde. Fino a ora, il sistema da tetto più potente presente nel portfolio Webasto era il Santana L/XL, con capacità di 18 kW, progettato per mini e midi bus con massimo 35 posti a sedere. Con le

soluzioni modulari Cool Top RTC 250, 300 e 360, Webasto ha significativamente ampliato il suo range applicativo per autobus. I nuovi modelli hanno infatti una capacità che arriva fino a 36 kW e assicurano un'opzionale potenza di riscaldamento fino a 35 kW. I modelli che compongono la gamma Cool Top RTC, che tra l'altro possono essere facilmente montati sul tetto del veicolo, saranno commercializzati a partire dal 2016. Webasto ha anche sviluppato il potente Thermo Pro 90 per minibus. L'alta efficienza del sistema consente di ottenere un ottimale riscaldamento anche a temperature esterne molto basse.

Al Busworld di Kortrijk,

Webasto ha anche presentato il prototipo Thermo Top Pro 120/150, la nuova generazione di sistemi di riscaldamento da 12 e 15 kW, ideali per mini e midi bus, che saranno lanciati sul mercato nel 2017. Infine, il produttore bavarese ha presentato il suo riscaldatore elettrico ad alto voltaggio HVH per veicoli elettrici e ibridi. Webasto ha originariamente sviluppato questa tecnologia per il settore automobilistico; l'ha poi adattata con successo al settore bus e veicoli commerciali. Il sistema converte l'energia elettrica in calore virtualmente senza perdite ed è molto leggero, pesando appena 2 kg. La potenza di riscaldamento ha un range adattabile da 0,2 a 7 kW.



DOT SYSTEM-LAZZERINI

Arriva il Pad per autobus

Il dispositivo installato su un sedile rivoluziona l'esperienza di viaggio con le molteplici offerte della connettività multimediale.



Dot System, azienda di Lomagna (Lc) leader nel settore delle soluzioni per l'industria ferroviaria e la mobilità, ha installato su un sedile della Lazzerini, azienda marchigiana leader nella progettazione e realizzazione di sedili per autobus, treni, navi e automobili, il TrainPad, dispositivo compatto, ad alto rendimento, robusto e affidabile, con di-

splay touch screen ad altissima risoluzione. Montato su un sedile ergonomico e dal design innovativo, il TrainPad offre una serie illimitata di servizi multimediali, come la possibilità di scaricare e utilizzare app per la lettura di giornali in formato digitale, ascoltare musica, guardare un film o una partita in diretta, sfidare i propri compagni di

viaggio con giochi interattivi. Inoltre, è possibile consultare guida turistiche interattive e mappe, inviare mail dal portale web e avere a disposizione un personal trainer per imparare utili esercizi da provare al posto. Grazie al Pad per autobus è dunque possibile navigare su internet grazie a una connessione veloce e costante.

LOGISTICA

NUOVO TIMONIERE ALLA GEFCO

ITALIA SEMPRE PIÙ STRATEGICA

IL PIANO DI SVILUPPO NEL NOSTRO PAESE È DA SETTEMBRE AFFIDATO AL NUOVO MANAGING DIRECTOR DI GEFCO ITALIA: FERNANDO REIS PINTO AVRÀ IL COMPITO DI AFFRONTARE LE SFIDE COMPETITIVE IN UN MERCATO CARATTERIZZATO DA UNA CRESCENTE RILEVANZA DELLA LOGISTICA QUALE FUNZIONE STRATEGICA PER L'AUMENTO DELLA COMPETITIVITÀ E PER LA REALIZZAZIONE DEI PROCESSI DI INNOVAZIONE DI TANTE IMPRESE.



Fernando Reis Pinto, Managing Director di Gefco Italia

LINO SINARI
MILANO

L'arrivo di Fernando Reis Pinto, manager di provata esperienza che dal 1° settembre ha assunto la carica di managing Director per l'Italia, coincide con la nuova offensiva Gefco, Gruppo leader nella logistica industriale, che punta sull'Italia come paese strategico per la crescita nell'intero continente europeo. Con l'obiettivo di rafforzare il posizionamento del Gruppo come player della logistica internazionale, Gefco ha definito un piano di sviluppo che prevede un allargamento del proprio network mondiale e una diversificazione dei mercati e dei settori serviti. Oggi Gefco è tra i primi 10 player europei della logistica e punta a raddoppiare il proprio fatturato a 8 mi-

liardi di euro entro il 2020.

Per quanto riguarda l'Italia, il piano di sviluppo è oggi affidato proprio al nuovo Managing Director di Gefco Italia: Pinto avrà il compito di affrontare le sfide competitive in un mercato caratterizzato da una crescente rilevanza della logistica quale funzione strategica per l'aumento della competitività e per la realizzazione dei processi d'innovazione di tante imprese. Con un background in amministrazione e controllo, Fernando Reis Pinto, nato a Campolide, Lisbona, è stato Direttore generale di Gefco Portogallo dal 2007. Nel paese iberico in precedenza aveva ricoperto il ruolo di Direttore finanziario e delle Risorse umane a partire dal 1999. Prima di entrare nel Gruppo Gefco, Pinto ha ricoperto per sette anni il ruolo di Direttore finan-

ziario e delle Risorse umane di una multinazionale francese, Service Metal. Agli esordi della carriera, il manager ha lavorato per 9 anni nei servizi informatici di tre differenti società, in qualità di addetto dell'analisi di sistemi e di responsabile di progetto.

