



IL MONDO DEI TRASPORTI

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

Ecomondo a Rimini Costruttori in prima fila

LA RASSEGNA RIMINESE NEL MESE DI NOVEMBRE È DIVENTATA ORMAI UN'APPUNTAMENTO IMPORTANTE PER TUTTE LE AZIENDE COINVOLTE NEL MONDO DELLA RACCOLTA E DEL TRASPORTO RIFIUTI. L'INDUSTRIA DEI TRUCK METTE A DISPOSIZIONE DEGLI OPERATORI DEL SETTORE VEICOLI SEMPRE PIÙ ATTREZZATI PER POTER SVOLGERE AL MEGLIO QUESTO PARTICOLARE SERVIZIO SOTTO IL PROFILO DELLA MANOVRABILITÀ, DELLA RIDUZIONE DEI CONSUMI E SOPRATTUTTO DELLA DIFESA DELL'AMBIENTE CON BASSE EMISSIONI INQUINANTI ANCHE DAL PUNTO DI VISTA ACUSTICO. NELLO SPECIALE DEDICATO A ECOMONDO, LE INTERVISTE REALIZZATE CON I VARI COSTRUTTORI SOTTOLINEANO LE STRATEGIE MESSE IN ATTO PER POTER SFRUTTARE AL MEGLIO LE OPPORTUNITÀ DI UN MERCATO IN SENSIBILE CRESCITA, CHE COINVOLGE MOLTISSIME AZIENDE E NON PER ULTIME LE SOCIETÀ DI NOLEGGIO DI VEICOLI.

Servizi da pagina 3



PROVA SU STRADA CON VOLVO FH 460 4X4T Campione del lungo raggio

Il Volvo FH non ha certo bisogno di particolare presentazione. La giuria che due anni fa gli ha assegnato il "Truck of the Year 2014" lo ha riconosciuto come veicolo in grado di

"stabilire un nuovo benchmark nel settore automotive" grazie alle soluzioni innovative in cabina, ai componenti hi-tech della catena cinematica e alle avanzate soluzioni di assistenza.

Basilico a pagina 12

SCANIA FINANCE A VELE SPIEGATE PROTEZIONE TOTALE CON GAP

In tempi difficili, quali quelli della lunga crisi economica, Scania Finance ha avuto il compito di dare un supporto alla clientela, con l'obiettivo di favorire il rinnovo dei veicoli in periodi nei quali ogni investimento veniva rimandato a più rosee condizioni. Oggi, Scania Finance continua la sua onda lunga di volumi in crescita a doppia cifra, favorita dall'arrivo della nuova linea del costruttore svedese e dalla ri-

presa del mercato. Ma la competenza maturata negli "anni bui" convince a mantenere la strategia basata su due mondi verso i quali si rivolge: quello dei finanziamenti, a capo dei quali c'è Luca Patrignani, dal 2011 Direttore Commerciale di Scania Finance; quello dei prodotti assicurativi e back-office leasing, business coordinato da Giovanni Rainone.

A pagina 24



Fraikin Iveco Stralis nella flotta di Waste Italia



A pagina 10

Vercesi Autotrasporti Al via partnership con Tip Italia



A pagina 30



ALL'INTERNO INSERTO VEICOLI COMMERCIALI Mentre il mercato continua a crescere migliorano le proposte dei costruttori



LAMBERET A TUTTO CAMPO IL FRESCO ALL'ULTIMO MIGLIO

Il trasporto del fresco, inteso sia come cibo che come acqua e bevande, è sempre più al centro dell'attenzione di tutti, dai consumatori che si aspettano ogni giorno di portare in tavola ingredienti di prima qualità, perfettamente conservati fino all'ultimo miglio, agli addetti ai lavori che nel trasporto delle merci sono coinvolti fin dall'inizio. La diffusione sempre maggiore delle nuove

tecnologie da una parte ha migliorato i processi relativi al trasporto in termini di sicurezza, dall'altra sta richiedendo una profonda trasformazione: sono sempre più numerosi i consumatori che accedono al web, per risparmiare tempo, "fanno la spesa on line" e si aspettano di ritirarla al supermercato.

Campanella a pagina 28



Innovazione continua in casa ZF

Il cambio dai mille volti

Pioniere in sistemi che permettono ai veicoli industriali di "vedere, pensare e agire", ZF continua a mietere successi mondiali con il cambio automatizzato TraXon, di serie ad esempio nelle produzioni di Iveco, dove prende il nome di Hi-Tronics, e di MAN che l'ha ribattezzato TipMa-

tic TX. Quali sono le caratteristiche del TraXon che lo rendono così vantaggioso da essere utilizzato persino su un'autogru? "La modularità - spiega Paolo Vivarelli, Responsabile Marketing OE in ZF Italia - è la caratteristica che rende questo cambio automatizzato convincente a livello globale".

Intervista a pagina 26

Palletways Italia Servizio veloce per le esigenze di Baladin



Altieri a pagina 42

Iveco Arcese punta forte sul nuovo Stralis



A pagina 16

GAMMA TRANSIT

DA OLTRE 50 ANNI SOLUZIONI PER IL TUO BUSINESS



Gamma Ford Transit: consumi da 3,7 a 8,2 l/100 km, emissioni CO2 da 96 a 215 g/km.

Settore rifiuti

LA SPESA
S'IMPENNA

Le aziende che, provviste o meno di impianti di stoccaggio, si occupano di selezione, raccolta e trasporto rifiuti speciali e ingombranti, hanno bisogno, oltre che di personale altamente specializzato e competente nell'attività di trasporto rifiuti conto terzi, di un ampio e moderno parco mezzi. Organizzare il servizio di trasporto rifiuti verso un impianto di destinazione stabilito richiede mezzi abilitati e particolare attenzione alla differenziazione. Per avere un'idea di quanto valga questo business, dall'anno scorso è stata avviata una banca dati sulla produzione e la raccolta differenziata dei rifiuti urbani. Dalla consultazione dei dati e dalla nota scientifica "L'economia dei rifiuti nei comuni italiani", realizzata dall'Istituto Demoskopika, emerge che lo smaltimento dei rifiuti è costato ai Comuni italiani ben 21,2 miliardi di euro dal 2014 ai primi sette mesi del 2016. A Roma si registra il boom di spese per il contratto di servizio: 1,5 miliardi di euro con ben 800 milioni di euro, nel solo 2015, e con un incremento del 34,4 per cento rispetto all'anno precedente. Venezia, Napoli e Bari sono in cima agli "esborsi" per nucleo familiare. A livello regionale, i cittadini più "vessati" risultano residenti in Toscana, Liguria e Umbria. Per onorare i contratti di servizio per raccolta e smaltimento dei rifiuti, gli enti comunali italiani hanno drenato dalla casse comunali ben 21.170 milioni di euro dal 2014 a oggi, con un incremento dello 0,8 per cento. I pagamenti più rilevanti, in valore assoluto, sono stati effettuati dalle amministrazioni comunali in Lombardia con 2.742 milioni di euro, nel Lazio con 2.653 milioni di euro, in Campania con 2.461 milioni di euro i cui "esborsi" rappresentano poco meno del 40 per cento del castelletto complessivo delle spese in Italia. A seguire i comuni in Toscana (1.768 milioni di euro), Emilia Romagna (1.723 milioni), Sicilia (1.679 milioni di euro), Puglia (1.581 milioni), Piemonte (1.549 milioni), Veneto (1.132 milioni). A di sotto del miliardo di euro di pagamenti, i governi locali in Liguria (807 milioni di euro), Sardegna (632 milioni), Marche (514 milioni), Abruzzo (473 milioni), Calabria (459 milioni), Umbria (345 milioni) e Friuli Venezia Giulia (332 milioni). Sul piano normativo, dal 2008 chi produce rifiuti può trasportarli e conferirli in impianti autorizzati, diventando così "gestore in proprio". Tale normativa ha prodotto una sperequazione nei confronti dei trasportatori professionisti per conto terzi, iscritti per i soli rifiuti speciali non pericolosi, che devono sottoporre i mezzi a perizia giurata, devono nominare un RT (Responsabile Tecnico), presentare garanzie finanziarie e avere capacità tecniche. Mentre sin dall'aprile 2006 tutti coloro che intendono trasportare rifiuti non pericolosi e rifiuti pericolosi che non eccedano i 30 kg o litri/giorno hanno l'obbligo d'iscriversi alla Sezione Regionale dell'Albo Nazionale Gestori Ambientali, che ha sede presso la Camera di Commercio del capoluogo di Regione presso la quale l'azienda ha sede legale. Dal 2010 tale iscrizione ha una durata limitata a 10 anni e dev'essere comunicata qualsiasi variazione avvenuta dopo l'iscrizione (ad esempio l'inserimento o cancellazione di un veicolo nella flotta).

p.a.

Zanella: "Risposta integrata per le esigenze di carrozzieri e clienti"



Marcello Zanella, Direct Sales Manager Iveco Mercato Italia.

L'attenzione continua alle nuove tecnologie ha permesso a Iveco di diventare leader europeo nel settore delle trazioni alternative, anticipando soluzioni che contribuiranno in futuro all'ulteriore riduzione dell'impatto ambientale nel settore dei trasporti. La rassegna riminese è l'occasione per il costruttore torinese di presentare ulteriori interessanti novità nel settore della raccolta rifiuti, come sottolinea Marcello Zanella, Direct Sales Manager Iveco Mercato Italia, nell'intervista.

Domanda - Ecomondo, in programma a Rimini in novembre, è diventata negli anni una rassegna particolarmente importante per l'intero settore coinvolto nella raccolta rifiuti. Quale sarà l'approccio di Iveco alla manifestazione riminese?

Risposta - Iveco conferma il suo impegno nei confronti dell'ambiente con la partecipazione al Salone Ecomondo, l'appuntamento annuale che sta riscuotendo sempre maggiore interesse e rivolto alle aziende che cercano le soluzioni tecnologiche più avanzate e sostenibili. Iveco è da anni impegnata a perseguire la propria vocazione di realtà globale e multiculturale che, puntando sulla tecnologia, offre veicoli in grado di ridurre i costi di gestione (TCO, Total Cost of Ownership), garantendo sostenibilità e fidelizzazione dei clienti. L'attenzione continua alle nuove tecnologie ha permesso a Iveco di diventare leader europeo nel settore delle trazioni alternative, anticipando soluzioni che contribuiranno in futuro all'ulteriore riduzione dell'impatto ambientale nel settore dei trasporti. La partecipazione all'evento si concretizzerà con uno stand di oltre 400 mq dove sarà esposta la gamma completa di veicoli commerciali e industriali rivolti in particolare al settore dell'ecologia. All'interno dello stand spiegheranno le ultime novità di prodotto, tra cui il Nuovo Stralis NP AS440-

S40T/P LNG il primo veicolo alimentato a gas naturale liquefatto progettato per missioni di lunga distanza. È dotato di cabina Hi-Way, motore Cursor 9 da 400 Cv, cambio Eurotronic, doppio serbatoio di LNG con 540 litri di capacità ciascuno in grado di garantire fino a 1500 km di autonomia.

D. - Quale è la strategia Iveco per sfruttare le opportunità di un mercato pur di nicchia ma in costante crescita?

R. - La strategia di Iveco per garantire una forte presenza in questo mercato è quella che emerge dalla struttura dello stand e dalla presentazione dei prodotti: poter dare una risposta integrata su tutta la gamma al fine di rispondere al meglio alle esigenze dei carrozzieri e dei clienti finali. Ciò è reso possibile grazie all'ampia offerta di prodotti di Iveco che va dal Daily a Stralis e disponibile nelle motorizzazioni diesel tradizionali ma anche nelle trazioni alternative più moderne e innovative: gas naturale liquefatto (LNG) e compresso (CNG) ed elettrico.

D. - Quale è oggi l'offerta di Iveco, in termini di veicoli, motorizzazioni e servizi, in questo particolare segmento di mercato?

R. - Tra i vantaggi dei nostri prodotti troviamo l'innovativo sistema HI-SCR "Rigenerazione? No Grazie", tecnologia esclusiva Iveco, l'unico sistema di controllo delle emissioni che non altera il processo di combustione, perché funziona attraverso l'immissione di aria pura, non mescolata con i gas di scarico. Grazie a questa tecnologia la temperatura di combustione è maggiore e la percentuale di particolato è così bassa che non è necessaria la rigenerazione attiva del DPF. L'intero sistema HI-SCR si trova in posizione ideale sul telaio per consentire la massima flessibilità di allestimento, rendendo così i veicoli Iveco ideali per la maggior parte delle configurazioni. La gamma di Iveco è tra le più complete del

mercato. Partendo dal Daily e arrivando allo Stralis, siamo in grado di coprire tutta la gamma con motorizzazioni che vanno dai 120 cv della gamma Daily fino ai 360 cv dello Stralis a cabina corta. A questo si aggiungono le motorizzazioni alimentate a gas naturale liquefatto (LNG) del Nuovo Stralis Natural Power da 400 cv, attesissima novità di quest'anno che rende finalmente concreta la possibilità di impiegare un veicolo a LNG su larga scala. Troviamo quindi l'Eurocargo Natural Power 120EL21/P alimentato a gas naturale compresso (CNG), dotato di sei bombole per una capacità complessiva di 460 litri e un'autonomia di circa 400 km. Inoltre, dopo il debutto avvenuto lo scorso anno proprio in occasione di Ecomondo, si replica anche quest'anno con la presenza della gamma Daily completamente elettrificata. Troviamo esposto un Daily Electric 35S60 in versione cabinato, il primo veicolo a zero emissioni con trazione elettrica. Dotato di motore elettrico da 60kW, può avere un'autonomia fino a 200 km, in caso di dotazione di tre batterie. Sempre per la gamma leggeri sarà esposto un Nuovo Daily in versione Natural Power 35C14N con motore a gas naturale compresso (CNG) da 136 cv.

D. - Quali sono oggi le richieste più importanti che gli operatori dell'igiene ambientale rivolgono ai costruttori di veicoli?

R. - Le richieste che i clienti finali ci rivolgono riguardano l'affidabilità del mezzo, la facilità di allestimento, TCO (Total Cost of Ownership) e consumi ridotti e, non ultimo, alti livelli di confort per l'autista. Tutti requisiti ai quali Iveco risponde in maniera completa ed efficiente: l'offerta di un'ampia gamma di passi garantisce facilità di allestimento, la disponibilità delle trazioni alternative a gas naturale assicurano consu-

mi ridotti e costi di gestione vantaggiosi, la possibilità di montare l'innovativo cambio Hi-Matic e la bassa rumorosità percepita a bordo dei veicoli Iveco garantiscono il massimo del comfort per gli autisti. La rumorosità dei veicoli Iveco, in particolare nelle versioni alimentate a gas naturale, risulta particolarmente bassa a vantaggio del confort dell'autista e della comunità nelle quali gli stessi vengono impiegati anche nelle ore notturne.

D. - Quali sono le collabo-

razioni più importanti che Iveco ha in essere con gli allestitori del settore e con le aziende o municipalizzate per il trasporto e la gestione dei rifiuti?

R. - Iveco, in un'ottica di partnership trasversale e a 360 gradi con i propri clienti, finalizzata al garantire ai clienti finali la migliore soluzione possibile, mantiene indistintamente rapporti e collaborazioni con tutti gli allestitori. Questo è attuabile grazie all'ampiezza della sua gamma in termini di passi, motorizzazioni, e alimentazioni.

D. - Crescono le società che si occupano di noleggio di veicoli in generale e che si pongono come partner attivi anche con le aziende che operano nel settore ecologico. Come si muove Iveco in questo settore?

R. - Da anni collaboriamo e siamo fornitori delle maggiori aziende di noleggio che negli ultimi anni rappresentano un player imprescindibile nella compagine di questo settore. Il settore del noleggio è, infatti, in costante crescita e in forte espansione. Le aziende municipalizzate, ma non solo quelle, sono sempre più orientate a perseguire questa strada che consente di minimizzare l'investimento e la quantità del capitale investito. Il noleggio, oltre a una maggiore flessibilità, consente anche di ottenere un servizio chiavi in mano che mette i clienti al riparo da potenziali e ulteriori esborsi come ad esempio la manutenzione dei veicoli.

IL MONDO
DEI TRASPORTIMENSILE 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).

ITALSCANIA

Perlini: "Motore ibrido anteprima esclusiva"



Responsabile Vendite e Sviluppo dei segmenti Costruzione, Distribuzione, Public&Special in Italscania, Giancarlo Perlini offre un quadro preciso di come l'azienda di Trento si muove già da qualche anno nel settore dei servizi ambientali con prodotti specifici e innovativi per questa delicata ma importante missione, ma anche con collaborazioni in piena sintonia con gli operatori del trasporto di materiale ecologico in tutte le sue forme.

Domanda - Ecomondo, in programma a Rimini in novembre, è diventata negli anni una rassegna particolarmente importante per l'intero settore coinvolto nella raccolta rifiuti. Quale sarà l'approccio di Italscania alla manifestazione riminese?

Risposta - Il nostro approccio verso questa importante manifestazione rimane centrato su due fattori chiave che costituiscono anche l'essenza stessa della nostra strategia di sviluppo trasversale alle applicazioni, ovvero Sostenibilità e Profitabilità delle nostre soluzioni di trasporto. L'edizione 2016 rappresenterà in questo senso un momento particolarmente importante; sarà infatti l'occasione e la sede più appropriata nella quale presentare ufficialmente al mercato italiano la nuova e unica motorizzazione ibrida presente sul mercato italiano dei veicoli industriali pesanti. Un prodotto che vede ancora una volta Scania dettare il passo nell'introduzione di tecnologie innovative in grado di minimizzare il consumo di carburante, massimizzare l'operatività, garantendo la massima profitabilità dei nostri clienti.

D. - Quale è la strategia Italscania per sfruttare le opportunità di un mercato

pur di nicchia ma in costante crescita?

R. - Noi puntiamo con grande decisione verso la costante sensibilizzazione di tutti gli attori coinvolti in questo settore verso il concetto fondamentale dell'efficienza complessiva delle nostre soluzioni. Questo significa, in altre parole, spostare l'attenzione dal semplice costo di gestione totale del veicolo (TCO o Total Cost of Ownership) all'economia operativa totale (TOE ovvero Total Operating Economy), che rispetto al puro costo del primo considera

anche gli effetti sull'economia operativa, tra cui l'ottimizzazione dei consumi, la produttività, il carico utile e il valore residuo. A sostegno della nostra strategia ci sono più elementi: in primo luogo una squadra dedicata, un team che segue lo sviluppo e le vendite di queste applicazioni e che lavora in sinergia con tutti i dipartimenti, dalla definizione prodotto all'assistenza fino al marketing; una gamma prodotto mai così ampia che contempla soluzioni di trasporto alimentate da carburanti alternativi che spaziano dai più

tradizionali ed efficienti motori diesel sino all'ibrido passando per i consolidati CNG, LNG, veicoli costruiti su misura, robusti ed altamente efficienti. Il tutto è corredato e sostenuto da un mondo di servizi sempre più ampio, anch'esso altamente personalizzabile sia dal punto di vista dell'assistenza tecnica, con contratti di manutenzione e riparazioni dedicati, sia dal punto di vista finanziario, con soluzioni di finanziamento su misura, sempre più flessibili.

D. - Quale è oggi l'offerta di Italscania, in termini di

veicoli, motorizzazioni e servizi, in questo particolare segmento di mercato?

R. - A oggi la nostra offerta comprende sia autotelaio per compattatori posteriori a 2 e 3 assi, per impieghi rispettivamente da 14-16 m³ e 20-27 m³, che rappresentano la porzione più rilevante del mercato, sia compattatori posteriori a 4 assi per gli impieghi più gravosi. Abbiamo poi soluzioni compatibili con compattatori laterali monoperatori, lavacassonetti laterali e posteriori, spazzatrici stradali montate su autotelaio e veicoli con gancio e casse scarrabili per il trasporto di rifiuti industriali. In termini di servizio proponiamo la manutenzione con piano flessibile, in grado di adattarsi perfettamente alla missione che i mezzi sono chiamati a svolgere. A questo affianchiamo naturalmente anche servizi finanziari altamente personalizzabili, grazie al supporto di Scania Finance che ha maturato competenze sempre più approfondite nella gestione di nuove opportunità in questo comparto.

D. - Quali sono oggi le richieste più importanti che gli operatori dell'igiene ambientale rivolgono ai costruttori di veicoli?

R. - Gli operatori sono alla ricerca di soluzioni affidabili, in grado di svolgere il lavoro in modo efficace ma con un impatto ambientale contenuto. Quest'ultimo elemento sta acquisendo sempre maggior rilievo, spinto da una crescente consapevolezza ed attenzione generale dai cittadini verso il concetto di minimizzazione dell'impatto ambientale. Poter contare su soluzioni altamente efficienti anche dal punto di vista della sostenibilità, diventa un fattore sempre più importante e di conseguenza oggetto della maggior parte delle richieste delle realtà che operano in questo settore.

D. - Quali sono le collaborazioni più importanti che Italscania ha in essere con gli allestitori del settore e con le aziende o municipalizzate per il trasporto e la gestione dei rifiuti?

R. - Il consolidamento delle relazioni con gli allestitori e lo sviluppo di nuove partnership strategiche con il mondo del noleggio, sono risultati fattori determinanti nel raggiungere un chiaro posizionamento quale player di riferimento in un comparto decisamente complesso e altamente competitivo. Per noi tutti gli allestitori sono importanti; è stata questa una delle determinanti del nostro successo, aver costruito e mantenuto un approccio aperto e collaborativo con tutti. Per quanto riguarda le aziende municipalizzate, stiamo lavorando sia con realtà dimensionalmente e geograficamente più strutturate, sia con aziende regionali o locali di piccole e medie dimensioni grazie anche alla copertura garantita dalla nostra rete di concessionari e officine sul territorio.

D. - Crescono le società che si occupano di noleggio di veicoli in generale e che si propongono come partner attivi anche con le aziende che operano nel settore ecologico. Come si muove Italscania in questo settore?

R. - È oramai evidente che anche nel nostro Paese si sta sviluppando con grande rapidità il concetto del noleggio, mosso anche e soprattutto dalla necessità di molti operatori di disporre di maggior flessibilità. Noi ci siamo mossi già da qualche anno collaborando con realtà di primo piano in grado di valorizzare i nostri prodotti e servizi in modo efficace, avvicinando nuovi clienti alle nostre soluzioni per l'igiene urbana.



La nuova Serie S con cisterna. Scania offre soluzioni di trasporto avanzate anche per gli operatori più specializzati. In alto a destra, Giancarlo Perlini, Responsabile Vendite e Sviluppo dei segmenti Costruzione, Distribuzione, Public&Special in Italscania.

RENAULT TRUCKS

Orsenigo: "Da sempre lo consideriamo un settore strategico"



Il mondo della raccolta e trasporto rifiuti ha sempre ricevuto grande attenzione da parte del costruttore francese non facendo mai mancare la sua presenza alla rassegna riminese. In un clima di concorrenza sempre più vivace, la strategia Renault Trucks in questo settore è fondamentale dettata dalla possibilità di poter fornire tutti i prodotti dai 3,5 ai 44 t, veicoli conosciuti per la robustezza, duttilità ed affidabilità. Renault Trucks per i prossimi anni sta studiando delle politiche commerciali e finanziarie specifiche per questo settore che a breve verranno messe in atto.

D. - Quale è oggi l'offerta di Renault Trucks, in termini di veicoli, motorizzazioni e servizi, in questo particolare segmento di mercato?

R. - Come dicevamo prima, a partire dai 3,5 t, Renault Trucks è presente sul mercato; In particolare con il Maxity, veicolo indubbiamente di riferimento grazie alle sue ridotte dimensioni e la più grande capacità di carico utile (ca 1,7 t) a telaio. Nei mesi scorsi abbiamo consegnato i primi veicoli E6 da 130 cv proprio ad aziende impegnate nel settore ecologia. La gamma continua con i resto dei prodotti MHD 10 - 12 - 14 - 16 t, per passare poi agli HD 18 t sia nella versione D 2.1 che nella versione D Wide, veicolo quest'ultimo, molto apprezzato nella capacità di 26 t 3° asse. Sempre della Gamma D fa parte il veicolo specifico per ecologia a cabina ribassata Access da

18 t e 26 t. Abbiamo poi la Gamma C dal 4x2 al 8x4 32 t, Veicoli particolarmente adatti per la loro robustezza ad essere allestiti con impianti scarrabili. Finiamo con la Gamma K con la quale siamo in grado fornire l'8x4 portata 50 t, mezzo d'opera. Direi che per ogni esigenza del cliente, Renault Trucks ha la risposta giusta anche in termini di servizi. Siamo in grado di fornire il veicolo con abbinato un contratto di servizio, manutenzione e riparazione, estremamente flessibile in Km percorribili, ore di lavoro e anni di copertura. Non solo i contratti sono al centro dei nostri servizi ma anche sistemi telematici di gestione della

D. - Quali sono oggi le richieste più importanti che gli operatori dell'igiene ambientale rivolgono ai costruttori di veicoli?

R. - Le richieste degli operatori sono strettamente legate alla geografia del territorio ed alla tipologia di raccolta ed alla richiesta di servizio che andranno ad effettuare; Nel caso della raccolta "Porta a Porta" nei centri abitati con veicoli patente B, la richiesta è di veicoli con dimensioni quanto più contenute, questo per consentire il massimo della maneggevolezza nella circolazione ed in manovra, ma si richiede il massimo in termini di portata utile carica-

bile. Per quanto concerne i mezzi così detti medi e pe-

santi, oltre alle caratteristiche sopra descritte, diventa fondamentale anche il discorso della robustezza del telaio e la capacità di saper offrire un servizio di manutenzione ed assistenza post-vendita, che consenta la riduzione ai minimi termini i tempi di fermo macchina. In crescita anche la richiesta di veicoli mono-operatori ad accesso ribassato, altro segmento in cui Renault Trucks è presente con il proprio prodotto specifico Access, unico mezzo con pavimento completamente piatto e larghezza di 2.290 mm

D. - Quali sono le collaborazioni più importanti che Renault Trucks ha in essere con gli allestitori del settore e con le aziende o municipalizzate per il trasporto e la gestione dei rifiuti?

R. - Renault Trucks, grazie all'ampia e completa gamma a disposizione, collabora con tutti i più grossi allestitori nazionali e locali del settore ecologia. Inoltre la nostra rete di concessionari partecipa attivamente ai bandi di gara, delle aziende municipalizzate. Vantiamo oltretutto, numerose forniture a società private che si occupano direttamente del servizio di raccolta dei rifiuti in comuni d'Italia.

D. - Crescono le società che si occupano di noleggio di veicoli in generale e che si propongono come partner attivi anche con le aziende che operano nel settore ecologico. Come si muove Renault Trucks in questo settore?

R. - Il noleggio in questo settore è in forte espansione, ed esistono già operatori con parco veicolare di oltre 500 mezzi; Renault Trucks punta a creare, e di fatto già avviene, importanti partnership con questi grossi noleggiatori, per mettere a loro disposizione non solo una gamma completa, ma anche una rete capillare in grado di dare assistenza in tutta Italia. Al contempo Renault Trucks, attraverso i propri dealers, non trasalacia le collaborazioni con noleggiatori che operano in ambito più locale.

D. - Quale è la strategia Renault Trucks per sfruttare le opportunità di un mercato pur di nicchia ma in costante crescita?

R. - Dal punto di vista dei volumi, questo non lo considererei più un mercato di nicchia, e di sicuro è un settore che per il momento ha rallentato meno rispetto al trasporto classico, anche per queste ragioni, la concorrenza si è fatta



Due proposte Renault Trucks per il comparto raccolta e trasporto rifiuti: il Maxity con compattatore e, in alto, un C Cab 2.5 m equipaggiato con gru. In alto a destra, Giorgio Orsenigo, Direttore commerciale Renault Trucks in Italia.

DAF VEICOLI INDUSTRIALI

Starace: “Le versioni Silent i nostri cavalli di battaglia”



È l'Amministratore delegato di Daf Veicoli Industriali, Paolo Achille Starace, a illustrare come il marchio olandese risponde alle esigenze di un settore, quello della raccolta e del trasporto rifiuti, che pur di nicchia svolge un ruolo importante sul piano sociale e ambientale. L'offerta Daf è puntuale e assolutamente in linea.

Domanda - Ecomondo, in programma a Rimini in novembre, è diventata negli anni una rassegna particolarmente importante per l'intero settore coinvolto nella raccolta rifiuti. Quale sarà l'approccio di Daf Veicoli Industriali SpA alla manifestazione riminese?

Risposta - Daf partecipa all'edizione 2016 di Ecomondo grazie alla presenza dei propri prodotti e servizi presso gli stand di alcune tra le più rappresentative aziende del settore riconosciute per la qualità del servizio offerto e l'attenzione alle esigenze dei clienti

D. - Quale è la strategia Daf Veicoli Industriali SpA per sfruttare le opportunità di un mercato pur di nicchia ma in costante crescita?

R. - Daf è ormai da tempo presente in questo settore che, seppur di nicchia, ha un ruolo sociale ed un impatto sul territorio di grande rilievo. Tenuto però conto del modello distributivo (completamente indiretto) e data la peculiarità del segmento abbiamo preferito stringere partnership con i maggiori players di settore, siano essi allestitori che operatori della raccolta e del trasporto dei rifiuti. Questa strategia ci ha quindi consentito di percorrere la curva di esperienza, ma soprattutto di ritagliarci una fetta del mercato

D. - Quale è oggi l'offerta di Daf Trucks, in termini di veicoli, motorizzazioni e servizi, in questo particolare segmento di mercato?

R. - È la stessa che offriamo per gli altri segmenti del trasporto. La nostra gamma è completa e all'avanguardia.

A questo proposito ricordiamo che Daf è l'unico brand ad offrire sull'intera gamma la versione "silent" che abbatte al di sotto dei 72db le

emissioni acustiche. Un vantaggio competitivo rilevante ma anche la conferma dell'attenzione che Daf pone nei confronti degli operatori di

settore e del cittadino limitando come nessun altro il disagio causato ad esempio dalla raccolta rifiuti notturne nei centri urbani. L'unico rammarico è che la stessa sensibilità non è riscontrabile da chi dovrebbe invece mettere al primo posto il benessere del cittadino. Ad oggi in-

R. - Come già anticipato, ma, con i maggiori player di questo settore siano essi allestitori, noleggiatori e municipalità.

D. - Crescono le società che si occupano di noleggio di veicoli in generale e che si propongono come partner attivi anche con le aziende che



La gamma LF, CF e XF Silent di Daf è una valida proposta per il settore rifiuti. In alto a destra, Paolo A. Starace, Ad Daf Veicoli Industriali.

fatti nessun ente pubblico ha incluso l'inquinamento acustico nei propri capitolati di gara

D. - Quali sono oggi le richieste più importanti che gli operatori dell'igiene ambientale rivolgono ai costruttori di veicoli?

R. - La manovrabilità, il raggio di sterzata, la visibilità, l'accessibilità e ovviamente, la facilità di allestimento. In particolare, il veicolo e il telaio devono essere forniti di cablaggi e centraline in grado di dialogare con la più svariata e complessa moltitudine di allestimenti richiesti da questo settore

D. - Quali sono le collaborazioni più importanti che Daf Trucks ha in essere con gli allestitori del settore e con le aziende o municipalizzate per il trasporto e la gestione dei rifiuti?

operano nel settore ecologico. Come si muove Daf Trucks in questo settore?

R. - In realtà il modello di business degli operatori del settore si è modificato radicalmente negli ultimi anni. Di fatto abbiamo riscontrato una rifocalizzazione sul core business ovvero la gestione del rifiuto in senso stretto anziché sul parco veicolare utilizzato a detto scopo. La dinamica è la stessa in atto ormai da tempo sul trasporto merci. Ciò ha quindi comportato la nascita di un nuovo mercato ovvero quello del noleggio di veicoli dedicati alla raccolta e di tutta una serie di servizi necessari a garantire la continuità del servizio pubblico attraverso mezzi sostitutivi, manutenzioni programmate e tutto quanto necessario ad incrementare l'uptime.



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



MERCEDES-BENZ TRUCKS

Sbardella: "Preziosa la collaborazione con gli allestitori"



“Un appuntamento imprescindibile”. Così Simone Sbardella, Responsabile Settore Veicoli Speciali ed Enti Pubblici di Mercedes-Benz Trucks Italia, introduce il resoconto della partecipazione della Stella a Ecomondo. L'appuntamento riminese è ormai entrato nell'agenda di tutti i più importanti costruttori che stanno sempre più dando importanza al settore della gestione dei rifiuti, ormai diventato strategico. Mercedes-Benz Trucks, forte di una gamma articolata e rispondente alle specifiche esigenze del settore, fa sentire la sua presenza a Ecomondo proponendo soluzioni di trasporto all'avanguardia dal punto di vista tecnologico e operativo.

Domanda - Ecomondo, in programma a Rimini in novembre, è diventata negli anni una rassegna particolarmente importante per l'intero settore coinvolto nella raccolta rifiuti. Quale sarà l'approccio di Mercedes-Benz Trucks alla manifestazione riminese?

Risposta - Per noi l'Ecomondo è da sempre un appuntamento imprescindibile per cui saremo presenti come al solito con tutta la gamma dei nostri veicoli industriali impiegabile nei servizi alle municipalità, con una particolare focalizzazione sulle novità di prodotto "ecocompatibili". Avremo infatti nei nostri spazi espositivi, insieme ai veicoli più tradizionali, un Econic NGT, un Fuso Canter EcoHybrid e, in anteprima per il mercato italiano, il Fuso eCanter 100% elettrico.

D. - Quale è la strategia Mercedes-Benz Trucks per

sfruttare le opportunità di un mercato pur di nicchia ma in costante crescita?

R. - Alla base di una buona riuscita in questo settore metterei senz'altro la collaborazione con gli allestitori, veri e propri protagonisti di questa "nicchia" che non è poi tanto piccola. Nel contempo, stiamo lavorando su un maggior coinvolgimento della nostra rete sia sul fronte vendita, per arrivare ad avere su tutto il territorio consulenti di vendita

sempre più formati sulla gestione di forniture agli enti pubblici o ad aziende private operanti per gli enti pubblici, sia sul fronte dell'assistenza post vendita, per assicurare un livello di servizio sempre più elevato che possa facilitare la gestione dei veicoli impiegati nell'operatività quotidiana.

D. - Quale è oggi l'offerta di Mercedes-Benz Trucks, in termini di veicoli, motorizzazioni e servizi, in questo particolare segmento di mercato?

R. - La completezza della nostra offerta è senz'altro uno dei nostri maggiori punti di forza. Oggi è più corretto parlare di Daimler Trucks piuttosto che solo di Mercedes-Benz Trucks. Infatti, sia in Italia che all'estero la gamma Fuso, brand del mondo Daimler Trucks, si sta affermando sempre di più, anno dopo anno, soprattutto grazie a modelli di assoluta avanguardia come l'EcoHybrid e il recentissimo

eCanter 1005 elettrico. La gamma Canter, insieme a quelle di Atego, Antos, Actros, Arocs ed Econic offrono una soluzione ideale per ogni tipo di utente e di esigenza. Sul fronte dei servizi, oltre ai prodotti più tradizionali quali Accordo Assistenza, Service 24h, ecc, stiamo ampliando l'utilizzo del Fleetboard, sistema di gestione satellitare delle Flotte gestito direttamente da Daimler Trucks, anche sulla parte allestimento. In questo modo ci sarà la possibilità di monitorare contemporaneamente e con lo stesso strumento sia la parte "telaio" che la parte "allestimento", aspetto estremamente utile per controllare in remoto le attività di rac-

colta e in generale lo stato delle principali funzioni dell'allestimento.

D. - Quali sono oggi le richieste più importanti che gli operatori dell'igiene ambientale rivolgono ai costruttori di veicoli?

R. - Oggi la domanda più ricorrente è la disponibilità di soluzioni a basso impatto ambientale. Noi fortunatamente in questo ambito abbiamo diverse risposte.

D. - Quali sono le collaborazioni più importanti che Mercedes-Benz Trucks ha in essere con gli allestitori del settore e con le aziende o municipalizzate per il trasporto e la gestione dei rifiuti?

R. - Per filosofia aziendale cerchiamo di collaborare con tutti gli allestitori, anche quelli attivi solo a livello regionale. Veicoli dei nostri marchi sono presenti nelle flotte delle aziende municipalizzate delle più importanti città italiane come Milano, Torino, Roma, Napoli, Palermo. Parimenti, anche nelle flotte delle aziende private che svolgono servizi per le municipalità abbiamo una buona penetrazione, per giunta in via di incremento.

D. - Crescono le società che si occupano di noleggio di veicoli in generale e che si propongono come partner attivi anche con le aziende che operano nel settore ecologico. Come si muove Mercedes-Benz Trucks in questo settore?

R. - Nel nostro gruppo abbiamo anche una società di noleggio operante anche nei veicoli industriali: CharterWay Spa. Il noleggio di veicoli per la raccolta rifiuti è però un settore molto delicato che deve essere svolto da aziende estremamente specializzate. Noi forniamo veicoli e servizi a molte di queste aziende con alcune della quali abbiamo ormai un rapporto consolidato e di reciproca soddisfazione.



Veicoli dei marchi Daimler sono presenti nelle flotte delle aziende municipalizzate delle più importanti città italiane.

TU E LA STRADA, UNA COSA SOLA

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



SMART ^{FLEX}

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

SMART ^{FLEX} AH31



Pneumatico per l'asse sterzante, per la media e lunga percorrenza e per tutte le stagioni.

SMART ^{FLEX} DH31



Pneumatico radiale per l'asse motore, per la media e lunga percorrenza e per tutte le stagioni.