Fernando Reis Pinto guiderà Gefco Italia attraverso una strategia che punta al consolidamento del Gruppo come partner logistico di riferimento per le aziende italiane, offrendo ai propri clienti servizi a valore aggiunto e un network a copertura globale. Luc Nadal, Presidente del Gruppo Gefco, ha evidenziato i principali fattori competitivi che caratterizzano la leadership del Gruppo, in particolare la profonda conoscenza del settore automotive, maturata nel corso di 65 anni di collaborazione con il cliente di

lunga data PSA Peugeot Citroën. Questo know-how unico permette a Gefco di gestire e ottimizzare i processi e le peculiarità dei flussi logistica anche di altri settori quali fashion, aeronautica e difesa, elettronica, beni di consumo, beni industriali, ecc..

Oltre alla diversificazione settoriale, la strategia di crescita di Gefco prevede anche l'espansione del proprio network in tutto il mondo, per offrire soluzioni logistiche globali ai suoi clienti internazionali. "La missione di Gefco - ha dichiarato Luc Nadal - è trasformare la supply chain in processi a valore aggiunto, consentendo ai nostri clienti di crescere aumentando la propria competitività. L'esperienza e la determi-

nazione del team di Gefco Italia, così come l'impegno verso l'eccellenza operativa, permettono alla società di essere il partner logistico preferito dai clienti industriali".

"Il Gruppo Gefco - ha spiegato Fernando Reis Pinto - opera in Italia da 30 anni e in tempi recenti ha ulteriormente consolidato la propria presenza sul territorio nazionale attraverso l'apertura di 3 nuove filiali. Continueremo a investire in questo paese con l'obiettivo di fornire alle imprese servizi di logistica efficienti e ad alto valore aggiunto, in grado di sostenere la loro crescita competitiva".

Gefco progetta e realizza soluzioni per la gestione della logistica industriale, offrendo servizi a valore aggiunto in grado di rafforzare la competitività delle aziende clienti. Le performance assicurate da Gefco sono il risultato delle competenze acquisite nel corso dei suoi sei decenni di attività nel settore automotive, uno dei più complessi e impegnativi dal punto di vista della logistica. Presente in 150 paesi, Gefco è uno dei primi 10 gruppi europei e impiega 11.500 dipendenti. Nel 2014 ha registrato un fatturato di 4,1 miliardi di euro. Con oltre 350 sedi in tutto il mondo, Gefco sta sviluppando le proprie attività di business in Asia Centrale, Europa Centrale e Orientale, Medio Oriente, Estremo Oriente e Sud America.

Presente in Italia dal 1987 con 13 filiali su tutto il territorio nazionale, Gefco offre servizi di logistica a monte e a valle della supply chain, includendo la logistica di veicoli finiti, i trasporti terrestri, quelli marittimi e aerei, il warehousing e lo smaltimento di imballi riutilizzabili. Gefco Italia possiede una forte expertise nella gestione totale dell'ottimizzazione della supply chain del cliente, costituendo un partner fondamentale per l'efficientamento e lo sviluppo delle imprese italiane. I principali clienti italiani operano nel settore automotive, beni di largo consumo, industria manifatturiera. Gefco Italia conta su 209 dipendenti e nel 2014 ha registrato un fatturato di 165,8 milioni di euro che nelle proiezioni dovrebbe salire a 176,7 milioni nel 2015.



RAFFORZATI I SERVIZI DI TRASPORTO AEREO E MARITTIMO INTERNAZIONALI

IJS GLOBAL ENTRA NELL'ORBITA DEL GRUPPO GEFCO

L'acquisizione della società olandese IJS Global permette al Gruppo Gefco di rafforzare i suoi servizi di trasporto aereo e marittimo internazionali. IJS è infatti specializzata in attività logistiche aeree e marittime. La natura complementare delle attività di Gefco e IJS Global per quanto riguarda l'esperienza, le reti geografiche e i portafogli clienti, creerà valore per clienti, collaboratori, fornitori e dipen-

denti. Fondata nel 2004, IJS Global, con sede ad Amsterdam, impiega circa 500 dipendenti e ha generato nel 2014 un fatturato di 160 milioni di euro.

Presente in 16 paesi, con filiali nel Regno Unito, Paesi Bassi, Australia, Cina, Sud-Est asiatico e Stati Uniti, IJS offre ai clienti una copertura globale e un elevato livello di expertise in numerosi settori: farmaceutico, high-tech, fashion, energia, oil&gas e

aerospaziale. Il network di IJS Global rafforza la presenza di Gefco nelle due principali aeree di import/export: Cina e Sud-Est asiatico da un lato e Usa dall'altro. IJS offre inoltre a Gefco l'opportunità di raggiungere una solida posizione nel mercato australiano e ampliare ulteriormente il proprio network europeo in Gran Bretagna, Paesi Bassi e Germania. La nuova entità consentirà ai clienti interna-

zionali di beneficiare di un'offerta logistica integrata globale: trasporti multimodali, stoccaggio, rappresentanza fiscale e doganale, coordinamento integrato e ottimizzazione di supply chain complesse.

Va anche tenuto conto che l'esperienza acquisita in ambito sia logistico che industriale, legata alla presenza globale del Gruppo, rappresenta una grande opportunità per lo scambio delle best practises e lo sviluppo professionale dei dipendenti IJS Global e Gefco.