HANKOOK
driving emotion

Hankook Tire Italia S.r.l.
Centro Direzionale Colleoni – Palazzo Liocomo – Via Paracelso, 2 – 20864 Agrate Brianza (MB)

hankooktire-eu.com/it

FRAIKIN

Progetto pilota nel trasporto rifiuti

WASTE ITALIA INSERISCE NELLA FLOTTA QUATTRO NUOVE UNITÀ DI IVECO STRALIS EQUIPAGGIATI CON GANCIO E GIÀ IN SERVIZIO NELLA RACCOLTA DEI RIFIUTI NELLE AREE DI PIEMONTE E LOMBARDIA E PER IL CONFERIMENTO PRESSO IMPIANTI SPECIALIZZATI DI TRATTAMENTO. "UN INVESTIMENTO RESO POSSIBILE DALLA FLESSIBILITÀ DELLA FORMULA DI NOLEGGIO PROPOSTA DA FRAIKIN ITALIA", AFFERMA MAURIZIO ARZENATI, DIRETTORE OPERATIVO DI WASTE ITALIA. LA CONSEGNA UFFICIALE SI È SVOLTA PRESSO LA SEDE DI ATL IVECO A FAGNANO OLONA, IN PROVINCIA DI VARESE.

MAX CAMPANELLA
FAGNANO OLONA

Leader in Europa dei servizi di noleggio, Fraikin in Italia mette a segno la sua prima fornitura nel settore del trasporto rifiuti. E lo fa con un'operazione innovativa, coronata nella consegna di quattro Iveco Stralis - uno da 480 cv e tre da 460 cv - a Waste Italia, azienda quotata in borsa, che grazie al supporto dell'azienda francese e con la collaborazione della Concessionaria ATL Iveco ha inserito nella flotta quattro veicoli nuovi, equipaggiati con gancio e uno anche con gru e "polipo" per la raccolta di rifiuti pericolosi.

La cerimonia ufficiale è avvenuta nella nuova filiale ATL di Fagnano Olona, non lontano da Malpensa, inaugurata la scorsa estate in grande stile. Presenti per ATL Iveco Patrizio Dono, Amministratore Delegato, per Fraikin Italia Claudio Gariboldi, Amministratore Delegato, e Antonino Brancato, Direttore Operations, e per Waste Italia Maurizio Arzenati, Direttore Operativo, e Carlo Barsanti, Direttore Acquisti. "Stiamo dando - ha affermato Maurizio Arzenati - un segnale positivo: grazie alla collaborazione di tutti i player qui rappresentati e superando ogni difficoltà, persino in anticipo sui tempi previsti riusciamo a mettere in circolazione quattro veicoli nuovi, subito operativi per la raccolta dei rifiuti nelle aree di Piemonte e Lombardia e per il conferimento dei rifiuti presso impianti specializzati di trattamento".

Per Fraikin, sbarcata nel nostro Paese da poco più di un anno, si tratta della prima fornitura nel settore del trasporto rifiuti. "Com'era nelle nostre aspettative - ci ha spiegato Claudio Gariboldi - il segmento dei trattori stradali, così come quelli del trasporto refrigerato e dei semirimorchi hanno risposto subito alle nostre proposte, che naturalmente si rivolgono ad ampio raggio al settore dell'autotrasporto. L'operazione Waste Italia è oltremodo significativa, perché



con essa Fraikin s'inserisce in un segmento molto importante, nel quale il noleggio può fare la differenza

per le aziende: per noi si tratta di una fetta di mercato promettente e ci dà la spinta per proseguire nel lavoro di

diffusione e conoscenza del noleggio come modalità alternativa alla proprietà, che stiamo portando avanti

dall'inizio delle attività in Italia".

Waste Italia possiede una flotta di 39 autocarri scarrabili (tutti Iveco Stralis a 3 assi e da 26 t), 12 Front loader, quasi tutti Stralis e in allestimento specifico per la raccolta con cassonetto (che passa frontalmente sopra la cabina di guida per effettuare lo svuotamento), tre trattori stradali tutti Iveco, quattro veicoli commerciali anch'essi Iveco, ovvero Daily da 50 q per la micro raccolta (ad esempio pneumatici presso gommisti) e altrettanti Fiat Doblò, allestiti come officine mobili per attrezzature (presse e cassonetti) per attività presso i clienti. La scelta di affidarsi a Fraikin rappresenta l'avvio verso una nuova modalità di esercizio dei veicoli? "Obiettivo di Waste Italia - risponde Maurizio Arzenati - è avere a disposizione una flotta di veicoli nuovi, ben equipaggiati e con alta tecnologia, prestazionali e in linea con le moderne esigenze. Il supporto di Fraikin ci consente di andare in questa direzione con un investimento decisamente inferiore rispetto all'acquisto, che rappresenta

un investimento oneroso. Cominciamo da quattro mezzi ma intendiamo proseguire nel rinnovamento della flotta: il noleggio da questo punto di vista rappresenta una forma di ricambio generazionale".

Quali caratteristiche devono avere in particolare i mezzi da trasporto che affiancano gli operatori nel settore della raccolta rifiuti? "I veicoli nel settore dell'igiene ambientale - risponde il manager di Waste Italia - vengono molto sfruttati rispetto a quelli che operano esclusivamente su strada: nelle operazioni di sollevamento al motore viene richiesto uno sforzo non indifferente. Per questo ci occorrono veicoli sempre efficienti e al massimo delle loro performance. Waste Italia è la prima sul mercato italiano a investire in un momento tuttora difficile per il mercato, un investimento reso possibile grazie al supporto di Fraikin e al suo approccio flessibile. Credo che altre aziende ci prenderanno come riferimento: vorrà dire che abbiamo aperto la strada a una nuova soluzione".



Da sinistra: Carlo Barsanti, Direttore Acquisti Waste Italia; Claudio Gariboldi, Amministratore delegato Fraikin Italia; Maurizio Arzenati, Direttore Operativo Waste Italia; Patrizio Dono, Amministratore delegato ATL Iveco; Antonino Brancato, Direttore Operations Fraikin Italia.

UN'ALTRA SFIDA PER IL NUMERO UNO DEL GRUPPO ATL IVECO

DONO: "NOLEGGIO ARMA SEMPRE PIÙ IMPORTANTE NELLE VENDITE DEL NUOVO"

Non più tardi di quest'estate eravamo stati a Fagnano Olona, sul crocevia tra Milano e Varese, per l'inaugurazione della nuova filiale del Gruppo ATL Iveco, che ha il suo headquarter a Sondrio. Una scelta coraggiosa, quella di Patrizio Dono, Amministratore Delegato, e del suo staff. Scelta che ha ricevuto il plauso del settore con un'autentica "invasione" di ospiti che, alla cerimonia inaugurale, ha superato ogni più rosea previsione.

A distanza di pochi mesi è ancora ATL che

si pone come riferimento in un'operazione innovativa, in un'ennesima scelta coraggiosa. "Il noleggio - spiega Patrizio Dono - rappresenta un'alternativa assolutamente vincente nella realtà attuale: il trasportatore può basarsi su una rata costante in cui, come in questo caso, può far rientrare i servizi di manutenzione. Waste Italia è un cliente storico, che serviamo da vent'anni e che ben conosce i veicoli Iveco: con questi quattro Stralis Waste Italia inserisce nella flotta veicoli nuovi, con un investimento ragionevole e costante e

potrà continuare a servirsi della nostra Rete di assistenza capillare, autentico e riconosciuto punto di forza Iveco".

L'operazione Waste Italia sembra solo l'inizio di un nuovo approccio alla vendita che promette di dare soddisfazione. "Abbiamo altre trattative in corso - conferma Patrizio Dono - di fornitura con noleggio, che sta diventando uno strumento sempre più importante per la vendita".

I settori isotermico e dei semirimorchi continuano a rappresentare un volume decisiva-

mente più importante per Fraikin Italia. Quali sono le aspettative in relazione all'igiene ambientale? "Quello del trasporto rifiuti - risponde Claudio Gariboldi, Amministratore Delegato - rappresenta un core business di Fraikin in Francia, dove proponiamo formule di full service per veicoli anche complessi nei loro allestimenti. Quest'operazione mette in evidenza la nostra competenza che, anche in Italia, è alla base di un'offerta a 360 gradi che ricopre tutti i settori, compresi quelli che richiedono estrema specializzazione".

NUOVO STRALIS *NP*

TCO₂ CHAMPION

NUOVO STRALIS NATURAL POWER
IL RIVOLUZIONARIO **VEICOLO A GAS**
PER UN TRASPORTO **SOSTENIBILE A LUNGO RAGGIO.**



NUOVA CATENA CINEMATICA

Motore Cursor 9 da 400 CV
Certificato Piek Quiet Truck
Cambio automatizzato a 12 velocità
con funzione eco-roll
Ponte posteriore
con attriti interni ridotti
Eco-pneumatici Michelin "Tripla A"

TCO RIDOTTO

Fino al 40% di risparmio sul carburante
Intervalli di manutenzione ogni 75.000 km
Servizi telematici di alto livello

ELEVATE PRESTAZIONI NEL LUNGO RAGGIO

Più di 1.000 litri di capacità di LNG
Fino a 1.500 km di autonomia

MASSIMO COMFORT E SICUREZZA

Cabina Hi-Way
Abitabilità ed ergonomia
al vertice della categoria
Adaptive Cruise Control
Rifornimento in totale sicurezza

NUOVO STRALIS NP: IL MIGLIOR VEICOLO A GAS DELLA CATEGORIA PER MISSIONI A LUNGO RAGGIO ED EMISSIONI ULTRARIDOTTE.

Scopri il NUOVO STRALIS NP, il rivoluzionario veicolo a gas per le missioni a lungo raggio. Oltre alle emissioni di CO₂ estremamente ridotte, con il nuovo motore, la nuova cabina, la nuova trasmissione e i serbatoi CNG e LNG, puoi ottenere fino al 40% di risparmio sul carburante, minimo inquinamento e massimo comfort nelle missioni a lungo raggio.

STRALIS NP, campione naturale di TCO₂.

Numero verde
800-800288

WWW.IVECO.IT

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

SU STRADA / VOLVO FH 460 4X2T

L'esperienza ci guida



AUTENTICO CAMPIONE DEL LUNGO RAGGIO, FH 460 NON DELUDE LE ASPETTATIVE E AFFRONTA SENZA PROBLEMI I 300 KM DEL TEST DRIVE AUTOSTRADALE. DOTATO DELL'EFFICIENTE MOTORE SEI CILINDRI D13 DA 460 CV, L'AMMIRAGLIA SVEDESE SFRUTTA INTELLIGENTEMENTE LE DOTAZIONI TECNOLOGICHE DI È DOTATA, DAL VOLVO DYNAMIC STEERING AL CRUISE CONTROL PREDITTIVO I-SEE E AL CAMBIO I-SHIFT CON SELETTORE A 4 PULSANTI.

FABIO BASILICO
MONZA

Il Volvo FH non ha certo bisogno di presentazioni. La giuria che due anni fa gli ha assegnato il "Truck of the Year 2014" lo ha riconosciuto come veicolo in grado di "stabilire un nuovo benchmark nel settore automoti-

ve" grazie alle soluzioni innovative in cabina, ai componenti hi-tech della catena cinematica e alle avanzate soluzioni di assistenza. Insomma, un veicolo ideato a misura di conducente e sviluppato specificamente per incrementare la redditività delle aziende di trasporti. Alla prova dei fatti, ovvero

sul tracciato del nostro test drive, l'FH dimostra di essere all'altezza delle sfide del lungo raggio. Sul piazzale della stazione Eni di Assago, lungo la Tangenziale Ovest, ci troviamo al cospetto di un FH 460 trattore 4x2 elegante e dal forte appeal a cui è collegato un semirimorchio altrettanto seducente in tutta

la sua mole aerodinamica.

La cabina Globetrotter ci accoglie in uno spazio ampio e confortevole, dove ogni singolo dettaglio è stato pensato per garantire un ambiente di lavoro e relax a misura d'uomo. Il cruscotto "costruito intorno al driver" offre una strumentazione intuitiva ed ergonomica. Il volante con doppia regolazione ha un pratico rivestimento in pelle, il sedile conducente Comfort è a regolazione elettrica e riscaldato mentre quello del passeggero, Relax, è girevole e permette un suo utilizzo funzionale. Sotto l'unico letto presente in cabina sono posizionati un capiente frigorifero di 33 litri e un agevole vano per l'inserimento della macchina per il caffè. Coadiuvata da uno dei vani posti a ridosso del tetto che può contenere un microonde per consentire al driver di usufruire di una vera e propria cucina mobile con tanto di tavolo a scomparsa che viene facilmente posizionato a fine uso in un pratico spazio ricavato sotto il letto. Al relax contribuisce il televisore ben posizionato a lato del letto e sopra il posto guida.

Shift AT2612F 12 marce con selettore a 4 pulsanti - ha imboccato l'A7 in direzione di Genova. Immediatamente abbiamo potuto constatare le qualità del veicolo svedese. A cominciare dal Volvo Dynamic Steering, un dispositivo che combina il servosterzo idraulico convenzionale con un motore elettrico azionato elettronicamente e installato nel servosterzo stesso. Il risultato è una sterzata precisa che offre al conducente un sistema di guida più sicuro, confortevole e piacevole. Questa tecnologia agevola il lavoro dei conducenti in qualsiasi condizione operativa. In autostrada, il sistema dinamico di sterzata offre stabilità direzionale, mentre alle basse velocità consente di manovrare anche un camion carico con un solo dito.

Cuore innovativo di Dynamic Steering è il motore elettrico azionato elettronicamente collegato all'albero di sterzo. Questo motore, che collabora con il servosterzo idraulico, offre una coppia massima pari a 25 Nm e viene regolato migliaia di volte al secondo dalla centralina elettronica. Se i sensori rilevano l'intenzione del conducente di procedere in linea retta, il sistema impedisce automaticamente a qualsiasi interferenza proveniente dalla superficie stradale di raggiungere il volante. Alle basse velocità, l'assistenza fornita dal motore elettrico facilita incredibilmente la sterzata. Elemento altrettanto importante, Volvo DynamicSteering previene gli infortuni professionali che si verificano con maggiore frequenza tra i conducenti di veicoli per il trasporto di merci pesanti. Stiamo parlando di dolori alla schiena, al collo, alle spalle

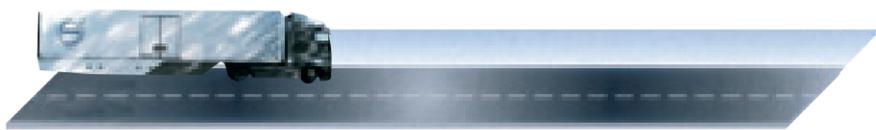
o alle braccia.

Volvo FH sfrutta appieno i vantaggi del Cruise control predittivo I-See. Il sistema consente di risparmiare carburante su percorsi con dislivelli. Proprio come nel nostro caso, quando nella seconda parte del percorso di prova -oltre 130 km lungo l'autostrada A26 in direzione nord - il truck ha dovuto affrontare una continua successione di tratti in salita e discesa intervallati da tratti pianeggianti. Con la nuova versione di I-See è possibile ottenere da un server centrale informazioni aggiornate sulla topografia della strada, così che tutti i camion equipaggiati con il dispositivo abbiano accesso alle stesse informazioni preziose per il risparmio dei consumi. Non è necessario aver percorso la strada con il camion nemmeno una volta, sarà comunque possibile cogliere tutti i vantaggi del sistema. Basta infatti che quel tratto di strada sia stato percorso da qualcuno che dispone di I-See.

L'AUTOPILOTA INTELLIGENTE

In pratica, I-See è una sorta di autopilota che si occupa della selezione delle marce, dell'accelerazione e della frenata sui dislivelli nel modo più efficiente possibile dal punto di vista dei consumi. Il risparmio di carburante per le tratte a lungo raggio può raggiungere infatti il 5 per cento. I-See riceve dal server Volvo Trucks i dati sulla topografia di un'imminente pendenza. E quando registra che il camion si sta avvicinando a una salita, viene aumentata la velocità. Grazie all'energia cinetica, il camion può proseguire più a lungo con una marcia più

Assago (stazione Eni) - Tortona - Alessandria (Tang. Ovest Mi, A7, A21)



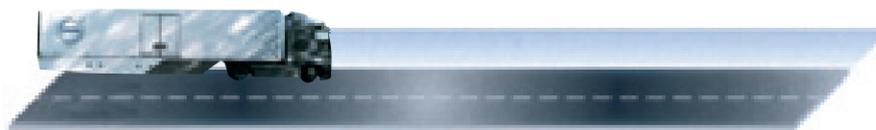
Km 84,1 Litri 19,9 Media 4,226 km/l

Alessandria - Gravellona Toce (A26)



Km 131 Litri 37,9 Media 3,456 km/l

Gravellona Toce - Varese - Assago (stazione Eni) (A26, A8, Tang. Ovest Mi)



Km 101,8 Litri 28,2 Media 3,609 km/l

Risultato finale



Km 316,9 Litri 86 Media 3,684 km/l

DI CASA IN AUTOSTRADA

Il test drive ci ha visti impegnati su un tracciato esclusivamente autostradale di complessivi 316,9 chilometri. Dopo un brevissimo tratto di Tangenziale, l'FH 460 - equipaggiato con motore sei cilindri D13K460, Euro VI, con potenza massima di 338 kW/460 cv tra 1.400-1.800 giri/min e coppia massima di 2.300 Nm tra 900-1.400 giri/min, abbinato al prestazionale cambio I-



Molte delle funzioni dell'FH possono essere attivate tramite pulsanti sul volante, inclusi telefono e navigatore.

elevata, riducendo così la necessità di scalare di marcia che fa consumare carburante. Quando il camion raggiunge il culmine della salita, I-See evita accelerazioni superflue. Appena prima dell'inizio della discesa, viene disattivata la catena cinematica e il camion può procedere per inerzia risparmiando così energia. I-See inoltre inizia ad applicare dolcemente il freno motore molto prima della fine della pendenza. Se una discesa e

una salita si trovano in rapida successione, al camion viene consentito di procedere per inerzia per accumulare ulteriore energia cinetica che verrà utilizzata per affrontare la prima parte del tratto in salita.

PASSAGGIO FLUIDO

L'abbinamento del cambio automatizzato I-Shift con il software predittivo I-See permette passaggi di rappor-

to rapidi e fluidi, anticipando l'andamento altimetrico del percorso in funzione del contenimento dei consumi. I-Shift è una trasmissione automatica intelligente che seleziona il rapporto giusto con una precisa tempistica. Oltre alla versione standard che abbiamo potuto apprezzare durante il test drive, Volvo offre anche altre due varianti dell'I-Shift: I-Shift Dual Clutch (doppia frizione) e I-Shift con Crawler Gears, indicato per le appli-

cazioni più pesanti ed estreme.