PALLETWAYS

Rotta su Sofia e Bucarest

CON L'ESPANSIONE IN BULGARIA E ROMANIA - UN'AREA DIVENTATA IMPORTANTE PER LA CRESCITA DEL SETTORE PALLET - CHE HA FATTO SEGUITO A QUELLA RECENTE NEI PAESI BALTICI, IL NETWORK EUROPEO È OGGI IN GRADO DI EFFETTUARE CONSEGNE IN 20 PAESI. E LO SVILUPPO PROSEGUIRÀ: "PALLETWAYS SI SPOSTA LADDOVE OCCORRE PER I CLIENTI: LA PRESENZA NEI PAESI DEL MAR NERO PERMETTERÀ AL NETWORK PALLETWAYS ITALIA DI AVERE ACCESSO A NUOVI MERCATI E COGLIERE INEDITE OPPORTUNITÀ COMMERCIALI", DICHIARA ALBINO QUAGLIA, AMMINISTRATORE DELEGATO DI PALLETWAYS ITALIA.

MAX CAMPANELLA
CALDERARA DI RENO

A pochi mesi dallo sbarco nei paesi Baltici, avviato prima dell'estate scorsa, Palletways - il Network europeo con un elevato tasso di crescita nel trasporto di merce pallettizzata - continua la sua strategia di sviluppo della Rete con l'inserimento di Bulgaria e Romania nella gamma di offerta. Grazie all'estensione del servizio ai due paesi, oggi Palletways è in grado di compiere spedizioni in venti nazioni, confermandosi leader in Europa nel trasporto espresso su pallet. Il Gruppo è protagonista di una crescita vertiginosa: oggi gestisce oltre 30mila pallet al giorno in tutto il Vecchio Continente e stima per l'anno in corso un'espansione dei volumi transfrontalieri nell'ordine del 50 per cento. "Dopo l'ingresso di Romania e Bulgaria nell'Unione Europea nel 2007 - ha spiegato Rachael Alpha, Managing Director di Palletways Europe - i due paesi sono diventati importanti aree di crescita per il trasporto di merce pallettizzata. Questa regione rappresenta una naturale area di sviluppo dei nostri servizi pan-europei, nel quadro di un progressivo ampliamento dell'offerta ad altri paesi".

Obiettivo dell'azienda - sorta nel regno Unito nel 1994 e operativa in Italia dal 2002 - è migliorare costantemente le soluzioni disponibili: quest'anno ha aggiunto Polonia e paesi Baltici alle possibili destinazioni e in futuro si propone di presidiare anche Ungheria, Svizzera, paesi Nordici e Nord Africa. "Siamo in grado - ha ricordato Rachael Alpha - di effettuare consegne in un numero elevato di paesi. I nuovi servizi e i continui sforzi dedicati all'innovazione garantiscono ai clienti la possibi-



Albino Quaglia, Amministratore delegato di Palletways Italia

lità di beneficiare degli stessi eccellenti standard qualitativi a prescindere dalla destinazione e dal tipo di merce trasportata".

La strategia di espansione avviata da Palletways è stata avviata nel 2004, "Con un intuito decisamente pionieristico - afferma

Albino Quaglia, Amministratore delegato di Palletways Italia - il management individuò nell'internazionalizzazione del servizio la strategia che avrebbe, nel lungo termine, portato risultati positivi in termini di crescita. Se si pensa che in quei tempi il servizio ve-

niva effettuato solo in Gran Bretagna, ci si rende conto di quanto sia man mano cresciuta negli anni la forza del nostro Network: sono state aperte le filiali di Italia, Spagna e Germania, è stato siglato un accordo commerciale con un importante operatore per la gestione del traffico in Francia e si prosegue, passo dopo passo, rispondendo alle esigenze di un mercato che, con la globalizzazione, si è spostato a est. Palletways si sposta dov'è necessario per i clienti, dove vengono richieste le merci. Oggi, l'espansione verso i paesi del Mar Nero permette al Network Palletways Italia di avere accesso a nuovi mercati e cogliere inedite opportunità commerciali; grazie a questa iniziativa, possiamo incrementare ulteriormente la soddisfazione

dei clienti".

Attualmente il Network del Gruppo Palletways comprende oltre 400 Concessionari in Europa e 12 Hub, attraverso i quali fornisce il servizio di raccolta e distribuzione in 20 paesi: Austria, Belgio, Bulgaria, Repubblica Ceca, Danimarca, Estonia, Francia, Germania, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Olanda, Polonia, Spagna e Portogallo, Regno Unito, Romania e Slovacchia.

"Continueremo a espanderci ulteriormente verso l'est Europa - aggiunge Albino Quaglia - con una presenza diretta o attraverso accordi commerciali. Si tratta di un'evoluzione naturale, considerato che i flussi di traffico delle merci in quell'area continueranno a crescere nei prossimi anni".



Anno di successi

Legame privilegiato con Expo 2015

Palletways è il Network europeo con il più elevato tasso di crescita nel trasporto di merce pallettizzata. Grazie a 400 Concessionari e 12 Hub, è oggi in grado di garantire un servizio di spedizioni di qualità eccellente e con standard uniformi in 20 paesi, inclusi gli ultimi entrati Romania, Bulgaria e paesi Baltici. E senza affatto dimenticare l'Italia, anzi: Palletways ha scelto di avere un legame privilegiato con Expo 2015 e di utilizzare l'esposizione universale di Milano come vetrina d'eccezione per incuriosire, farsi conoscere e incontrare nuovi potenziali clienti.