Molte delle funzioni presenti sull'FH possono essere attivate tramite i pulsanti sul volante, inclusi il telefono e il navigatore. I pulsanti sulla plancia sono stati posizionati in ordine di priorità, ma la disposizione può essere modificata senza difficoltà dal conducente o dal trasportatore. Il nuovo quadro strumenti raggruppa al centro tutti i quadranti essenziali, posizionando a destra o a sinistra gli

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: FH 460
Cognome: Volvo
Configurazione: trattore 4x2
Cabina: Globetrotter con sospensioni meccaniche ant./pneumatiche post.; 1 letto.
Passo: 3.700 mm.
Motore: D13K460, Euro VI SCR; 12.8 litri 6 cilindri; potenza max: 338 kW/460 cv tra 1.400-1.800 giri/min; coppia max: 2.300 Nm tra 900-1.400 giri/min.
Cambio: I-Shift AT2612F 12 marce con selettore a 4 pulsanti.
VEB+ e Retarder: 375 kW a 2.300 giri, con Retarder 825 kW.
Sospensioni: paraboliche (ant.), pneumatiche (post.). Controllo sospensioni tramite telecomando wireless Remote Control.
Ponte: RSS1144A, a singola riduzione, rapporto al ponte 2.64.
Pneumatici: 315/70 R22.5 Goodyear Fuelmax (ant.), 315/70 R22.5 Goodyear Fuelmax (post.).
Serbatoio: 405 litri (gasolio), 64 litri (AdBlue).
Dotazioni: Volvo Dynamic Steering, Cruise Control predittivo I-See, Cruise control adattivo con frenata di emergenza, luci freno di emergenza, supporto al cambio di corsia, sistema di allerta al conducente, controllo corsia di marcia, tettuccio in vetro ad apertura elettrica, volante con doppia regolazione e rivestimento in pelle, sedile conducente Comfort a regolazione elettrica e riscaldato, sedile passeggero Relax girarevole, frigorifero di 33 litri.

strumenti meno importanti. Di conseguenza, per consultare gli indicatori principali non occorre distogliere lo sguardo dalla strada. I finestrini sono più ampi rispetto ai modelli FH precedenti, grazie a un'aggiunta di superficie vetrata pari all'8 per cento, e sono progettati per aumentare la visibilità negli spazi ristretti. La plancia è caratterizzata da linee fluide ed è costituita da un unico pezzo che va da un lato all'altro della cabina. Un altro

dettaglio che contribuisce a migliorare la visibilità sono i nuovi specchietti retrovisori che incrementano del 25 per cento la visibilità diretta, ovvero ciò che si vede davanti e ai lati del veicolo prendendo in considerazione tutto ciò che può ostruire la visuale. Il volume è stato aumentato di un metro cubo per creare un ambiente più spazioso e arioso; senza contare che la capacità dei vani portaoggetti è stata ampliata di ben 300 litri.

TRASPORTO CARBURANTI

Antifurto e antifrode

Alla fiera Oil & non oil di Verona è stata presentata in anteprima la nuova autobotte "Legalità & Sicurezza", innovativa risposta all'esigenza di ridurre il numero di frodi e furti, realizzata da Tekne con la consulenza di TotalErg. Prima a portarla in strada la società di trasporto partenopea TiLogica.

MAX CAMPANELLA
VERONA

È stata ribattezzata "Legalità & Sicurezza" la nuova autobotte realizzata da Tekne con la consulenza di TotalErg e acquistata per prima dalla società di trasporto TiLogica di Napoli. Presentata in occasione del seminario "Trasporto carburanti su gomma", moderato da Paolo Altieri, Direttore de "Il Mondo dei Trasporti" e tenutosi in occasione della fiera professionale Oil & non oil, la nuova autobotte è stata illustrata da Massimo Perna di TiLogica e intende rispondere innanzitutto al problema dei furti di carburante durante la fase del trasporto.

Tema molto sentito dalle compagnie petrolifere, che sono alla continua ricerca di sistemi antifrode e antimanomissione delle cisterne e dei semirimorchi, furti e frodi costano milioni di euro l'anno. "A partire dal 2012 - ha illustrato Gianluca Campana, Comandante del Nucleo di Polizia Tributaria di Venezia - dalle nostre attività investigative è emerso un forte innalzamento del numero di sequestri di prodotti petroliferi, in particolare provenienti da Polonia e Ungheria. Si tratta di prodotti denaturati all'origine con oli lubrificanti o con sostanze

corrosive che poi, evaporando, non lasciano traccia. Per quanto il prodotto mantenga le caratteristiche di combustione se utilizzato nei veicoli industriali, non si tratta di gasolio, quindi non sconta l'accisa e non viene tracciato dai documenti elettronici. Destinataria di tale prodotto risultano imprese di Malta, Cipro e Grecia, in realtà attraverso il Triveneto viene immesso al consumo italiano, finendo per alimentare autocarri e trattori del centro nord, mentre al sud arriva direttamente nelle pompe di distribuzione".

Se l'ufficiale delle Fiamme Gialle ha posto l'attenzione alle frodi, Marco D'Aloisi,

Responsabile Relazioni esterne e Comunicazione dell'UP (Unione Petrolifera), ha sottolineato l'importanza di contrastare l'illegalità nel settore petrolifero. "Negli ultimi anni - spiega Marco D'Aloisi - è cresciuto in modo esponenziale il numero di attacchi alle strutture del settore, in particolare alla distribuzione di prodotti petroliferi: i fenomeni più preoccupanti riguardano gli attacchi agli accettori di banconote per rubare i contanti e i furti di prodotto sugli oleodotti. Altri fenomeni riguardano il sospetto mercato parallelo di prodotti illegali, senza assolvimento di accisa o di Iva, e l'incremento di fe-



nomeni criminosi che, non di rado, hanno visto il coinvolgimento di associazioni di tipo mafioso".

A seguire ha preso la parola Massimo Perna. "Per un'azienda di trasporto - ha spiegato il manager di TiLogica - il furto di carburante rappresenta un ingente danno economico: ti ritrovi senza più i veicoli e quindi nell'impossibilità di effettuare il ser-

vizio per i committenti. Gli autotrasportatori cercano di difendersi come possono. A noi è venuta l'idea di impegnare tutti gli attori della filiera nel realizzare un'autobotte che elimini del tutto i rischi possibili". L'allestimento realizzato da Tekne nasce da un'analisi meticolosa delle vulnerabilità dell'autobotte nella sua totalità. "Sono stati individuati - ha spiegato Massimo Perna - interventi specifici di mitigazione che hanno l'obiettivo di ridurre la probabilità di manomissione e quindi di illeciti. Gli interventi sono sintetizzabili in interventi di difesa fisica, elettronica e procedurale e hanno interessato sia la fase progettuale dell'autobotte sia i singoli componenti della stazione metrica e dell'OBC (On Board Computing), al fine, ognuno per la sua parte, di elevare il livello di sicurezza contro possibili illeciti". Tra gli interventi principali l'apertura remotizzata del cassetto, l'apertura del cassetto controllata da telecamera a circuito chiuso, l'attivazione

di sensori per controllo scarichi, l'attivazione di sensori in caso di aperture-scarichi non autorizzati, testata elettronica allarmata contro le manomissioni, OBC con specifiche logiche allarme per finalità Security.

Da parte sua TotalErg ha espresso il massimo supporto all'operazione. "TotalErg - ha detto Gianfranco Isola, HSSE Security Manager della compagnia petrolifera - fa muovere l'energia in Italia, movimento sei milioni di tonnellate di prodotti petroliferi e 150mila tonnellate di bio carburante ogni anno: un articolato sistema logistico che raggiunge una rete capillare di impianti. L'obiettivo è essere ogni giorno al servizio del cliente e questo passa attraverso il rispetto di elevati standard di sicurezza e una relazione trasparente e duratura, oltre a un'ampia e differenziata tipologia di offerta, innovativa e di qualità. Un impegno quotidiano che si basa su valori assoluti da salvaguardare quali quelli di salute, sicurezza e ambiente".



SCANIA SITE OPTIMISATION

Logistica vincente anche in cava

SONO SEMPRE PIÙ, INFATTI, LE IMPRESE DEL SETTORE CAVA CANTIERE CHE CHIEDONO SOLUZIONI MODERNE E INNOVATIVE CHE CONSENTANO LORO DI MASSIMIZZARE OPERATIVITÀ E PROFITABILITÀ. COME APPUNTO LO SCANIA SITE OPTIMISATION, UNO STRUMENTO CHE CONSENTE AGLI OPERATORI DI IDENTIFICARE GLI SPRECHI NEL PROCESSO PRODUTTIVO E OFFRE SOLUZIONI SU MISURA PER FACILITARE I FLUSSI LOGISTICI.



specifiche, sia che si tratti di raccolta dei dati, di servizi di consulenza e miglioramento, così come anche dell'esternalizzazione verso Scania della gestione di parte o delle intere operazioni di trasporto.

“Le nuove generazioni operanti nel settore cava cantiere in Italia si stanno mostrando decisamente più sensibili a temi quali moderne tecnologie e innovazioni che consentano loro di massimizzare operatività e profitabilità - ha evidenziato Giancarlo Perlini, responsabile Vendite e Sviluppo dei segmenti Costruzione, Distribuzione, Public&Special di Italscania - Lo Scania Site Optimisation entrerà a far parte del nostro ventaglio di servizi integrativi e, come tale, costituirà negli anni a venire un tassello importante della nostra strategia di miglioramento continuo. Il nostro obiettivo è affinare la nostra capacità di personalizzazione sartoriale del veicolo anche per l'applicazione cantieristica. Il settore del cava cantiere sta vivendo una fase positiva di sviluppo che intendiamo sostenere attraverso soluzioni intelligenti che garantiscano ai nostri clienti i massimi livelli di profitabilità. Nella prima metà del 2016, in particolare, il segmento costruzione ha tradotto i segnali di ripresa in cifre più che positive - circa il 30 per cento di immatricolato in più rispetto ai primi 6 mesi del 2015 - che a mio avviso proseguiranno sull'onda della rinnovata fiducia generata dalle risorse liberate per gli investimenti. In questo scenario, l'immatricolato di Scania per l'applicazione ribaltabile nei primi 8 mesi del 2016 ha registrato una crescita del 47 per cento, rispetto allo stesso periodo 2015, consentendoci di raggiungere una quota di mercato del 7,2 per cento. Questo sta a significare che stiamo andando nella direzione giusta, offrendo al mercato e ai player che ne fanno parte esattamente ciò di cui hanno bisogno: un ventaglio di soluzioni che abbia come fine la profitabilità del cliente, che lo aiuti a guardare al futuro con sicurezza e positività”.

GUIDO PRINA
SÖDERTÄLJE

Al bando le inefficienze. Il mondo del cava cantiere punta alla profitabilità e Scania gli fornisce lo strumento giusto per raggiungere l'obiettivo. In anteprima mondiale il costruttore svedese presenta Scania Site Optimisation, uno strumento che consente di identificare gli sprechi nel processo produttivo e offre soluzioni su misura per facilitare i flussi logistici. Lo strumento vincente per gli operatori del cava cantiere non nasce per caso ma è figlio dei tempi. La crisi economica ha portato le imprese operanti nel settore del cava cantiere a ristrutturarsi in modo profondo, ricercando una maggior efficienza operativa. Sono sempre più, infatti, le imprese che chiedono soluzioni moderne e innovative che consentano loro di massimizzare operatività e profitabilità. Come appunto lo Scania Site Optimisation.



Gli operatori del cava cantiere di tutto il mondo devono affrontare due problemi comuni che caratterizzano il settore: la sovraccapacità e i prezzi bassi delle materie prime. Per continuare a essere competitivi, il loro bisogno di soluzioni efficienti è diventato cruciale.

“Scania Site Optimisation è un insieme di strumenti e metodi che permette di identificare le inefficienze nei flussi logistici all'interno di cave e cantieri - ha spiegato Björn Winblad, Head of Scania Mining - Siamo in grado di loca-

lizzare ed evidenziare le strozzature di questi flussi utilizzando le informazioni che raccogliamo dalle unità di comunicazione di ogni veicolo. Questo ci aiuta a mappare i flussi nelle cave - come ad esempio i luoghi dove i veicoli vengono caricati e scaricati - e ci fornisce dati preziosi che possiamo esaminare. Basandoci sulle nostre analisi, possiamo fornire al cliente una gamma integrata di servizi per aiutarlo ad aumentare la sua efficienza. Siamo davvero convinti che Scania Site Optimisation possa avere un

impatto estremamente positivo sulla redditività degli operatori del cava cantiere”.

Negli ultimi due anni Scania ha testato e messo alla prova questo nuovo strumento in varie cave e cantieri del mondo; i clienti ne hanno già potuto constatare l'incredibile potenziale per creare un vero differenziale competitivo in termini di efficienza. Scania Site Optimisation misura e

la configurazione delle strade, i carichi, la sicurezza e la sostenibilità. Tutti questi elementi non sono altro che le istanze comuni che caratterizzano il settore del cava cantiere e che devono necessariamente essere tenute in considerazione nella pianificazione logistica del proprio lavoro. Scania Site Optimisation offre una vastissima gamma di soluzioni, all'interno delle



valuta i fattori delle performance produttive sotto cinque aspetti diversi: il tempo,

quali i clienti possono scegliere quelle che si adattano al meglio alle loro esigenze

IL COLOSSO BUMA INVESTE IN 266 TRUCK PER I PROSSIMI CINQUE ANNI

SCANIA È MINING SUPPORT CON UNA IMPORTANTE COMMESSA ANCHE IN INDONESIA

Buma, uno degli operatori del settore mining più importanti dell'Indonesia, ha deciso di investire in 266 truck Scania lungo un periodo di cinque anni, per un valore complessivo di 30 milioni di dollari. L'imponente ordine, concretizzato attraverso il partner Scania United Tractors, comprende i ricambi e i contratti di manutenzione. “È un importante risultato per il nostro approccio 'personalizzato sulle esigenze del cliente' - ha detto Björn Winblad, Head of Scania Mining - utilizzando la nostra esperienza derivata dalla produzione efficiente e dal miglioramento continuo, intendiamo supportare Buma nel processo di ottimizzazione delle sue attività mining in Indonesia”. La lista dei veicoli che compongono la fornitura a Buma comprende i modelli P 410

8x4 e R 580 6x4. Lo scorso agosto sono state consegnate le prime 14 unità mentre altre 86 saranno consegnate entro fine 2016. Buma è stata fondata nel 1998 e si occupa di fornire servizi ai produttori indonesiani di carbone attraverso tutte le fasi dell'attività. La società ha 11 mila persone impiegate e opera con una flotta di oltre 3 mila veicoli pesanti. United Tractors è il più grande distributore di veicoli pesanti in Indonesia; tratta i più importanti brand del settore, incluso Scania. Il suo network di distribuzione include 19 filiali, 22 centri di supporto e 11 uffici di rappresentanza in 22 province del paese. United Tractors svolge un ruolo centrale nello sviluppo dell'industria mineraria indonesiana grazie alla fornitura di prodotti e servizi di punta ai suoi clienti.



Proteggere il vostro veicolo è la nostra missione.



Massima protezione per tutti i mezzi sia nuovi che usati, con tutta l'affidabilità delle Officine Autorizzate Scania.

I VANTAGGI DI SCANIA KASKO

ZERO FRANCHIGIA

Scegliendo tra le franchigie previste quella di 1500 Euro, se il danno supera l'importo di 2500 Euro, pagheremo al vostro posto la franchigia in caso di riparazione presso la Rete delle Officine Autorizzate Scania.

* Scania Kasko è un prodotto di Donau Versicherung AG, Rappresentanza Generale per l'Italia, in convenzione con Scania. Le franchigie previste sono di 1500, 2500 e 5000 Euro. L'azzeramento della franchigia, limitatamente alla soluzione 1500 Euro, è a carico dell'Organizzazione Scania.

ZERO PENSIERI

Le garanzie comprese nella Convenzione Scania Kasko con la compagnia Donau Versicherung AG, Rappresentanza Generale per l'Italia, proteggono il vostro veicolo dai rischi derivanti da incendio, furto, eventi naturali, atti vandalici, eventi sociopolitici, urto, collisione, ribaltamento e uscita di strada. Potete sottoscriverla in ogni momento, su qualsiasi mezzo, con costi prestabiliti e sconti esclusivi in presenza di altri servizi ed opzioni Scania dedicati alla sicurezza**.

ZERO SORPRESE

In caso di sinistro l'emergenza, la riparazione del mezzo e la gestione della pratica assicurativa sono affidate a chi conosce bene il vostro lavoro: Scania Assistance, Scania Finance e la Rete di Officine Autorizzate Scania presente in tutta Europa. Avrete il miglior servizio possibile, minimizzando i tempi di fermo macchina.

Per ulteriori informazioni o per richiedere la visita di un nostro incaricato potete scrivere a: insurance@scania.it

** Le garanzie sono prestate da Donau Versicherung AG Vienna Insurance Group - Rappresentanza Generale per l'Italia, Gruppo Vienna Insurance Group ("Donau"), Via B. Quaranta, 45, Milano, www.donauassicurazioni.it. L'elencazione analitica delle garanzie, comprese quelle opzionali, dei costi e degli sconti è contenuta nei Fascicoli informativi delle Polizze Full Kasko Scania, "Convenzione Leasing" e "Convenzione Scania Finance Italy S.p.A.", Ed. 01/2014, disponibili presso Donau, Scania Finance Italy S.p.A., Via E. Lombardini, 13, Milano, intermediario assicurativo iscritto alla sez. D del RUI tenuto dall'IVASS al n. D000229517, alla cui vigilanza è sottoposta e presso la Rete dei Concessionari Scania iscritti alla sez. E del RUI. Prima della sottoscrizione leggere il Fascicolo Informativo.



IVECO

Stralis sulle rotte di Arcese



L'ACCORDO STRATEGICO CON IVECO PREVEDE LA CONSEGNA DI 120 VEICOLI ENTRO LA FINE DEL 2017. I PRIMI 30 STRALIS HI-WAY AS440S46 SONO GIÀ STATI CONSEGNATI PRESSO LA SEDE OPERATIVA ARCESE DI ROVERETO (TN); ENTRO LA FINE DELL'ANNO IN CORSO NE SARANNO CONSEGNATI ALTRI 10 MENTRE NEL 2017 ARRIVERANNO ALTRI 80 STRALIS TCO2 CHAMPION, IL VEICOLO PRESENTATO A GIUGNO NELLO STABILIMENTO DI MADRID E PROTAGONISTA IVECO ALL'EDIZIONE 2016 DELLO IAA DI HANNOVER.

GIANCARLO TOSCANO ROVERETO

Il Gruppo Arcese è una multinazionale del settore trasporti, spedizioni e logistica integrata. Vanta una competenza diversificata in vari ambiti - tra cui automotive, industria cartaria, moda, chimica, tecnologia - e dispone di ben 51 società, in diversi settori, per garantire un servizio capillare ed efficiente su scala mondiale. Questo player globale del trasporto e della logistica ha trovato in Iveco un partner d'eccezione per lo svolgimento delle proprie attività. I due soggetti hanno siglato un accordo strategico per la consegna di 120 veicoli entro la fine del 2017. I primi 30 Stralis Hi-Way AS440S46 sono già stati consegnati presso la sede operativa Arcese di Rovereto (Tn), alla presenza di Pierre Lahutte, Iveco Brand President, Mihai Darterlat, Iveco Business Director Italy & Mediterranean Area, Eleuterio e Matteo Arcese, e Marco Manfredini, Responsabile della Divisione

FTL del Gruppo. Entro la fine dell'anno in corso saranno consegnati altri 10 Stralis Hi-Way mentre nel 2017 la flotta Arcese si arricchirà di altri 80 Stralis TCO2 Champion, il veicolo presentato a giugno nello stabilimento di Madrid e protagonista Iveco all'edizione 2016 dello IAA di Hannover. Officine Brennero è la

concessionaria Iveco di riferimento nella trattativa.

“Sono orgoglioso per questa consegna che conferma ancora una volta la partnership tra Arcese e Iveco - ha commentato Pierre Lahutte - Una collaborazione ulteriormente rafforzata oggi con la sigla di un accordo che vedrà il nostro nuovo Stralis TCO2

Champion, progettato per diminuire il costo totale di esercizio e le emissioni di CO2, protagonista della loro flotta. Con il nuovo Stralis TCO2 Champion, Iveco varca nuove frontiere nella logistica green, a conferma del proprio ruolo di partner per un trasporto sempre più sostenibile”.

Soddisfazione condivisa da

Marco Manfredini che ha dichiarato: “La nostra azienda è da sempre attenta all'evoluzione tecnologica e all'innovazione; consapevoli della necessità di implementare soluzioni sempre più sostenibili collaboriamo con partner di eccellenza. Iveco si è dimostrato un fornitore ideale con cui condividere non solo obiettivi di business ma anche valori di efficienza e salvaguardia dell'ambiente”.

I camion in primo piano nel lotto 2016 sono equipaggiati con motore Iveco Cursor 11 Euro VI da 460 cv e dotati dell'innovativo sistema di riduzione catalitica Hi-SCR. Questa tecnologia esclusiva assicura una combustione ottimale del motore grazie alla sola immissione di aria. Il controllo dell'inquinamento è totalmente garantito dal post-trattamento a valle del motore, dove non è necessario ricorrere al ricircolo dei gas di scarico (EGR). L'esclusivo sistema Hi-SCR, frutto dell'esperienza tecnologica di Iveco, offre una soluzione semplice alla grande sfida

rappresentata dalla riduzione delle emissioni inquinanti imposta dalla norma Euro VI: senza l'aggiunta di componenti complessi, senza inquinamento chimico del motore e dei dispositivi connessi e senza eccessive sollecitazioni termiche, che si traduce in una riduzione del peso e maggiore affidabilità. Per i gestori di un veicolo Iveco, il bilancio economico della tecnologia Hi-SCR è molto favorevole.

La riduzione del Total Cost of Ownership consente un rapido ritorno dell'investimento dei capitali impegnati nella tecnologia Euro VI. Adottando questo tipo di veicoli e l'innovativa tecnologia Hi-SCR di Iveco, il Gruppo Arcese conferma ancora una volta l'attenzione per lo sviluppo sostenibile e il proprio impegno nell'offrire un servizio ottimale nel pieno rispetto dell'ambiente in cui opera, sviluppando soluzioni di trasporto e nuovi progetti volti a ridurre l'impatto generato dall'esercizio delle proprie attività.



Pierre Lahutte, Iveco Brand President, con Matteo (a sinistra) ed Eleuterio Arcese.

MEMORANDUM OF UNDERSTANDING TRA IVECO, FCA E SNAM

GRANDE UNITÀ D'INTENTI PER IL GAS NATURALE

Iveco continua con forte determinazione a perseguire la strada dello sviluppo e della promozione del gas naturale quale reale ed efficiente alternativa eco-compatibile nel mondo dei trasporti. Insieme a FCA e Snam ha firmato un Memorandum of Understanding per lo sviluppo del gas naturale come carburante per autotrazione. Sono stati Pierre Lahutte (Brand President Iveco), Alfredo Altavilla (Chief Operating Officer di FCA Region EMEA) e Marco Alverà (Chief Executive Officer di Snam) ad apporre le firme al Memorandum alla presenza del Ministro dello Sviluppo Economico Carlo Calenda e del Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti Graziano Delrio. Forte di una tecnologia consolidata e all'avanguardia nel mondo, l'Italia è il primo mercato europeo per i consumi di metano per autotrazione, con oltre 1 miliardo di metri cubi consumati nel 2015 e circa 1 milione di veicoli attualmente in circolazione. Il nostro paese vanta una filiera industriale del gas naturale nel settore trasporti che rappresenta un'eccellenza tecnologica e ambientale ricono-

sciuta a livello mondiale, potendo inoltre far leva sulla rete di metanodotti più estesa e accessibile d'Europa, lunga oltre 32mila chilometri. Secondo i termini del Memorandum, Iveco, FCA e Snam collaboreranno attivamente per accelerare l'ulteriore sviluppo del metano per autotrazione (CNG - Compressed Natural Gas), alternativa immediatamente disponibile e più sostenibile rispetto ai carburanti tradizionali, in grado di generare importanti benefici ambientali ed economici per i consumatori, le imprese e la pubblica amministrazione. Iveco ha acquisito un vantaggio tecnologico nelle motorizzazioni a gas naturale e sviluppato una gamma completa di veicoli sia CNG sia LNG (Liquefied Natural Gas), dal veicolo commerciale leggero Daily all'autobus urbano Urbanway, al nuovo Stralis LNG per trasporto merci a lungo raggio, lanciato sul mercato lo scorso giugno. Una conferma delle potenzialità del metano nei veicoli commerciali, nel trasporto pubblico e nel pubblico servizio, settori nei quali il brand è protagonista a livello internazionale. FCA (Fiat

Chrysler Automobiles) persegue tra le sue linee strategiche lo sviluppo delle motorizzazioni a carburanti alternativi: è leader nel campo delle tecnologie CNG, potendo vantare una gamma attualmente composta da dodici modelli, una delle più complete nel panorama automobilistico. Insieme, Iveco e FCA intendono dunque sviluppare ulteriormente le loro gamme di veicoli a gas naturale, con un ruolo attivo nella promozione dell'offer-

ta e di operazioni di marketing mirato. Snam, leader europeo nella realizzazione e gestione delle infrastrutture per il mercato del gas naturale, metterà a disposizione la sua consolidata esperienza nel settore investendo circa 200 milioni di euro nei prossimi 5 anni per favorire lo sviluppo degli impianti per il rifornimento di CNG. Ciò consentirà di aumentare il numero delle attuali 1.100 stazioni di servizio a metano, di migliorare la qualità del servizio di erogazione agli utenti e di garantire una diffusione più equilibrata delle stazioni nelle diverse regioni del paese, secondo modalità e priorità di sviluppo sinergiche con l'evoluzione del

parco circolante dei veicoli leggeri e pesanti. Il raddoppio delle stazioni di servizio a CNG, fino a oltre 2mila nei prossimi 10 anni, sarà il principale fattore abilitante per il raggiungimento dell'obiettivo di crescita del parco circolante CNG fino a oltre 3 milioni di veicoli. Ciò comporterà un impatto diretto di circa 1,5 miliardi di euro per la tecnologia a gas naturale prodotta in Italia e oltre 1 miliardo di euro di investimento per le infrastrutture di distribuzione del metano per autotrazione a livello nazionale, con evidenti benefici anche in termini occupazionali. Per i consumatori sono attesi risparmi fino a 800 milioni di euro in 5 anni, calcolati sulla base dei prezzi del petrolio degli ultimi mesi, storicamente tra i più bassi. Da un punto di vista ambientale, l'alimentazione a metano per automobili, camion e autobus consente una rilevante riduzione delle emissioni inquinanti del parco veicoli, stimata in un 40 per cento di CO2 e oltre il 90 per cento di ossidi di azoto rispetto alle alimentazioni tradizionali, con una pressoché totale riduzione di ciò che maggiormente inquina le nostre città, ovvero il PM (particolato). Il settore del gas naturale per autotrazione vanta già oggi un fatturato di 1,7 miliardi di euro l'anno e circa 20mila addetti.



IVECO

CHI PRIMA ARRIVA, SI INCENTIVA!



IVECO, IL MODO PIÙ SEMPLICE PER RISPARMIARE.

Numero verde
800-800288 CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA SUBITO IL NUMERO VERDE!

INCENTIVI STATALI* SUI VEICOLI A TRAZIONE ALTERNATIVA E SUI VEICOLI DIESEL EURO VI

DAILY

Metano: fino a 8.000 Euro⁽¹⁾
Elettrico: 10.000 Euro

EUROCARGO

Metano: 8.000 Euro
Diesel: 7.000 Euro⁽²⁾

STRALIS

Metano: fino a 20.000 Euro⁽³⁾
Diesel: 7.000 Euro⁽²⁾

TRAKKER

Diesel: 7.000 Euro⁽²⁾

IVECO È AL TUO FIANCO PER AIUTARTI A TROVARE LA SOLUZIONE PIÙ SOSTENIBILE PER TE E PER L'AMBIENTE. TI ASPETTIAMO CON UNA GAMMA COMPLETAMENTE RINNOVATA

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

* Incentivi rivolti ad aziende di trasporto conto terzi. Dettagli sul contributo statale erogato in base alle disposizioni previste dal decreto del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti prot. 243 del 19 luglio 2016. Il testo completo del Decreto, le istruzioni operative per la compilazione delle domande, i modelli di domanda sono disponibili sul sito www.mit.gov.it ⁽¹⁾ L'importo del contributo è di 3.500 Euro per ogni veicolo CNG fino a 6,9 t e 8.000 Euro sui modelli 7-7,2 t. ⁽²⁾ L'importo del contributo è di 7.000 Euro per ogni veicolo diesel Euro VI (MTT maggiore o uguale a 11,5 t) a fronte di una rottamazione o radiazione in un Paese extra EU. ⁽³⁾ L'importo del contributo è di 8.000 Euro per ogni veicolo CNG (gas naturale compresso) e 20.000 Euro per ogni veicolo LNG (gas naturale liquefatto) e C-LNG (doppia alimentazione gas naturale compresso e liquefatto).



MAN TRUCK

Nuovi leoni nella flotta di Nicolosi Trasporti

L'AZIENDA SICILIANA RAFFORZA ULTERIORMENTE LA SUA COLLABORAZIONE CON IL COSTRUTTORE TEDESCO IMMETTENDO NELLA SUA FLOTTA 30 NUOVI TRATTORI TGX 18.480 CON POTENZA DI 480 CAVALLI. "È LA CONFERMA - Afferma Alessandro Smania, Marketing e Comunicazione di MAN Truck & Bus Italia - della fiducia e dell'apprezzamento della qualità dei nostri prodotti e servizi anche tra gli operatori dell'autotrasporto nel Sud dell'Italia".

LINO SINARI
CATANIA

Colpo grosso di MAN Truck in Sicilia con la consegna di ben 30 nuovi trattori TGX a uno dei più importanti e dinamici operatori dell'autotrasporto, la Nicolosi Trasporti. "Qualche anno fa abbiamo provato i primi MAN TGX e da allora non abbiamo scelto altro". A parlare è Gaetano Nicolosi, amministratore della Nicolosi Trasporti, azienda siciliana che opera in tutta Europa in diversi ambiti dell'autotrasporto. Che aggiunge: i 30 nuovi trattori TGX vanno a incrementare la presenza dei veicoli della Casa del leone nella nostra flotta".

UNA STORIA DA RACCONTARE

La storia della Nicolosi Trasporti Srl merita di essere raccontata, perché è sintomatica di una capacità imprenditoriale che anche nel Mezzogiorno italiano riesce a esprimere delle eccellenze. Il fondatore, nel 1962, è stato Sebastiano Nicolosi, "padroncino" originario di Nicolosi, in provincia di Catania, dove l'azienda ha avuto la sua prima sede e conosciuto i primi sviluppi. "Quando con i miei fratelli abbiamo affiancato nostro padre negli anni Novanta - racconta Gaetano Nicolosi - la Nicolosi Trasporti contava già una decina di camion. Siamo molto fieri di considerarci tra i primi autotrasportatori ad aver fatto uso di navi per integrare i nostri servizi. Vivendo e operando su un'isola ci sembrava una scelta ovvia, ma questo ci ha garantito un

vantaggio competitivo e oggi la nostra attività intermodale gomma-nave ci vede partner di un colosso come la Grimaldi. La divisione dei compiti con i miei fratelli è stata un altro elemento determinante nella crescita costruita negli anni successivi: mia sorella Vera segue l'amministrazione, mio fratello Giovanni e mio cugino Aldo si occupano sia della gestione della flotta sia delle risorse umane; mentre io sovrintendo alla gestione e seguo gli aspetti commerciali. Un team affiatato come solo una struttura

familiare può essere". I numeri parlano da soli. La sede nella zona industriale di Catania dispone di una superficie di oltre 100 mila mq e, in particolare per le attività logistiche, i magazzini coprono 44 mila mq dove trovano spazio strutture per la gestione di food secco, freddo e congelato a -25°C, ma anche magazzini generici e specifici per capi fashion. "Da questo si capisce che le mission della Nicolosi Trasporti sono estremamente diversificate, spaziando dal food, con servizi soprattutto per la GDO, al

fashion, all'industriale - spiega Gaetano Nicolosi - per la gran parte con contratti di esclusiva con alcuni tra i più importanti brand di ogni settore. Inoltre, abbiamo sedi dislocate in punti per noi strategici come Carini, in provincia di Palermo, con due magazzini, uno dove transita e sosta la merce in distribuzione e uno solo per i capi d'abbigliamento, e poi Salerno, Napoli, Colleferro (Roma), Parma, Brescia, i porti di Genova, Brindisi e Ravenna e quelli in Mediterraneo a Malta e in Tunisia. Tutte

queste sedi sono presidiate da personale diretto e fisso". La flotta conta numeri altrettanto importanti: 250 trattori, 40 motrici, 650 semirimorchi fra telonati, multitemperatura e frigo. "Il primo incontro con MAN risale solo a pochi anni fa - ricorda Gaetano Nicolosi - i primi 14 MAN TGX 18.480 ci hanno dato eccellenti riscontri e quindi siamo arrivati a questa seconda fornitura, a cui ne dovrebbe seguire una terza di una ventina di motrici entro la fine dell'anno. I motivi di questa decisione sono semplici quanto fondamentali: affidabilità, bassi consumi, quindi costi di gestione contenuti, piena soddisfazione degli autisti per il comfort della cabina. Se dovessi dare un voto da 1 a 5 al TGX, gli darei 5+. A questo si deve aggiungere che il supporto di MAN Truck & Bus Italia è stato totale, dal contributo tecnico nella definizione dell'allestimento dei veicoli ai contratti di manutenzione programmata, fino ai servizi di MAN Financial Services, quindi possiamo tranquillamente affermare di aver apprezzato non solo i veicoli ma anche i servizi. Noi

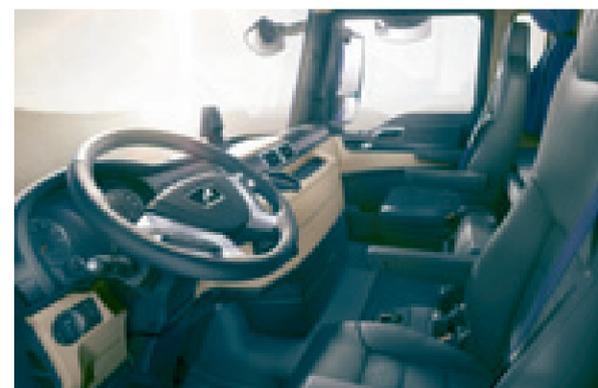
siamo attrezzati con officina e carrozzeria interne per gli interventi di routine, ma per la manutenzione ordinaria e straordinaria facciamo sempre riferimento alla rete assistenziale MAN". "La fornitura alla Nicolosi Trasporti non è solo importante nei numeri - spiega Alessandro Smania, Direttore marketing e comunicazione di MAN Truck & Bus Italia -, ma è anche la conferma di quanto il prodotto MAN sia apprezzato anche nel Sud d'Italia e, in particolare, da un'azienda in grande espansione e molto attenta al TCO dei propri veicoli, attenzione che ha proprio portato alla scelta dei TGX".

VOCAZIONE GREEN

I trattori MAN TGX 18.480 4x2 sono dotati del motore D26 a sei cilindri in linea con sistema d'iniezione Common Rail per 12,4 litri di cilindrata e una potenza di 480 cv, abbinato al cambio automatizzato MAN TipMatic a 12 rapporti. "Ci consideriamo un'azienda "green" - conclude Gaetano Nicolosi - non solo per la vocazione all'intermodalità mare-gomma che ha contraddistinto il nostro sviluppo, ma anche per lo sfruttamento delle energie alternative e infatti la società possiede e gestisce diversi campi fotovoltaici. I nostri insediamenti, sempre grazie ai pannelli fotovoltaici, sono autosufficienti nell'approvvigionamento dell'energia elettrica e quindi ci vantiamo di restituire all'ambiente un po' di quella pulizia che anche le bassissime emissioni dei nostri veicoli contribuiscono a mantenere. Quanto ai progetti futuri, basta pensare che i piani del 2017 prevedono un incremento della flotta di altri 120 veicoli per capire che siamo in una fase di grande espansione in tutti i settori".



Da destra: Guido Grimaldi della Grimaldi Lines Napoli, Gaetano Nicolosi della Nicolosi Trasporti e Antonio Martino di MAN Truck & Bus Italia.



NUOVA GAMMA CANTER. TUTTE LE VERSIONI CHE VUOI. ECCO PERCHÉ È UNICO.

ECO 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

INTERVISTA AD ALBERTO ROTA, NETWORK MANAGER IVECO MERCATO ITALIA

Rete più forte dopo la crisi

MAX CAMPANELLA
TORINO

La Rete di vendita e assistenza, tra Concessionarie e officine post vendita, rappresenta storicamente un punto di forza di Iveco, globalmente riconosciuto nel settore per capillarità, competenza e prossimità al servizio dei trasportatori italiani. Negli anni della crisi economica anche il Network ha subito un forte scossone, che inevitabilmente ha portato a stretto contatto con il mondo delle Concessionarie, che dunque conosce in ogni singolo dettaglio. “Un’attività -commenta Alberto Rota - che ho sempre eseguito con piacere, che mi ha dato l’opportunità di confrontarmi con imprenditori a stretto contatto con la clientela, operativi sul campo a 360 gradi. Ho avuto modo di osservarli in tutto il complesso delle attività di un’azienda e questo confronto rappresenta per me uno stimolo, porta in modo naturale a una continua rivisitazione delle proprie idee e posizioni”.

Una delle chiavi del successo di Iveco è la Rete: com’è costituita oggi e quali sono gli sviluppi previsti nei prossimi anni? “La Rete Iveco in Italia oggi - illustra Alberto Rota - può contare sulla partnership con 35 Dealer che presidiano il territorio con ben 123 Punti Vendita e oltre 530 Punti Assistenziali, considerando anche la Rete di Officine Autorizzate. Una forza che garantisce alle aziende di trasporto una presenza capillare, in grado di soddisfare ogni loro esigenza, con circa 350 venditori e più di 4.300 tecnici. Per i prossimi anni, gli sviluppi dipenderanno certamente



anche dal consolidamento della ripresa del mercato oggi in atto. Allo stato attuale non prevediamo variazioni importanti per quanto riguarda il numero dei Dealer”.