All'interno del Padiglione Taste dedicato al mondo del Vino, il logo dell'azienda di Calderara di Reno è ben visibile sui sacchetti contenitori dei calici di degustazione - 200mila in totale - che vengono offerti in omaggio ai visitatori. Le buste ricoprono interamente la parete d'accesso alla Biblioteca del Vino sotto il pay off "Vino, a Taste of Italy" nel cuore del Padiglione realizzato da Veronafiere su incarico del Ministero delle Politiche Agricole, del Padiglione Italia ed Expo.

"Siamo estremamente soddisfatti - ha commentato Albino Quaglia, Amministratore delegato di Palletways Italia - dei risultati ottenuti con l'Expo: per quanto sia difficile stabilire l'impatto della manifestazione sul business complessivo, nell'area di Milano i nostri volumi crescono a velocità doppia rispetto agli Hub di Bologna e Avellino. Palletways ha puntato sull'indotto e questa scelta sta premiando. Naturalmente l'auspicio è che coloro che con l'Expo sono divenuti nostri clienti continuino a restarlo anche nel futuro.

OBIETTIVO: PROMUOVERE IL BRAND E IL MODELLO DI BUSINESS VINCENTE

UN PALLET GIGANTE NEL CUORE DI MILANO

Cosa ci fa un pallet gigante nel centro di Milano? È l'installazione con cui Palletways mira a raggiungere anche un pubblico consumer e celebrare i successi ottenuti nell'anno di Expo 2015. Con l'Esposizione Universale Palletways condivide l'attenzione per un settore - quello del food & beverage - al quale appartengono molti dei suoi clienti.

"Il modello di business inventato da Palletways si è rivelato vincente. Ce lo dimostrano i sempre più numerosi clienti che ogni anno ci scelgono in tutta Europa perché siamo in grado di offrire un servizio di distribuzione capillare, efficiente, di qualità e competitivo. Con questa

iniziativa, vogliamo aumentare ulteriormente la visibilità del nostro Brand e far conoscere i nostri servizi a un pubblico più ampio", ha commentato James Wilson, CEO del Gruppo Palletways, giunto a Milano per inaugurare il pallet gigante insieme a Roberto Rossi, presidente di Palletways Italia, e Albino Quaglia, Amministratore delegato della filiale italiana.

L'installazione, collocata in Piazza XXV Aprile vicino a Eataly, s'ispira al business dell'azienda attraverso la rappresentazione di un pallet di grandi dimensioni su cui è imballato uno scatolone, anch'esso fuori misura, con una base di 180 x 150 cm per un'altezza totale di 360 cm. "Il pallet gigante è anche l'occasione per celebrare un anno di crescita e grandi soddisfazioni, con volumi in espansione di oltre il 30 per cento nel mercato italiano", ci ha tenuto a ricordare Roberto Rossi. "Gli obiettivi per il 2016 - conclude James Wilson - rimangono il consolidamento nei paesi recentemente entrati nel network e la crescita".



James Wilson, CEO del Gruppo Palletways con Roberto Rossi, Presidente di Palletways Italia, e Albino Quaglia.

TIRRENIA COMPAGNIA ITALIANA DI NAVIGAZIONE

La Sardegna è più vicina

POTENZIATI I COLLEGAMENTI DEL TRASPORTO MERCI GRAZIE ALL'INSERIMENTO DELLA NAVE ESPRESSO CATANIA: CON UNA CAPACITÀ DI CARICO DI 1.600 METRI LINEARI E 115 SEMIRIMORCHI E 18 TRAVERSATE SETTIMANALI COMPLESSIVE ANDRÀ A SODDISFARE LE ESIGENZE ESPRESSE DAI TRASPORTATORI. "INVESTIMENTI CHE SONO IL FRUTTO DEL COSTANTE DIALOGO E CONFRONTO CON I NOSTRI CLIENTI", DICHIARA PIERRE CANU, DALLO SCORSO LUGLIO DIRETTORE COMMERCIALE MERCI DI TIRRENIA.

URBANO LANZA
CAGLIARI

Con l'inserimento di una nave che garantisce un ulteriore collegamento trisettimanale e l'aumento delle corse tra Cagliari e Livorno, Tirrenia ha potenziato i collegamenti per il trasporto merci tra la Sardegna e la penisola. Un nuovo servizio che va ad aggiungersi a quello già esistente, ovvero la linea Cagliari-Livorno quotidiana, con partenze fissate alle 20. Grazie all'ulteriore novità, entrata in vigore il mese scorso, ci sono ora tre viaggi in più da Cagliari e tre da Livorno, con giorni e orari che la Compagnia ha studiato in base alle esigenze dei trasportatori. La nave inserita è l'Espresso Catania, che ha una lunghezza di 150 m e viaggia a una velocità di 17 nodi. Ha una capacità di carico di 1.600 metri lineari, grazie ai quali è in grado di trasportare fino a 115 semirimorchi. "Obiettivo di Tirrenia - spiega Pierre Canu, da luglio scorso Direttore Commerciale Merci di Tirrenia Compagnia Italiana di Naviga-



zione - è garantire uno standard di servizi sempre più elevato ed efficiente: la decisione di ampliare i collegamenti tra Cagliari e Livorno è stata presa per venire incontro alle necessità dei trasportatori sardi e offrire una capacità in termini di metri lineari maggiore rispetto a quella garantita in precedenza su una delle linee più importanti della Sardegna". Cinquantuno anni, da trenta operante nel settore, dal 1986 al 2006 Pierre Canu ha lavorato in Lloyd Sardegna, poi acquisita da Moby. Da oltre dieci anni ri-

copre ruoli dirigenziali principalmente in ambito commerciale, soprattutto nel settore merci, operativo e organizzativo. "Il nuovo collegamento trisettimanale Cagliari-Livorno - precisa il manager sardo - non è una nuova linea, bensì un importante rafforzamento della stessa, che va ad aggiungersi alle corse quotidiane che già garantivamo in precedenza. Da gennaio a settembre sono stati effettuati oltre 420 collegamenti con due navi e dallo scorso 29 settembre si è aggiunta come ulteriore unità l'Espresso Catania, che

con la sua capacità di carico e le complessive 18 traversate settimanali andrà a soddisfare pienamente i nostri caricatori. Il potenziamento di questa linea è il frutto del continuo confronto che la Compagnia ha avuto con i trasportatori, sempre generosi e preziosi nei loro consigli, oltre che tempestivi nel comunicarci le loro esigenze derivanti dalle varie dinamiche di mercato. In questo modo puntiamo a uno standard di servizi sempre più alto, andando incontro alle loro richieste e garantendo una capacità in termi-

ni di metri lineari ancora superiore rispetto a quella del passato". Che tipo di collaborazione intende portare avanti Tirrenia con i trasportatori provenienti o operativi verso la Sardegna? "Tirrenia - risponde Pierre Canu - vanta rapporti stretti e quotidiani con i propri clienti. Abbiamo costruito delle relazioni basate sul dialogo costante, con l'obiettivo comune di seguire tempestivamente l'evoluzione del mercato e le conseguenti esigenze che ne derivano. Il nostro piano di sviluppo non potrà mai fare a meno di una totale condivisione con i trasportatori, che meglio di chiunque conoscono a fondo le peculiarità di un settore molto particolare come quello del trasporto merci da e per la Sardegna. Abbiamo rapporti eccellenti con le aziende isolane del settore, siamo loro grati per la grande fiducia che ripongono in noi e per il contributo che ci danno, permettendoci di assicurare una qualità nei servizi sempre più elevata. Tirrenia, grazie all'impegno giornaliero del suo staff, è sempre pronta a soddisfare le esigenze di ogni singolo caricatore, cercando di risolvere qualsiasi imprevisto possa sorgere". Qual è lo stato attuale di collegamento del trasporto merci con le due isole e quali sono i possibili sviluppi nel 2016? "Oggi - risponde in conclusione il Direttore Commerciale Merci - Tirrenia collega tutto l'anno i principali porti delle due isole maggiori, sui versanti tirrenico e adriatico. La nostra flotta, grazie a una puntuale organizzazione del lavoro, garantisce



Pierre Canu, Direttore Commerciale Merci Tirrenia. continuità di servizio e un rapido scambio delle merci nelle più importanti direttrici di traffico. Per quanto riguarda la Sardegna, uniamo Cagliari, Olbia, Porto Torres e Arbatax con Palermo, Napoli, Civitavecchia, Genova e Livorno. Per ciò che concerne la Sicilia, colleghiamo Palermo, Brindisi e Catania con Napoli, Cagliari e Ravenna. Inoltre, non bisogna dimenticare i collegamenti quotidiani con le Tremiti, con pluripartenze quotidiane vitali per l'economia locale. Alla luce della ritrovata, anche se prudente, fiducia nel mercato da parte degli operatori, prevediamo un ulteriore impulso verso il raggiungimento degli obiettivi prefissati dal nostro piano di sviluppo. Non dimentichiamo, per esempio, che in Sardegna il traffico merci aumenta in modo notevole in estate e anche l'anno prossimo ci prepareremo per garantire un servizio adeguato alle richieste che arriveranno. Fino ad oggi è stato fatto tanto: siamo consapevoli che ancora di più si potrà fare nel prossimo futuro".



Spedisci la tua merce
dall'Italia in Europa
velocemente e in sicurezza!

Palletways, l'unico Network di trasporto espresso di merce su pallet che offre per tutti i servizi Premium a livello nazionale il Servizio Garantito: il rimborso delle spese di trasporto in caso di consegna in ritardo* della spedizione grazie alle sue 90 Concessioni e 3 Hub in Italia. Il gruppo Palletways, con una copertura di oltre 400 Concessionari e 12 Hub, è il leader in Europa del trasporto espresso di merce pallettizzata.

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



Il network espresso per merce pallettizzata

Trova i tuoi Concessionari di zona su
www.palletways.com

Copyright Palletways Europe GmbH



Palletways è presente in:





FEDEX EXPRESS

Scommessa Malpensa

LA PIÙ GRANDE COMPAGNIA DI TRASPORTO ESPRESSO AL MONDO HA ANNUNCIATO L'AVVIO DELLA COSTRUZIONE DI UNA NUOVA BASE OPERATIVA ALL'AEROPORTO DI MILANO MALPENSA, CHE SARÀ OPERATIVA NELL'OTTOBRE 2016. LA NUOVA STRUTTURA TRIPLICHERÀ L'ATTUALE BASE DI FEDEX EXPRESS E DIVENTERÀ IL TERZO SNODO PIÙ GRANDE D'EUROPA, DOPO PARIGI E COLONIA.

GIANCARLO TOSCANO
MILANO

FedEx Express cresce e ha bisogno di spazio. La più grande compagnia di trasporto espresso al mondo ha scelto Milano Malpensa e la sua City Cargo per supportare l'offensiva europea. In accordo con Sea, la società di gestione degli Aeroporti di Milano, ha annunciato l'avvio del cantiere per la costruzione di una nuova base operativa a Malpensa, che sarà operativa nell'ottobre 2016. Alla cerimonia di posa della prima pietra erano presenti Alain Chaille, Vicepresidente South Europe FedEx, Vito Bernardi, Managing Director Properties and Fleet FedEx EMEA, Giulio De Metrio, Chief Operating Officer di Sea.