**LEADER
IN OGNI REGIONE**

Quali sono le aree geografiche dov’è più forte la Rete Iveco e quali quelle dove sarà necessaria un’espansione? “Non credo si possano individuare delle aree geografiche specifiche dove la Rete Iveco non possieda le caratteristiche e la capacità per giocare la propria partita da leader. Certo - prosegue Alberto Rota - anche per Iveco la crisi ha comportato la perdita di alcuni Dealer storici ma, nel complesso, la presenza ha continuato ad essere garantita ovunque. Ciò a differenza di quanto avvenuto per le Reti di diversi competitor. Alcune aree meritano ovviamente maggiore attenzione, in quanto hanno richiesto interventi per la sostituzione di Concessionarie che hanno cessato la propria attività”.

In che modo è avvenuto

non disperdere il patrimonio di conoscenza e relazione con i clienti. Già con gli esercizi 2015 e 2016 le Concessionarie della Rete italiana di Iveco sono tornate a raggiungere livelli di fatturato e volumi di vendita in linea con quelli medi del 2008, ultimo anno prima della crisi. Ciò a testimonianza della bontà della valutazione operata da Iveco”.

**IL NETWORK
SI RIPENSA**

La lunga crisi economica ha costretto la Rete di Concessionarie a ripensare se stessa: com’è cambiata la geografia dei dealer Iveco in questi anni? “Le Concessionarie che hanno superato questi anni di forte crisi economica - afferma il Network Manager di Iveco Mercato Italia - non sono state costrette più di tanto a rivedere la propria dislocazione territoriale attraverso la chiusura di punti vendita o assistenza. Al contrario, molte hanno avuto l’opportunità di estendere i territori di influenza andando a coprire aree libere per effetto della cessata attività da parte di altri Dealer. Su queste aree hanno aperto nuove strutture sia di vendita che di assistenza, magari più

snelle rispetto a quelle alle quali si era abituati nel passato ma certamente altrettanto efficienti e complete nell’offerta di servizi”.

Quali sono oggi i punti di forza della Rete di vendita e assistenza che distinguono Iveco rispetto ai competitor? “Principale punto di forza della Rete Iveco rispetto a quelle dei competitor - risponde Alberto Rota - è sicuramente la capacità e competenza espresse nel supportare il cliente in ogni fase del rapporto. Dalla configurazione del veicolo più adatto per soddisfare la specifica mission, alla ricerca del finanziamento ed all’offerta dei servizi post vendita. Questa esperienza è certamente accresciuta dalla conoscenza e dalla relazione con il Cliente che le Concessionarie Iveco hanno saputo coltivare nel corso della loro attività lunga decenni. Anche l’attenzione posta nei servizi post-vendita è certamente una caratteristica che contraddistingue la Rete Iveco, sempre attenta a soddisfare le esigenze dei clienti attraverso le proprie officine dirette, piuttosto che mettendo a loro disposizione una qualificata Rete di Officine Autorizzate che permette di garantire al trasportatore una prossimità che nessun

STORICO E RICONOSCIUTO FIORE ALL’OCCHIELLO NEL SETTORE DEI VEICOLI INDUSTRIALI, IL NETWORK DI CONCESSIONARIE E OFFICINE DEL COSTRUTTORE NAZIONALE HA RESISTITO AGLI ANNI DIFFICILI GRAZIE AL COSTRUTTIVO RAPPORTO CON LA CASA MADRE. A CAPO DELLA RETE UN MANAGER CON OLTRE TRENT’ANNI DI ESPERIENZA: “HA PAGATO LA SCELTA, TUTT’ALTRO CHE SCONTATA, DI NON CERCARE NUOVI PARTNER MA RAFFORZARE LE AZIENDE CON LE QUALI LA COLLABORAZIONE ERA ATTIVA”, DICHIARA ALBERTO ROTA.

periodo è in fase di diffusione alla forza vendita delle nostre Concessionarie una nuova app che permetterà di reperire in un unico punto di accesso tutto il patrimonio di informazioni e documentazione indispensabile per affrontare il contatto con i clienti in modo professionale”.

**BUSINESS
DA COGLIERE**

Quali sono oggi le principali problematiche che una Concessionaria si trova ad affrontare in più e di diverso rispetto agli anni pre crisi? “Rispetto al periodo ante crisi - afferma Alberto Rota - oggi una Concessionaria deve sicuramente affrontare delle problematiche comuni a molte aziende. Parlo ad esempio dell’aspetto finanziario che deve essere tenuto in considerazione con grande attenzione. Il business del Concessionario è da sempre caratterizzato da un grande ricorso ai capitali. Lo stock di veicoli nuovi necessario per offrire ai clienti mezzi in pronta consegna, quello di ricambi adeguato per garantire un’elevata disponibilità e livello di servizio, quello di veicoli usati essenziale per assicurare un mix di offerta interessante tanto per il cliente finale quanto per gli operatori del settore, richiedono un’elevata disponibilità di capitali in un momento in cui il panorama finanziario è profondamente cambiato rispetto al periodo pre crisi. La giusta attenzione a una corretta capitalizzazione della Concessionaria permette anche di cogliere opportunità di business che altri non possono cogliere perché limitati dall’elevato ricorso all’indebitamento”.



altro competitor può vantare in Italia”.

Sul piano della formazione quali sono gli strumenti che Iveco fornisce ai suoi Concessionari? “Sotto il profilo del training sia della forza di vendita sia dei tecnici - illustra il manager - Iveco offre da tempo un ampio catalogo di corsi che possono essere svolti sia su piattaforma web sia in aula. Ma la formazione non è riservata solo agli operai e ai venditori. Riguarda anche tutti i ruoli manageriali delle Concessionarie: dal Sales Manager al Service Manager, dal Workshop Manager alle figure che ricoprono ruoli amministrativi. Ed ovviamente anche in ambito Parts i ruoli manageriali ed i venditori sono costantemente interessati da corsi appositamente pensati per accrescere le competenze professionali.

Inoltre, proprio in questo



OFFICIAL SUPPLIER
SCUDERIA FERRARI

NUOVO DAILY E6 BUSINESS INSTINCT



NUOVO DAILY E6 HI-MATIC
TUO A **299€** AL MESE
CON 12 MESI DI ASSICURAZIONE
RC AUTO IN OMAGGIO
E 4 ANNI DI MANUTENZIONE
E POLIZZA FURTO E INCENDIO INCLUSI!

**ESCLUSIVO
CAMBIO AUTOMATICO
A 8 RAPPORTI**

Per il massimo del comfort
e della sicurezza

**ECCEZIONALE ECONOMIA
DEI CONSUMI**

Con le modalità ECO o POWER

**FINO AL 10% IN MENO SUI
COSTI DI MANUTENZIONE
E RIPARAZIONE***

Con affidabilità e durata record

*Rispetto al cambio manuale

**PRESTAZIONI
INEGUAGLIABILI**

Motori da 2,3 e 3,0 litri,
fino a 205 CV e 470 Nm

NUOVO DAILY E6 HI-MATIC. PIACERE DI GUIDA ASSOLUTO!

Il Nuovo Daily E6 HI-MATIC è la scelta ideale per far crescere il tuo business. I nuovi motori Euro 6, abbinati al primo cambio automatico a 8 rapporti del mercato, garantiscono più potenza, minori consumi di carburante e il miglior costo d'esercizio della categoria. Con il suo comfort migliorato e la connettività avanzata è il partner perfetto per il tuo business.

Numero verde
800-800288

lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

Offerta valida sul Nuovo Daily furgone HI-MATIC Euro 6 fino al 31/10/2016. Valore di fornitura 24.400€ sul modello 35S14A8V passo 3.520 H2 con climatizzatore automatico, radio Bluetooth® con lettore MP3 e comandi radio al volante, sensori di parcheggio, Cruise Control, fendinebbia, airbag autista, porte posteriori apertura a 270°, sedile molleggiato, Plancia TOP, Quadro Matrix, panca biposto e ribaltina, ruota di scorta, porta ruota di scorta, nei colori di serie. La promozione comprende la manutenzione "S-Life" per 4 anni (dalla data di immatricolazione) o 120.000 chilometri (al raggiungimento del primo dei due limiti). Gli interventi andranno eseguiti presso la rete assistenziale IVECO. Per i dettagli sui contenuti e le condizioni fare riferimento al Contratto manutenzione S-Life Daily, reperibile presso tutte le Concessionarie. Leasing a 48 mesi: anticipo 5.990€, valore residuo 8.500€, 48 canoni mensili a 299€ comprensivi di Polizza Furto e Incendio standard, contratto manutenzione S-Life per 4 anni (120.000 Km), RC in omaggio per 12 mesi, tasso Leasing 4,35%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

INTERVISTA A DOMENICO RIZZO, DIRETTORE MARKETING E COMUNICAZIONE VOLVO GROUP TRUCKS ITALIA

“Sfida stimolante giocare su due tavoli”

MILANESE, CLASSE 1976, IL MANAGER CHE DALLA SCORSA ESTATE È ENTRATO A FAR PARTE DELLO STAFF DI ZINGONIA VANTA UNA VASTA ESPERIENZA PROFESSIONALE NEL MARKETING E NUTRE UNA SINCERA PASSIONE PER I MOTORI E I TRASPORTI. SUO IL COMPITO DI PROMUOVERE E RINSALDARE L'IMMAGINE DEI BRAND RENAULT TRUCKS E VOLVO TRUCKS SALVAGUARDANDONE LA RECIPROCA AUTONOMIA.

PAOLO ALTIERI
ZINGONIA

La vita ricomincia a quarant'anni. Niente di più vero per Domenico Rizzo, dalla scorsa estate nuovo Direttore Marketing e Comunicazione di Volvo Group Trucks Italia. Milanese, classe 1976, Rizzo è arrivato a Zingonia con la chiara intenzione di impegnarsi al massimo per il bene dei due brand di riferimento del Gruppo svedese che ora convivono sotto lo stesso tetto: Renault Trucks e Volvo Trucks. Una sfida impegnativa e proprio per questo ancora più interessante: il manager con la passione per i motori e i trasporti è pronto a fare la sua parte, salvaguardando in primis l'identità autonoma dei due marchi.

SI RICOMINCIA A QUARANT'ANNI

“Sono nato a Milano il 26 luglio 1976 - esordisce nel racconto della sua vita - e ho da poco varcato la soglia dei quarant'anni, di fatto trovandomi a iniziare una nuova fase importante della mia vita, coincisa con l'ingresso in Volvo Group



Trucks Italia”. Sposato con Roberta dal 2012, padre di Amedeo, due anni e mezzo, e Vittorio, sette mesi, Domenico Rizzo si è laureato nel 2001 in Economia aziendale all'Università Cattolica del capoluogo lombardo. “Sono figlio unico di Angelo, medico pediatra e in seguito specializzato anche in medicina del lavoro, nato a Pietrastornina, in provincia di

Avellino, e di Anna Maria, che si è occupata prima di biologia e poi si è dedicata alla famiglia. Sono mezzo lombardo e mezzo campano. Ho frequentato il Liceo scientifico Vico di Corsico, dove ho vissuto diversi anni, e poi mi sono iscritto alla facoltà di Economia della Cattolica. La mia tesi di laurea in economia aziendale verteva sulla riorganizzazione delle pubbli-

che amministrazione e del sistema sanitario attraverso l'e-commerce e le nuove tecnologie”. Il primo lavoro di Domenico Rizzo è proprio nel mondo dei truck all'interno dell'organizzazione Pirelli. “Ho iniziato come stagista nel marketing nel 2001-2002, subito dopo la laurea. Poi, dopo aver espletato l'anno di servizio civile, sono rientrato in Pirelli



come account manager per le province di Como, Lecco, Sondrio e Varese. Seguivo in particolare la distribuzione degli pneumatici e la promozione presso le aziende di trasporti. Questo fino al 2005, quando entro per un anno nella società di componentistica Georg Fischer. Nel 2006, cercando nuovi stimoli per aumentare conoscenze, esperienze e competenze di marketing, entro in contatto con Philips divisione illuminazione in ambito professionale. In Philips mi sono occupato sia del B2B del comparto illuminazione sia del lato consumer per quanto riguarda l'elettronica di consumo. Questo fino all'estate 2016, quando vengo in contatto con Volvo Group ed entro a far parte della squadra di Zingonia”.

Rizzo non è nuovo per il mondo dei motori e dei truck. Oltre alle esperienze professionali maturate, il manager milanese vanta una grande passione per i motori e il trasporto. “Sono un convinto motociclista innamorato delle due ruote Bmw, ma amo anche le barche. La mia prima macchina è stata una Daihatsu Feroza che condividevo con mio padre. Ho anche diverse passioni sportive, dal windsurf allo sci, al tennis. Ovviamente, cerco di coltivare queste passioni compatibilmente con i numerosi impegni lavorativi e familiari”.

IL VALORE DELLA TRADIZIONE

Non particolarmente appassionato di calcio, “anche se non disdegno i grandi appuntamenti internazionali”, Domenico Rizzo si considera fortunato a poter contare sulle doti culinarie della moglie Roberta, la cui passione per i fornelli è nata dall'incontro delle tradizioni enogastronomiche toscane e campane, essendo lei, milanese di nascita, figlia di un napoletano e di una pisana.

“Il primo giorno in cui mi sono insediato nell'ufficio di Direttore Marketing e Comunicazione - continua a raccontare Domenico Rizzo - ho immediatamente preso contatto con il mio team e le persone di riferimento in azienda. Una persona quando entra in una nuova realtà ha davanti due strade: buttarsi sulla documentazione aziendale o iniziare a tessere rapporti e relazioni, soprattutto quando c'è un team di riferimento. Io ho scelto la seconda strada perché ritengo fundamenta-

le creare e consolidare il rapporto di fiducia basato sulla massima disponibilità. Mi sono insediato come una persona che vuole portare avanti il team e la funzione marketing all'interno dell'azienda in maniera propositiva e collaborativa. Ho cercato di comprendere le attività aziendali e di cogliere elementi e sfumature - al di là dei dati oggettivi tecnici - sulla storia e il modo di vivere e lavorare all'interno di Volvo Group Trucks. Elementi sempre difficili da raccogliere per chi entra in un nuovo settore, più facili da approcciare per chi proviene dallo stesso settore”.

DUE BRAND DA AMARE

“Lavorare per due marchi è certamente una sfida particolare e non comune - aggiunge Rizzo - Però è anche uno degli elementi che mi hanno portato a valorizzare la proposta Volvo. Poter lavorare su due brand ben radicati e con una storia ben delineata, con prodotti ben distinti e target ben definiti, è stato ogni degli aspetti che mi ha aiutato nella scelta e la resa ancor più interessante. L'importante è che resti distinto l'approccio ai due brand; si può fare sinergia su molti aspetti, ma le attività di marketing richiedono che la distinzione dei due marchi sia chiara. Giocare due ruoli con la stessa personalità è fuorviante e rischia di travisare le cose danneggiando entrambi i brand. Il mio compito è lo stesso che ho nei confronti dei miei due figli: da buon padre li amo entrambi e la sfida è aiutarli a crescere con le loro peculiarità”.

Anche se è prematuro parlare di un'ambizione ben delineata, Domenico Rizzo ha le idee sul futuro che lo aspetta: “mi piacerebbe poter rafforzare l'immagine premium di Volvo Trucks con un'azione di marketing incisiva e dinamica che metta in luce la vitalità del brand e il suo essere esempio di creatività. A Renault Trucks vorrei ridare la brillantezza che si merita. Quello di Leone è un marchio dalla forte storicità: si può e si deve fare di più, mettendo in campo tante iniziative pratiche che il marketing può sfruttare per rivitalizzare l'immagine non solo nel comparto dei truck pesanti ma anche in quello dei leggeri, dove un veicolo di punta come Master sa farsi apprezzare da professionisti e aziende”.



Due ammiraglie pronte alle sfide: il Volvo FH16 e, in alto, il Renault Trucks T. In alto, Domenico Rizzo di Volvo Group Trucks Italia.

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

+ CARICO UTILE - CONSUMO CARBURANTE = RENAULT TRUCKS T 2016



FUEL ECONOMY:

- SISTEMA COMMON RAIL
- PESI COMPONENTI TELAIO E MOTORE OTTIMIZZATI
- OPTIVISION
 - la memoria telematica che viaggia via satellite
 - strategie di cambio marcia, accelerazione e velocità
 - il GPS a supporto dei consumi
- NUOVI COMPONENTI AERODINAMICI
 - deflettore tetto
 - estensione paraurti
 - paraspruzzi
 - convogliatore massa radiante
- NUOVI RAPPORTI AL PONTE

CONFIGURA IL TUO VEICOLO PRESSO UN DISTRIBUTORE
RENAULT TRUCKS

WWW.RENAULT-TRUCKS.IT/RETE



SCANIA FINANCE

Con Gap proteggi il tuo camion

MAX CAMPANELLA
MILANO

In tempi difficili, quali quelli della lunga crisi economica, Scania Finance ha avuto il compito di dare un supporto alla clientela, con l'obiettivo di favorire il rinnovo dei veicoli in periodi nei quali ogni investimento veniva rimandato a più rosee condizioni. Oggi, Scania Finance continua la sua onda lunga di volumi in crescita a doppia cifra, favorita dall'arrivo della nuova linea del costruttore svedese e dalla ripresa del mercato. Ma la competenza maturata negli "anni bui" convince a mantenere la strategia basata su due mondi verso i quali si rivolge: quello dei finanziamenti, a capo dei quali c'è Luca Patrignani, dal 2011 Direttore Commerciale di Scania Finance; quello dei prodotti assicurativi e back-office leasing, business coordinato da Giovanni Rainone.

Da 16 anni in Scania, Giovanni Rainone è stato Direttore Commerciale unendo in sé entrambe le figure: nel 2008, le istanze provenienti dal settore, la complessità del volume sui prodotti assicurativi e l'aumentata competitività, con l'ingresso di nuovi player nel campo delle polizze per

veicoli industriali, hanno portato a una riorganizzazione strategica, i cui effetti positivi oggi si vedono nei numeri. "Direi - afferma Giovanni Rainone - che dalla seconda metà del 2013 in poi il volume dei prodotti assicurativi è sempre cresciuto, un'onda lunga cui si è aggiunta la crescita del finanziato. Una crescita che è il frutto di un cambiamento nella cultura del trasportatore nonché della nuova strategia avviata da Scania Finance. Oggi il cliente si rende conto dell'importanza di un prodotto assicurativo, mentre da parte nostra proponiamo pacchetti che collegano l'assicurazione agli altri servizi Scania: Driver Training che insegna agli autisti una guida più sicura e risparmiosa, Fleet Management che tiene sotto controllo lo stato dei mezzi della flotta e tutti i servizi di assistenza".

È cambiato anche l'approccio al mercato da parte di Scania Finance, che oggi dispone di una squadra di sei Area Manager esperti in campo assicurativo che consentono al trasportatore di comprendere il valore di una polizza. "Un lavoro di vicinanza al cliente - aggiunge Giovanni Rainone - che ci dà anche un feedback: negli ultimi 15 anni abbiamo notevolmente



Giovanni Rainone, Direttore prodotti assicurativi e backoffice leasing, business in Scania Finance.

umentato il ventaglio di eventi da coprire, dal trasporto marittimo ai danni al semimorchio. Man mano che accadevano dei sinistri ai clienti studiavamo la soluzione giusta per prevenirli sul piano assicurativo".