Con un totale di oltre 35mila mq totali, la nuova struttura altamente automatizzata e dotata di sistemi e impianti tecnologici all'avanguardia, triplicherà l'attuale base di FedEx Express a Malpensa e diventerà il terzo snodo più grande d'Europa, dopo quelli di Parigi e Colonia, al servizio del traffico merci da e per l'Italia. La nuova struttura, che comprenderà circa 15mila mq di magazzino coperto, 20mila mq per area di manovra e sosta automezzi e oltre mille mq di uffici, sarà collocata all'interno di Cargo City, sarà ultimata entro l'estate del 2016 e richiederà un investimento da parte di Sea di 15 milioni di euro, parte dei 100 milioni di investimenti totali destinati dal gestore aeroportuale per il potenziamento

delle infrastrutture destinate al traffico merci nell'area sud di Cargo City di Malpensa. Da parte sua, FedEx Express prevede di investire diversi milioni di euro destinati ad attrezzature, sistemi ed equipaggiamenti per la nuova struttura.

L'espansione di Cargo City consentirà il raddoppio della capacità merci dello scalo milanese, affiancando ai due magazzini già esistenti di 20mila mq ciascuno, la costruzione di tre nuovi magazzini di oltre 15mila mq l'uno. Attualmente a Malpensa vengono movimentate circa 500mila tonnellate all'anno e grazie ai nuovi investimenti, entro un paio d'anni, Malpensa avrà una capacità di movimentazione di circa un milione di tonnellate all'anno. La qualità delle pre-

rapida crescita in Europa: dopo aver consuntivato nel 2014 un aumento del traffico del 9,1 per cento sul 2013, ha proseguito questo positivo trend di sviluppo anche nel 2015, in cui, nei primi otto mesi, ha ottenuto un'ulteriore crescita dell'8,5 per cento rispetto allo stesso periodo del 2014 (+20 per cento su gennaio-agosto 2013). FedEx è il quarto maggior cliente dell'aeroporto di Malpensa per merci trasportate ed è il primo corriere direttamente collegato con gli Stati Uniti grazie al volo diretto Milano Malpensa-Memphis, unico volo diretto che garantisce i più rapidi tempi di transito dal Nord Italia di tutto il

senza di FedEx a Malpensa rientra in una più ampia strategia di crescita dell'azienda nelle regioni Europe and MEISA (Middle East, Indian Subcontinent & Africa) che ha contato l'apertura di oltre 100 nuove filiali in tre anni, l'acquisizione di 3 società locali (Francia, Polonia e Africa Meridionale) e oltre 6.400 nuove persone assunte.

All'interno della stessa strategia ricadono i recenti investimenti dell'azienda in Italia, con 24 nuove filiali aperte in meno di 3 anni, la creazione di 300 posti di lavoro e l'introduzione del primo e unico volo diretto dall'Italia al global hub FedEx di Mem-



Da sinistra: **Giulio De Metrio**, Chief Operating Officer di **Sea**, **Alain Chaille**, Vicepresidente South Europe **FedEx**, e **Vito Bernardi**, Managing Director Properties and Fleet **FedEx EMEA**.

stazioni e l'investimento di SEA contribuiranno a mantenere la leadership di Malpensa nel mercato italiano.

"Malpensa è il primo aeroporto per il cargo in Italia, dove viene gestito il 55 per cento del traffico totale delle merci italiane - ha detto Giulio De Metrio - ed è tra quelli che stanno registrando la più

mercato del Nord America".

"Malpensa è direttamente collegata, via terra e via aria, con le nostre 35 sedi dislocate in tutta Italia; qui abbiamo operato, come unico corriere espresso, dal 1994 e qui si sta sviluppando ulteriormente la crescita di FedEx nel paese" ha aggiunto Vito Bernardi.

L'ampliamento della pre-

phis, Tennessee. Con la nuova struttura FedEx sarà in grado di gestire 20mila spedizioni al giorno, 44 voli da e per Malpensa e 480 connessioni via terra su base settimanale; disporrà inoltre di una flotta di 27 furgoni per ritiri e consegne. Ben 200 persone del team FedEx lavoreranno nel nuovo spazio.

FEDEX EXPRESS

PMI poco inclini all'export

È QUANTO EMERGE DAL REPORT COMMISSIONATO DA FEDEX EXPRESS, SECONDO IL QUALE LA MAGGIOR PARTE DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE EUROPEE SONO POCO PROPENSE ALLE ESPORTAZIONI VERSO I MERCATI INTERNAZIONALI NONOSTANTE IL RICONOSCIUTO POTENZIALE.

VALENTINA MASSA
CERNUSCO SUL NAVIGLIO

Dove vanno le PMI europee? Secondo il Report sull'esportazione delle piccole e medie imprese europee realizzato da Harris Interactive per conto di FedEx Express, controllata da FedEx Corporation, la maggior parte delle PMI dei principali mercati in Europa sono poco propense alle esportazioni. I risultati mostrano che quasi due terzi (62 per cento) delle imprese non svolgono attività di esportazione, nonostante oltre tre quarti (78 per cento) di loro riconosca il potenziale dei mercati e dei clienti internazionali.