Sul piano delle soluzioni assicurative qual è la chiave di differenza di Scania Finance, rispetto alle compagnie

tradizionali, in termini di benefici per le aziende di trasporto? "Nel 2011 - prosegue Giovanni Rainone - abbiamo introdotto GAP che, come fa intuire il termine, in caso di danno totale copre la differenza tra il residuo che il cliente deve pagare per il finanziamento e il valore commerciale, coperto dalla Casco. Si tratta di un prodotto

della compagnia Vabis, di proprietà Scania, e lo proponiamo anche alle flotte che hanno scelto di coprire i mezzi con una polizza Casco non accesa presso di noi. GAP è stato sviluppato pensando ai clienti che versano un anticipo al momento dell'acquisto del mezzo: prevedendo il rimborso della quota residua dell'anticipo, il cliente si garantisce in caso di danno totale il recupero del valore originale del veicolo".

Superata la crisi economica, quali sono le aspettative per il 2017? "Il 2016 - risponde Giovanni Rainone - è stato un anno molto positivo per Scania Finance, con risultati al di sopra delle aspettative per il finanziato come per le assicurazioni, che hanno sempre viaggiato stabilmente attorno alle 2mila polizze Casco. L'anno prossimo contiamo di arrivare a 2.500 nuove polizze ovvero a un portafoglio che, nel giro di un paio d'anni, sarà più che quadruplicato rispetto al 2008 e viaggerà attorno alle 10mila polizze: un numero decisamente importante, che richiede estrema professionalità".

Oltre a GAP quali sono gli altri prodotti che contribuiranno a realizzare questi numeri? "Scania Finance - spiega Giovanni Rainone - propone la polizza Casco anche in assenza di leasing e in abbinamento alla RC Auto, in questo modo andando a intercettare l'esigenza di quel 55 per cento di clienti che in Italia acquistano Scania ma non utilizzano i nostri prodotti as-

L'AZIENDA CHE, NELLA PIÙ AMPIA ORBITA DEL COSTRUTTORE SVEDESE, SI OCCUPA DI FINANZIAMENTI E PRODOTTI ASSICURATIVI, STA CONOSCENDO UNA FASE DI FORTE AFFERMAZIONE CON ENTRAMBI I SUOI BUSINESS. GIOVANNI RAINONE: "VOGLIAMO RADDOPPIARE LA QUOTA DI CLIENTI CHE, PUR NON ACCEDENDO AL FINANZIAMENTO, UTILIZZANO LA NOSTRA POLIZZA CASCO. SIAMO GLI UNICI A GARANTIRE LA COPERTURA TOTALE DEL VALORE ORIGINALE DEL VEICOLO".

sicurativi. Si tratta di trasportatori che potrebbero ricevere tutti i benefici di una Casco stipulata con finanziamento: rata comprendente servizi di assistenza, Fleet Management, Driver Training ecc. Per il momento il 10 per cento dei clienti Scania che non utilizzano il finanziamento si rivolgono a Scania Finance: l'obiettivo nel 2017 è almeno raddoppiare questa quota".



LUCA PATRIGNANI, DAL 2011 DIRETTORE COMMERCIALE

"ESSERE SEMPRE VICINI AL CLIENTE: È QUESTA LA NOSTRA SFIDA"

In seconda posizione sul mercato italiano quanto a volume di finanziato su acquisti di veicoli industriali, Scania Finance sta per chiudere un 2016 con dati di tutto rispetto, ben al di sopra delle aspettative. "Da gennaio ad agosto 2016 - snocciola i dati con soddisfazione Luca Patrignani, Direttore Commerciale - siamo a 114,3 milioni di euro di finanziamenti rispetto ai 77,2 milioni dello stesso periodo dell'anno scorso. Un incremento molto interessante, che segue l'aumento delle vendite di Italscania: in Scania i trasportatori trovano un prodotto eccezionale e in

noi un supporto "cucito" su misura per aiutarli nell'acquisto". A dare una mano anche la ripresa del mercato...

"La Legge Sabatini - prosegue Luca Patrignani - con gli incentivi ha dato un forte slancio alla ripresa: nel periodo giugno-agosto abbiamo registrato numeri record. Nel solo mese di agosto siamo a 12 milioni di euro rispetto ai 5 della media degli anni precedenti. Il dato di settembre è ancora da confermare ma siamo attorno ai 16 milioni di euro rispetto ai 7 milioni del settembre 2015".

Qual è il segreto? Qual è la chiave



di volta che spinge il trasportatore ad accedere a un finanziamento con Scania Finance? "In primo luogo - risponde Luca Patrignani - la flessi-

bilità, che caratterizza i nostri leasing così come i nostri prodotti assicurativi: ogni leasing viene rateizzato sulla base delle specifiche esigenze del cliente. Inoltre Scania Finance riesce a dare soluzioni a buon rapporto qualità-prezzo, lo dimostra il fatto che il 70 per cento dei veicoli finanziati vengono assicurati con noi. Infine la vicinanza al cliente: negli anni difficili non abbiamo mai fatto mancare il supporto, studiando soluzioni ideali per il cliente".

Una crescita che dunque riguarda entrambi i business di Scania Finance: leasing e assicurazioni. "Come il

resto del mondo Scania - afferma in conclusione Luca Patrignani - anche Scania Finance ha una storia che testimonia la sua eccellenza e la sua vicinanza al cliente. Siamo stati i primi a proporre la Casco sui veicoli industriali, scommettendo e dimostrando coraggio. Negli anni sono arrivati anche altri, ma noi continuavamo con la nostra strategia: siamo accanto al cliente perché l'unica impresa che conta è la sua. E Scania Finance come nessun altro sa bene come supportarlo nell'acquisto del mezzo e come proteggere quest'ultimo in tutta la sua vita d'esercizio".

IL MONDO DEI TRASPORTI

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

VEICOLI COMMERCIALI

GROUPE PSA

Flotte più sicure con Masternaut

AL VIA LA COLLABORAZIONE TRA IL PRODUTTORE FRANCESE E L'AZIENDA LEADER NEL SETTORE TELEMATICO PER FORNIRE SOLUZIONI ALLE FLOTTE DI VEICOLI CONNESSI. UNA PARTNERSHIP DESTINATA A RIVOLUZIONARE LA GESTIONE DEI PARCHI PER LE AZIENDE E I CLIENTI DI PEUGEOT E CITROËN. "UNO STEP IMPORTANTE NELLA STRATEGIA DELLA FORNITURA DI SOLUZIONI DI MOBILITÀ", AFFERMA BRIGITTE COURTEHOX, DIRETTRICE DEI SERVIZI CONNESSI.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Groupe PSA e Masternaut collaboreranno per mettere a disposizione delle aziende flotte più sicure, adeguate e produttive. Nell'ambito di questa partnership, a partire dal 2017 i veicoli commerciali connessi a marchio Peugeot e Citroën commercializzati in Europa disporranno di un accesso semplificato alla piattaforma telematica Masternaut Connect. I professionisti potranno utilizzare i servizi telematici Masternaut di nuova generazione: ottimizzazione del costo al chilometro dei veicoli, aumento della produttività, miglioramento della sicurezza del conducente e riduzione delle emissioni.

Masternaut è tra i principali fornitori di soluzioni telematiche per le flotte e di geolocalizzazione dei veicoli in Europa. Tutti i veicoli di Groupe PSA avranno accesso ai suoi servizi grazie al programma Connect Fleet Management che utilizza le tecnologie telematiche di Groupe PSA.

Le soluzioni Masternaut saranno anche a disposizione delle flotte che comprendono veicoli di altri marchi utilizzando tecnologie telematiche non intrusive brevettate da Masternaut. I dati dei veicoli sono trasmessi in tempo reale alla piattaforma online Masternaut Connect per una gestione globale delle flotte e delle risorse. Questo permetterà una riduzione del TCO (Costo Totale d'Utilizzo) grazie a un controllo regolare ed efficace dei consumi di carburante, del comportamento dei conducenti, delle emissioni e della geolocalizzazione. "La partnership tra Masternaut e Groupe PSA - afferma Dhruv Parekh, Presidente e Di-

rettore Generale di Masternaut - migliorerà l'esperienza di utilizzo e faciliterà l'accesso ai servizi telematici. I nostri clienti potranno disporre di una scelta più ampia di proposte che potranno essere applicate in modo più semplice. Siamo lieti di collaborare con Groupe PSA per potenziare l'utilizzo delle soluzioni telematiche e contribuire a migliorare la sicurezza stradale e a ridurre le emissioni di CO2".

"PSA - dichiara Brigitte Courtehoux, Direttrice dei servizi connessi e delle nuove soluzioni di mobilità



Masternaut è un prodotto brevettato che preleva dati senza alcuna presa.

di Groupe PSA - intende ottimizzare l'utilizzo dei veicoli connessi da parte delle aziende clienti grazie al programma Connect Fleet Management. Collaborando con Masternaut possiamo proporre ai gestori delle flotte aziendali di ridurre i TCO dei veicoli e offrire i migliori servizi disponibili in Europa, step importante nella strategia della fornitura di soluzioni di mobilità".

In Italia Masternaut è distribuito in esclusiva dalla milanese TRK, so-

cietà nata nel 2004 grazie all'intraprendenza di due manager - Enrico Della Torre, Marketing Manager, e Gaspare Russo, Sales Manager - e oggi leader in Italia per la gestione delle flotte. "L'accordo con PSA - spiega Enrico Della Torre - dimostra l'avvio di una nuova strategia per Masternaut, finora presente sul mercato con un prodotto generalista, valido per tutti. Oggi, quello dei costruttori e dei noleggiatori rappresenta un contesto interessante: forte

di una competenza riconosciuta e di un prodotto brevettato, Masternaut si propone come interlocutore per aziende che vogliono rendere omogenea la vastità di servizi possibili per sviluppare il business, ridurre i costi e aumentare i livelli di qualità e sicurezza dei parchi veicoli".

A bordo dei veicoli, PSA inserisce il suo hardware e sarà possibile il collegamento alla piattaforma Masternaut. Ma se nella flotta un professionista possiede veicoli di altri brand? "Potrà usare Masternaut - risponde il Marketing Manager di TRK - come operatore telematico, in modo da uniformare la gestione della sua flotta: in questo caso il produttore protegge il suo asset, ma avendo un focus generalizzato Masternaut riesce a soddisfare l'esigenza di omogeneità".

Qual è l'unicità di Masternaut che ha convinto PSA a sottoscrivere quest'accordo? "Masternaut - spiega Enrico Della Torre - ha sviluppato un prodotto, brevettato, che si posiziona in modo da prelevare i dati del veicolo senza l'utilizzo di alcuna presa. Sia che si tratti di camion, che presentano uscite predisposte per il collegamento, sia che si tratti di van,

che sono equipaggiati con prese diagnostiche, Masternaut consente il collegamento diretto, senza prese, per il prelievo dei dati".

Quali sono i vantaggi che ne derivano? "In primis - elenca Enrico Della Torre - la purezza e la qualità del dato prelevato. Ad esempio, se intendo conoscere i consumi effettivi dei veicoli, anche a intervalli di tempo, posso essere certo di ottenere il dato effettivo e preciso. Questa caratteristica viene molto apprezzata nei Driver Training, quando si desidera valutare se un corso di formazione sta avendo gli effetti attesi sullo stile di guida".

È possibile installarlo su qualunque mezzo? "Quello di Masternaut - conferma Enrico Della Torre - è un prodotto certificato, può essere installato senza perdere la garanzia del costruttore. E naturalmente ha costi inferiori: Masternaut è l'unico a offrire un sistema completo e integrato, standardizzato. È questa la chiave di differenza che lo fa risultare vincente: il professionista non deve acquistare altri pezzi. Vogliamo prelevare i dati di un veicolo? Possiamo farlo subito: la piattaforma ha già configurazione del modello".

TRK È DISTRIBUTORE ESCLUSIVO MASTERNAUT IN ITALIA

"OGGI SIAMO IN POSIZIONE DI LEADER, FORTEMENTE COMPETITIVI SUL MERCATO"

Con headquarter a Milano, TRK conta 15 dipendenti diretti e un centinaio di partner che consentono la copertura capillare sul territorio di Italia e Romania (mercati sui quali distribuisce Masternaut). Offre il servizio di vendita e installazione a domicilio. Dopo la fase di assestamento negli anni della crisi economica, dal 2014 il trend è in netta crescita: il 2015 è stato chiuso con un fatturato di circa 1,6 milioni di euro, in leggera crescita rispetto al 2014, e quest'anno si prevede un aumento del 10 per cento. "In Italia - spiega Enrico Della Torre, cofondatore e Marketing Manager - Masternaut è presente per il 70 per cento nel settore dei trasporti, a differenza dei mercati chiave di Gran Bretagna e Francia,



Enrico Della Torre, cofondatore di TRK

dove la maggiore presenza è nei servizi. Oggi siamo alla quarta generazione del sistema telematico e la sua evoluzione è molto orientata al segmento dei van, che sta vivendo una fase di forte crescita. Il prodotto Masternaut è orientato per soddisfare le richieste generali di gestione di questo mercato: localizzazione, consumi e sicurezza. Queste ultime due variabili possono riunirsi nella più ampia matrice dello stile di guida, per il quale la piattaforma Masternaut risulta molto utile".

In che modo avviene la fornitura del sistema telematico alle flotte? "TRK - risponde Enrico Della Torre - opera con società finanziarie in partnership, in modo che il professionista a un

canone mensile possa equipaggiare la sua flotta con il sistema Masternaut".

Oggi come si posiziona Masternaut sul mercato Italia ed Europa? "In questi dodici anni - aggiunge Enrico Della Torre - il prodotto ha raggiunto standard qualitativi molto elevati. In Italia negli anni della crisi abbiamo perso alcuni clienti che sono falliti e non sono mancate le difficoltà legate alle mancate erogazioni dei crediti. Ma intanto Masternaut ha investito fortemente sul suo core business: nel 2011 ha investito 20 milioni di euro per rifare completamente il prodotto, dall'hardware alla piattaforma. Nel 2014 abbiamo incrementato l'offerta e oggi siamo fortemente competitivi nel rapporto qualità-prezzo".

MAN TGE

Il piccolo di famiglia



CON IL TGE IL LEONE INTRODUCE UN VEICOLO COMMERCIALE CHE HA UN'AMBIZIONE BEN PRECISA: IMPRESSIONARE FAVOREVOLMENTE I TRUCK USERS CHE HANNO LAVORATO A LUNGO CON I GRANDI FRATELLI DEL NEO ARRIVATO. IL VAN SARÀ ORDINABILE A PARTIRE DA MARZO 2017 MENTRE LA PRODUZIONE PARTIRÀ DAL MESE SUCCESSIVO. LE CONSEGNE SUI MERCATI DI LANCIO - GERMANIA, AUSTRIA, SVIZZERA E OLANDA - INIZIERANNO IN GIUGNO MENTRE PER GLI ALTRI MERCATI DELL'EUROPA BISOGNERÀ ASPETTARE L'AUTUNNO. NEL 2018 È PREVISTO L'INGRESSO DEL TGE IN ALTRI SELEZIONATI MERCATI.

FABIO BASILICO
MONACO

L'evoluzione di MAN è di quelle che lasciano il segno. Il costruttore bavarese, che ha costruito la sua fama sulla produzione di veicoli pesanti e autobus, approda nel segmento dei van e si presenta sul mercato come un brand full range, cioè in grado di proporre prodotti che vanno da 3 a 44 tonnellate di peso. In pratica, per ogni missione di trasporto e impiego operativo, c'è un MAN pronto a soddisfare le esigenze degli utilizzatori professionali. Con il TGE MAN introduce un veicolo commerciale che ha un'ambizione ben precisa: impressionare favorevolmente i truck users che hanno lavorato a lungo con i grandi fratelli del neo arrivato.

Il TGE sarà ordinabile a partire da marzo 2017 mentre la produzione partirà dal mese successivo. Le consegne

del van sui mercati di lancio - Germania, Austria, Svizzera e Olanda - inizieranno in giugno mentre per altri mercati d'Europa bisognerà aspettare l'autunno. Nel 2018, infine, è previsto l'ingresso del van in altri selezionati mercati. Nato in seno al Gruppo Volkswagen e gemello del nuovo Volkswagen Crafter, MAN TGE si presenta con un design deciso e moderno.

Il suo nome per intero - Trucknology Generation Express - riflette la riuscita simbiosi tra funzionalità e stile. L'accattivante griglia del radiatore e i gruppi fari (che in opzione possono essere a Led) non solo inseriscono di diritto il TGE nella famiglia MAN, ma trasmettono anche un'immagine di un veicolo che dichiaratamente parla il linguaggio del mondo dei veicoli commerciali. All'interno, il TGE non lesina nulla dal punto di vista di quello che ci si aspetta da un veicolo da lavoro. E non si può certo dire



Il Trucknology Generation Express (TGE) riflette la riuscita simbiosi tra funzionalità e stile nel mondo dei veicoli commerciali.

che MAN non abbia esperienza in tal senso. Il know-how del costruttore di truck viene declinato in versione van con contenuti elevati per comfort, funzionalità, ergonomia. L'ampio, elegante e intuitivo cruscotto riprende le caratteristiche tipiche dei veicoli MAN. Un cenno particolare merita la crew cab, disponibile con sei o sette posti a sedere e quattro porte di serie.

MAN TGE è equipaggiato con una nuova generazione di motori diesel che hanno debuttato solo un anno fa a bordo del Volkswagen Transporter. Il quattro cilindri turbo con intercooler è stato sviluppato per venire incontro alle esigenze degli operatori del trasporto su veicoli commerciali. La priorità è stata rendere i veicoli il più economici, ecologici e robusti possibile.

Il 1.968 cc viene declinato in quattro differenti versioni. 75 kW/102 cv, 90 kW/122 cv, 103 kW/140 cv e 130 kW/177 cv con coppie massime rispettivamente di 280, 300, 340 e 410 Nm. Il consumo medio è tra i 6,7 e i 7 litri/100 km con emissioni di CO₂ tra 175 e 184 g/km. Per ottemperare alla normativa Euro 6 sulle emissioni, TGE prevede l'impiego della tecnologia SCR con AdBlue. TGE sarà disponibile sia con trazione anteriore, posteriore e integrale. I clienti potranno poi scegliere tra un cambio manuale a sei marce o un automatico a otto rapporti.

TGE viene declinato in cinque varianti di peso: 3-3,5-3,88-4 e 5,5 tonnellate. Il volume totale della versione furgone arriva fino a un massimo di 18,4 mc. E assecondando una tradizione di qualità che ha saputo farsi apprezzare dal mercato, MAN prosegue con successo la stretta colla-

borazione con carrozzieri e produttori di equipaggiamenti per fare del TGE un veicolo versatile in quanto ad allestimenti.

Il costruttore ha pensato bene di semplificare ulteriormente le procedure per agevolare la clientela, consapevole che un ampio numero di van vengono "customizzati" dopo l'acquisto, andando a coprire le esigenze degli utilizzatori in diversi ambiti d'impiego. La formula TGE è chiara e semplificata: una sola fonte per tutto ciò che concerne l'acquisto, il finanziamento e le procedure di vendita del veicolo. MAN lavora anche per un'offerta a listino di veicoli allestiti, in particolare per il settore della refrigerazione e officine mobili.