Le PMI che non esportano perdono in media fino a 647mila euro in ulteriori potenziali ricavi annuali. Il rapporto analizza in maniera puntuale l'atteggiamento e la



propensione nei confronti dell'attività di esportazione da parte delle PMI della regione, ampiamente riconosciute per il loro importante ruolo nello stimolo della cre-

scita, nell'apertura di nuovi mercati e nella creazione di posti di lavoro.

Comparando i singoli mercati presi in esame (Francia, Germania, Italia e Spagna), e-

mergono chiare differenze nelle attività di esportazione: si passa dalla normalità della Spagna, dove quasi la metà delle PMI (47 per cento) ope-

ra a livello internazionale, al

41 per cento dell'Italia, mentre le PMI francesi e tedesche registrano livelli nettamente inferiori, rispettivamente pari al 32 e al 31 per cento.

Del 41 per cento delle PMI italiane che esportano attualmente, la stragrande maggioranza (99 per cento) esporta verso altri mercati europei, con i grandi mercati dell'Europa occidentale (Francia, Germania e Spagna) in cima alla lista dei paesi esportatori, seguiti non troppo lontano da Regno Unito e Svizzera. Il 61 per cento esporta verso i mercati al di fuori dell'Europa, in primis verso gli Stati Uniti, il più importante mercato per le esportazioni a livello globale, e verso altri floridi mercati che stanno crescendo molto rapidamente, ma meno rappresentati, tra cui i mercati BRIC (Brasile, India e Cina).

Altro dato rilevante, mentre la maggior parte delle PMI italiane si aspetta una maggiore crescita in termini di ricavi internazionali rispetto a quelli domestici, appena il 22 per cento ha ambizioni concrete di sviluppare il proprio business oltre i confini, il che significa che le PMI non sono ancora totalmente convinte dei benefici derivanti dall'esportazione.

"La nostra ricerca - ha commentato Filippo Capogre-

co, Senior Manager Air Operations FedEx Express - evidenzia che le piccole e medie imprese in Italia non hanno fiducia nelle opportunità offerte dalle esportazioni. Questo perché percepiscono le barriere del commercio internazionale come invalicabili. Molti imprenditori sono restii nel valutare le vantaggiose opportunità legate all'esportazione, poiché sono preoccupati riguardo alla scelta dei mercati più adatti, dagli aspetti pratici per assicurarsi l'avvenuto pagamento e la gestione delle richieste e delle restituzioni da parte dei clienti, senza avere una presenza fisica sul mercato, così come la mancata conoscenza del know-how tecnico circa i processi legali quali, ad esempio, le procedure doganali. In FedEx lavoriamo con le PMI per contribuire a rimuovere gli ostacoli che impediscono loro di sfruttare l'interessante possibilità di crescita che l'esportazione è in grado di fornire".

FedEx Express, il più grande corriere aereo espresso al mondo, fornisce un servizio di consegna veloce e affidabile in tutti gli Stati Uniti e in oltre 220 paesi e territori del mondo. FedEx Express utilizza una rete di trasporto mondiale integrata terra-aria.

WOLTERS KLUWER TRANSPORT SERVICES

Impulso per il Sud Europa

IL RINNOVO DELL'ACCORDO CON CARRERAS GRUPO LOGÍSTICO COSTITUISCE UN PASSO AVANTI NELLA STRATEGIA DI CONSOLIDAMENTO NEL MERCATO DELLE BORSE CARICHI AVVIATA DAL FORNITORE LEADER IN EUROPA DI SOFTWARE PER LA GESTIONE DEI TRASPORTI. "SIAMO GLI UNICI A FORNIRE L'INTERA CATENA DI SERVIZI: NESSUNO HA I NOSTRI STRUMENTI DI SOLUZIONE INTEGRATI", AFFERMA EDOUARD SAKAKINI, MARKET MANAGER EUROPE.



MAX CAMPANELLA
MILANO

WKTS (Wolters Kluwer Transport Services), fornitore belga leader in Europa di software per la gestione dei trasporti e dei servizi di borsa carichi, e Gruppo Logístico Carreras, principale azienda spagnola di trasporto e logistica, hanno rinnovato gli accordi di collaborazione che incrementeranno l'efficienza

delle offerte grazie alla riorganizzazione dei servizi di borsa carichi e il vincolamento dei sistemi di gestione dei trasporti di Carreras alle soluzioni di WKTS. Questa collaborazione non si limita alla mera prestazione di servizi da parte di WKTS, ma permetterà anche di dimostrare al mercato la sua solidità in veste di socio commerciale.

Il Gruppo Logístico Carreras è un'impresa familiare

fondata nel 1933. Durante gli anni la compagnia è sempre andata migliorando arrivando ad essere il leader della logistica e dei trasporti del mercato iberico. L'integrazione della borsa carichi di WKTS con sistema di gestione di trasporto di Carreras comporterà il miglioramento dell'efficienza delle offerte e permetterà al fornitore di Bruxelles di creare soluzioni imprenditoriali che attraggano

aziende di trasporto più piccole verso la piattaforma. "Questa collaborazione - afferma Edouard Sakakini, Direttore Vendite in Europa di WKTS - aumenterà l'offerta nazionale di Carreras sul mercato iberico e darà inoltre un impulso al traffico internazionale attraverso Italia, Portogallo e Spagna verso il resto dell'Europa".

L'accordo ben si colloca nella più ampia strategia di

consolidamento della multinazionale belga nel mercato delle borse carichi. "Il nostro obiettivo in Italia così come nel resto d'Europa - aggiunge il Market Manager Europe - è rimanere riferimento e leader del Freight Exchange, con una crescita sia interna sia internazionale, migliorando le vendite di sistemi di gestione dei trasporti utilizzati da vettori e trasportatori. Raggiungeremo quest'obiet-

tivo con la vendita incrociata con altri prodotti offerti: Community manager, principale strumento di sourcing in Europa; Transwide, piattaforma TMS per trasportatori; altri contratti quali call of, slot booking ecc.; TAS-TMS, piattaforma per trasporto; Freight Central, sistema di gestione degli ordini di trasporto. Tutto per far risparmiare tempo e permettere ai clienti di concentrarsi sui loro interessi e sui loro margini di crescita".

Per il trentesimo anniversario della borsa carichi Teleroute, WKTS ha sviluppato il Nuovo Freight Exchange, piattaforma evoluta più veloce, dall'ergonomia migliorata, contesto e scenari personalizzati, in sintesi maggior efficienza per gli utenti. "L'interesse - spiega Edouard Sakakini - è focalizzato sui principali operatori logistici e di trasporto al fine di offrire la più ampia gamma di offerte con il nostro Freight Exchange e il nostro TMS. E i risultati non tardano ad arrivare: in Italia continua l'acquisizione di medie e piccole aziende e di vettori privati in tutto il paese al fine di garantire maggiori soluzioni ai clienti".

Quali sono le caratteristiche di WKTS che permettono di competere con la concorrenza? "Non abbiamo un vero e proprio concorrente - spiega il manager del produttore belga - perché siamo gli unici a fornire l'intera catena di servizi di trasporto e software logistici. Pur essendoci dei concorrenti nell'area FX, tra i trasportatori o vettori TMS, nessuno ha i nostri strumenti di soluzione integrati. Ci spingiamo oltre il mercato dei vettori, cercando soluzioni di trasporto globali, a 360 gradi. WKTS può garantire a ogni cliente europeo soluzioni per la gestione di ogni fase del suo processo di trasporto. Possiamo adattare il servizio anche ad aziende di ridotte dimensioni. Siamo al momento l'unico FX che può fornire un mix di offerte di carico nazionali e internazionali e siamo leader nel trasporto import-export nell'Europa occidentale, ovvero Francia, Spagna e Portogallo. Abbiamo registrato un forte incremento di import-export con l'Europa orientale, dove gli ordini hanno registrato un aumento del 12 per cento rispetto al 2014 e di ben il 147 per cento rispetto al 2013".



La collaborazione con il gruppo Carreras dimostra la solidità di **WKTS** come socio commerciale.



Edouard Sakakini, Direttore Vendite in Europa di **WKTS**

OFFERTADI SERVIZI INTEGRATI PER AZIENDE DI TRASPORTO E OPERATORI LOGISTICI

IN ITALIA NEL 2002 L'ESORDIO CON IL NOME TELEROUTE

In Italia WKTS (Wolters Kluwer Transport Services) ha sede nel palazzo che, in Milanofiori, prende il nome dell'azienda belga. Le operazioni nel nostro Paese sono iniziate nel 2002 con il nome Teleroute.

Attualmente conta 45 impiegati impegnati su Italia, Spagna e Portogallo, oltre tremila utenti su Teleroute Freight Exchange e ordini di trasporto che per l'anno in corso si stima arriveranno a mezzo

milione su base annua, il 33 per cento dei quali nazionali. "Rispetto al 2014 - illustra Edouard Sakakini, Market Manager Europe di WKTS - i carichi inseriti sono aumentati del 2 per cento con un aumento delle assegnazioni del 13 per cento rispetto al 2013. I carichi nazionali sono aumentati del 12 per cento rispetto all'anno scorso e del 34 per cento rispetto al 2013, mentre le consultazioni sono aumentate del 23 per cento rispetto al 2014 e dell'86 per

cento rispetto all'anno prima".

Punto di forza del servizio la possibilità di contatto con aziende internazionali, sia con grandi imprese di trasporto sia con i maggiori operatori logistici europei. "Proponiamo - afferma in conclusione Edouard Sakakini - un mercato sicuro: possibilità di relazioni finanziarie preventive e un processo di mediazione del debito con il 90 per cento di successo. Sono previsti massimi controlli di sicurezza per

ottenere l'accesso ai nostri servizi, con l'attivazione di filtri per poter diventare membro FX in Teleroute. Offrendo il loro trasporto su Teleroute, i fornitori italiani di servizi di trasporto e/o logistici sono certi d'incrementare i loro contatti e il loro margine. Consultando le nostre offerte sono sicuri di trovare profitti più alti. La dimensione della tipica azienda di trasporto italiana è medio-piccola ma in ragione della strutturata economia manifatturiera italiana, le esportazioni sono cruciali: per questo WKTS è in grado di fornire una completa offerta di servizi integrati".



NUOVA GAMMA CANTER. TUTTE LE VERSIONI CHE VUOI. ECCO PERCHÉ È UNICO.

ECD[®] EFFICIENCY

Il trasporto non ha più limiti, perché la nostra gamma ti offre tantissime soluzioni. Con versioni che vanno da 3.5 a 8.55 tonnellate e con cinque classi di peso, tre misure di cabina guida, tre varianti di motore, sei passi di lunghezza e numerosi tipi di allestimento, hai tutti gli elementi per creare la combinazione perfetta per il tuo lavoro. Inoltre, il motore Eco Hybrid ti permette di risparmiare notevolmente sui costi del carburante. Così il tuo carico peserà ancora meno.

Trova il concessionario più vicino a te su www.fuso-trucks.it

All for you


FUSO