TGE propone un ricco equipaggiamento di sicurezza e di assistenza alla guida, a cominciare dall'EBA (Emergency Brake Assist) di serie con integrato il City Emergency Brake particolarmente utile in ambito urbano con percorrenza a bassa velocità. L'offerta TGE prevede anche l'Adaptive Cruise Control, il Lane Assist e il Multi-Collision Brake che fornisce un supporto contro il rischio di collisione.

Anche dal punto di vista delle dotazioni di infotainment, TGE dimostra la sua totale connessione con la modernità e propone una nuova generazione di sistemi radio e navigazione. Tutti i veicoli, inoltre, sono equipaggiati con sistema Bluetooth. Con TGE, infine, MAN mette a disposizione della clientela avanzate soluzioni fleet management che consentono all'azienda di ottimizzare le condizioni di lavoro e d'impiego del mezzo nell'ottica della massima profittabilità.

IN UN MERCATO IN CRESCITA, TGE SI RIVOLGE A DIVERSI TARGET DI CLIENTI

UNA NUOVA GRAN BELLA SFIDA DI MAN

TGE entra in un mercato fortemente competitivo e fondamentale per tutto il settore dei trasporti. Negli ultimi anni, il mercato europeo degli LCV ha attraversato sia un periodo di ritorno alla crescita sia una graduale espansione delle gamme prodotte. Tassi di crescita di circa il 10 per cento sono attesi in Europa nei prossimi tre anni nel segmento chiave C/D con peso compreso tra 3 e 6 tonnellate. Il nuovo van del Leone si inserisce da protagonista nelle tenden-

ze in atto, ampliando non solo l'offerta di prodotto ma anche quella dei servizi, mettendo a disposizione della clientela MAN la qualità e l'efficienza che contraddistinguono le soluzioni applicate dalla Casa bavarese nei settori truck e bus. I mercati chiave per il TGE includono, oltre alla Germania e ad altri paesi di lingua tedesca, i paesi dell'area sud e sud ovest europea. In questo contesto un posto di rilievo è occupato da Italia e Francia, due mercati tradizional-



mente forti nel settore dei light commercial vehicle e in particolare nel segmento C/D. I target di riferimento per il nuovo TGE sono diversi così come sono varie le sue aree di applicazione. Secondo MAN, le maggiori richieste verranno da aziende attive nei settori delle consegne espresse o del customer service. Grandi potenzialità le offrono i settori delle attività logistiche e delle costruzioni, ma anche quello del trasporto persone. Del resto, il nuovo commerciale del Leone è già famoso per le sue elevate caratteristiche di adattabilità alle più svariate esigenze operative.



OPEL VEICOLI COMMERCIALI

Un trio per ogni esigenza

GUIDO PRINA
ROMA

«I veicoli commerciali leggeri rappresentano uno dei pilastri del nostro piano di crescita 'DRIVE! 2022'. Per questo desideriamo mettere a disposizione dei nostri clienti un'offerta ancora più personalizzata». Così si era espresso Peter Christian Küssper, Vice President Sales & Aftersales di Opel nel corso della conferenza stampa allo IAA di Hannover. E in effetti il brand tedesco ha lanciato una grande offensiva nel settore degli LCV, riuscendo a disporre di una gamma ampia e articolata, costantemente aggiornata e arricchita di novità, come il nuovo Vivaro Sport presentato proprio ad Hannover. Vivaro, Combo e Movano sono gli artefici del successo del Blitz nel mercato dei veicoli commerciali, notoriamente molto competitivo. Il 2016 che si avvia verso la chiusura si sta rivelando ancora più performante rispetto al lusinghiero 2015, quando Opel ha venduto più di 100.000 veicoli, il 24 per cento in più dell'anno prima, arrivando a una quota di mercato europeo del 9 per cento. Sono i risultati migliori dal 2008.

Tutte e tre le gamme LCV hanno incrementato i volumi: Vivaro del 38 per cento, Movano del 27 per cento e Combo del 12 per cento. Quest'anno la crescita complessiva del trio è stata di un ulteriore 10 per cento. Molto proficua si è rivelata la popolare offerta Opel di veicoli convertiti, le cui vendite sono raddoppiate negli ultimi

due anni. Opel del resto è ben posizionata per soddisfare ogni esigenza commerciale grazie a una gamma di veicoli commerciali con oltre 400 varianti disponibili franco fabbrica. Il costruttore sta inoltre collaborando con numerosi noti specialisti nell'ambito dell'allestimento di veicoli che sono in grado di offrire anche soluzioni personalizzate. Gli allestimenti disponibili vanno dagli isotermici al trasporto di persone con mobilità limitata, per arrivare ai veicoli speciali per i corpi di polizia, i vigili del fuoco e i servizi d'emergenza.

Vivaro. Con oltre 44.000 nuove immatricolazioni nei primi otto mesi del 2016, Vivaro continua la sua corsa vittoriosa. Il segreto del successo di questo van è innanzitutto la versatilità: Vivaro è disponibile nelle varianti van, combi, crew cab o pianale cabinato, varie configurazioni risultanti dalla combinazione di due lunghezze (4.999 e 5.399 mm) e due altezze del tetto (1.971 e 2.498 mm). Lanciato nel 2001, Vivaro ha raggiunto l'incredibile quota di 750.000 unità prodotte all'inizio del 2016. Ciò significa che Vivaro è il veicolo commerciale più venduto di Opel. Caratterizzato da un design dinamico e specifici dettagli di stile e contenutistici, Vivaro Sport, l'ultimo arrivato della famiglia, arricchisce la proposta Vivaro con soluzioni che non sono necessariamente richieste nel veicolo standard. Le dotazioni includono cerchi in lega da 17" abbinati a fari antinebbia e luci per marcia diurna a Led a basso consumo energetico.

Un'altra caratteristica distintiva delle versioni Vivaro Sport Combi è rappresentata dai cristalli oscurati sui lati e nella sezione posteriore. A breve i clienti potranno inoltre optare per il nuovo sistema di infotainment Navi80 Intelli-Link, che consente di ricevere informazioni in tempo reale sul traffico minuto per minuto, con garanzia di precisione entro i 100 metri, ed è in grado di consigliare percorsi alternativi grazie alla stabile connessione a internet gratuita. Vivaro Sport è equipaggiato con motori high performance: i BiTurbo Euro 6 erogano 125 e 145 cv a garanzia di una dinamica di guida di livello superiore senza compromessi in termini di riduzione dei consumi e delle emissioni. Anche per quanto riguarda il trasporto passeggeri, Vivaro è in grado di soddisfare le richieste del mercato. Vivaro Combi si qualifica sia come veicolo ufficio mobile con volume di carico di quasi 6 metri cubi sia come mezzo spazioso per la mobilità delle famiglie numerose. Lo dimostrano i 9 posti massimi disponibili, disposti su tre file. A rendere appetibile la scelta Vivaro contribuiscono i quattro motori con potenze da 95 a 145 cv. Il 1.6 BiTurbo CDTi è top di gamma con 145 cv di potenza massima e 340 Nm di coppia.

Movano. L'ammiraglia di famiglia è da sempre un punto di riferimento tra i grandi furgoni. Offre una delle più ampie gamme del mercato con ben 188 varianti di carrozzeria. Movano è disponibile con trazione anteriore, posteriore e integrale nonché un

Ptt massimo di 4,5 tonnellate e un carico massimo di 2,1 t. Le versioni combi sono in grado di ospitare un massimo di 17 persone. In configurazione furgone Movano è un campione del trasporto con un totale carico ammesso che può arrivare a 17 metri cubi in un'area complessiva che è lunga più di 4 metri. Particolarmente interessanti sono le varianti chassis che offrono più spazio a bordo rispetto alla variante furgone dal momento che usufruiscono di un particolare design della cabi-

VIVARO, COMBO E MOVANO SONO GLI ARTEFICI DEL SUCCESSO DEL BLITZ NEL MERCATO DEI COMMERCIALI, NOTORIAMENTE MOLTO COMPETITIVO. IL 2016 CHE SI AVVIA ALLA CHIUSURA SI STA RIVELANDO ANCORA PIÙ PERFORMANTE RISPETTO AL LUSINGHIERO 2015, QUANDO OPEL HA VENDUTO PIÙ DI 100.000 VEICOLI, IL 24 PER CENTO IN PIÙ DELL'ANNO PRIMA, ARRIVANDO A UNA QUOTA DI MERCATO EUROPEO NELL'ORDINE DEL 9 PER CENTO.

configurazione cassone ribaltabile, con due lunghezze disponibili, cabina singola o crew cab, trazione anteriore o posteriore da 3,5 t, trazione posteriore da 4,5 t, volume di carico massimo di 1.839 kg. L'offerta di motorizzazioni comprende adesso quattro unità Euro 6 con iniezione diretta e turbocompressore, tra cui due 2.3 BiTurbo con doppio turbo che assicurano ottime performance in un regime di efficienza dal punto di vista dei consumi e delle emissioni. Il top di gamma è pro-

locità con l'opzione dell'automatizzato Easytronic abbinato alla motorizzazione più potente.

Combo. Il più piccolo rappresentante dell'offerta LCV Opel è, al pari dei fratelli maggiori, protagonista dell'offensiva sui mercati della Casa tedesca. Un piccolo che fa le cose in grande visto che di anno in anno è riuscito ad aumentare le sue vendite di quasi il 20 per cento. La proposta Combo si articola su due carrozzerie con passo corto e lungo rispettivamente di 2.755 e 3.105 mm. Entrambe possono essere richieste in configurazione furgone o combi con 5 o 7 posti a sedere, tetto standard o alto. L'attuale terza generazione del Combo celebra i 30 anni di carriera di un veicolo che ha scritto pagine importanti della storia dei veicoli commerciali. La versione "Cargo" definisce importanti primati nel segmento di appartenenza, grazie a una capacità di carico massima di 1 tonnellata, driver incluso, un volume che arriva fino a 5,4 mc e la maggiore capacità di carico sull'asse posteriore (1.450 kg). Anche le versioni adibite al trasporto passeggeri si dimostrano alquanto generose in quanto a capacità di carico, che arriva fino a 4.000 litri con il passo lungo, e al volume massimo di 749 kg. In cabina, gli utilizzatori del Combo usufruiscono di contenuti e soluzioni ergonomiche e funzionali. Sei i motori Euro 6 proposti per la gamma Combo: tre turbodiesel a iniezione diretta, due 1.4 benzina e un 1.4 CNG con alimenta-



Il **Combo** è il più piccolo dei leggeri da lavoro firmati **Opel**. Sotto a sinistra, il **Vivaro** e, a destra, l'ammiraglia **Movano**, tutti convincenti protagonisti del settore van.

na, che può ospitare tre persone. La crew cab aggiunge una seconda fila per ulteriori quattro passeggeri. Movano può essere ordinato anche in

prio un BiTurbo con 380 Nm di coppia e 170 cv di potenza massima. Tutte le versioni del Movano sono equipaggiate con cambio manuale a sei ve-

zione bifuel benzina/metano. Il range di potenza varia da 95 a 120 cv e due sono i cambi manuali a disposizione, a 5 o 6 marce.



DAIMLER E RENAULT-NISSAN

L'unione fa la forza

“LA PARTNERSHIP STRATEGICA TRA L'ALLEANZA RENAULT-NISSAN E DAIMLER AG, GIUNTA NEL 2016 AL SETTIMO ANNO, ENTRA NELLA SUA FASE DI MATURITÀ”, HANNO DEL RESTO DICHIARATO I DIRIGENTI DI ENTRAMBE LE PARTI DURANTE L'INCONTRO ANNUALE CON LA STAMPA IN OCCASIONE DEL RECENTE SALONE DELL'AUTO DI PARIGI. TRA GLI OBIETTIVI LO SVILUPPO CONGIUNTO DEL PRIMO PICK-UP MERCEDES-BENZ CHE CONDIVIDERÀ UNA PARTE DELL'ARCHITETTURA CON IL NUOVO NISSAN NP300 NAVARA.



FABIO BASILICO
PARIGI

Non solo auto. La fruttuosa cooperazione tra Daimler e l'Alleanza Renault-Nissan punta con decisione al mercato dei pick-up e scommette sul primo esemplare del genere targato Mercedes-Benz. Avanti tutta, dunque, per il consolidato “matrimonio” tra i due colossi dell'automotive. “La partnership strategica tra l'Alleanza Renault-Nissan e Daimler AG, giunta nel 2016 al settimo anno, entra nella sua fase di maturità”, hanno del resto dichiarato i dirigenti di entrambe le parti durante l'incontro annuale con la stampa in occasione del recente Salone dell'Auto di Parigi. All'atto della costituzione della partnership, nell'aprile 2010, il perimetro di collaborazione

era circoscritto a tre progetti, concentrati prevalentemente in Europa. Da allora le aree comuni di collaborazione dei due partner continuano a espandersi in tutti i settori (prodotti, motori e acquisti incrociati) in Europa, Asia, Nord America e America Latina.

PARTNER SODDISFATTI

“La partnership tra Daimler e l'Alleanza è maturata e si è ampliata - ha commentato Carlos Ghosn, Ceo dell'Alleanza Renault-Nissan - Si basa su uno spirito di cooperazione e fiducia che si è consolidato negli anni. I risultati sono stati chiaramente positivi per entrambi i partner. Condividendo i costi di sviluppo e produzione, abbiamo potuto essere presenti in nuovi seg-



Il Nissan NP300 Navara e, in alto, l'Alaskan, novità Renault nel settore pick-up.

menti e offrire ai nostri clienti veicoli più interessanti, dotati delle ultime tecnologie e funzionalità, a prezzi più competitivi”.

“In questi sette anni abbiamo rafforzato una partnership che oggi spazia dai ricambi alle piattaforme, dallo sviluppo alla produzione congiunta, dalle automobili ai veicoli commerciali - ha dichiarato Dieter Zetsche, Presidente del Consiglio di amministrazione di Daimler e Responsabile di Mercedes-Benz Cars - E l'abbiamo fatto con team molto diversi tra loro, tutti project-oriented, che condividono le competenze da un continente all'altro. I nostri ingegneri selezionano le migliori idee, che vengano da Parigi, Stoccarda o Yokohama. La nostra cooperazione futura promette, quindi, di dare ancora buoni frutti”.

Nel 2015 Daimler e Nissan hanno annunciato lo sviluppo congiunto del primo pick-up Mercedes-Benz. Il nuovo veicolo condividerà una parte dell'architettura con il nuovo Nissan NP300 Navara. Daimler sarà responsabile dell'ingegneria e della progettazione per rispondere alle esigenze specifiche della clientela in Europa, Australia, Sudafrica e Sudamerica. Il pick-up presenterà tutte le caratteristiche e le prestazioni distintive di Mercedes-Benz e sarà prodotto nello stabilimento Renault di Cordoba, in Argentina, e nello stabilimento Nissan di Barcellona dove saranno prodotti anche Nissan NP300 Frontier e Renault Alaskan.

NissanConnect Fleet

La flotta è connessa



Dalla collaborazione con la società californiana Telogis arriva sul mercato NissanConnect Fleet, il pacchetto di nuovi servizi di connessione dei veicoli rivolti ai gestori di flotte in Europa. Oltre ad alcuni modelli auto del costruttore giapponese, la soluzione supporterà inizialmente anche il pick-up Navara, NV200, e-NV200 e NT400 Cabstar. Nissan Europa, dunque, offre ai clienti tecnologie e servizi di prossima generazione per la connessione dei veicoli. Il nuovo NissanConnect Fleet, gestito da Telogis, metterà in comunicazione i veicoli, i clienti e l'attività, favorendo una maggiore sicurezza dei guidatori tramite servizi di alto livello e migliorando la sostenibilità e l'efficienza operativa.

L'obiettivo di Nissan è aiutare i clienti a scegliere un veicolo che si adatti alle esigenze aziendali, sia per i gestori di flotte che per i piccoli imprenditori. I nostri specialisti delle flotte altamente qualificati sapranno elaborare la soluzione più pratica e conveniente per l'attività. Utilizzando un hardware installato da Nissan o da un concessionario autorizzato, NissanConnect Fleet connette il veicolo al software della piattaforma Mobile di Gestione Risorse (Mobile Resource Management - MRM) di Telogis. Questa piattaforma riceve e analizza dati riservati di Nissan provenienti da ogni veicolo, compresa la storia del comportamento del guidatore e della vettura, e li trasforma in informazioni per aiutare le aziende di tutte le dimensioni a prendere decisioni di business basate su dati concreti. Telogis, società Verizon, si occupa di software “cloud-based”, all'avanguardia nel mondo, per la Gestione Mobile delle Risorse. Molte delle flotte commerciali più grandi e più conosciute al mondo connettono veicoli, risorse, clienti, personale e attività mediante la piattaforma MRM Telogis.

SIGLATO L'ACCORDO TRA NISSAN E POSTE ITALIANE PER LA PIÙ GRANDE FLOTTA DI VEICOLI ELETTRICI IN ITALIA

BEN SETTANTA FURGONI E-NV200 A ZERO EMISSIONI IN MANO AI POSTINI

Nissan e Poste Italiane hanno siglato un accordo storico che concretizza la più grande flotta di veicoli commerciali 100 per cento elettrici esistente in Italia. Protagonisti sono i 70 furgoni e-NV200 forniti tramite le società di noleggio a lungo termine Arval e Leasys. I van Nissan verranno utilizzati per le consegne dell'ultimo miglio in diverse località italiane, incluse Torino, Milano, Brescia, Roma, Avellino e Bari, contribuendo così a ridurre l'impatto ambientale nei centri cittadini, a beneficio dell'ambiente e della comunità.

“Siamo entusiasti di questa collaborazione con Poste Italiane, che rappresenta l'esempio di come, oggi, i veicoli elettrici possano rappresentare una soluzione reale ed efficiente di mobilità urbana anche per le flotte commerciali - ha dichiarato Bruno Mattucci, Amministratore delegato di Nissan Italia - La combinazione unica tra comfort di guida, costi d'esercizio contenuti ed emissioni zero rappresenta una scelta intelligente, a beneficio di



tutti i cittadini”.

L'allestimento predisposto per Poste Italiane evidenzia le caratteristiche che rendono e-NV200 una valida soluzione di trasporto anche per l'uso professionale: potenza pari a 80 kW/109 cv, capacità di carico di 4,2 metri cubi per oltre 2 metri di lunghezza (la migliore della classe) con 770 kg di portata massima. I bassi costi di gestione - in media 4 euro per 100 km - rendono e-NV200 più economico rispetto a un van convenzionale e il motore elettrico, con batterie agli ioni di litio da 24 kWh completamente integrate nel pianale, garantisce una silenziosità quasi assoluta e zero emissioni nocive. Le operazioni di carico e scarico, inoltre, sono rese più semplici grazie alle porte laterali scorrevoli e ai larghi portelloni posteriori.

Le vendite di e-NV200 in Europa sono cresciute dell'84 per cento tra il 2014 e il 2015 e i numeri del 2016 confermano questo trend di crescita.



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Fiat
Nome: Ducato Maxi
Carrozzeria: Furgone 3 posti con portiera anteriore destra; trazione anteriore.
Motore: 180 Multijet 2 Common Rail 4 cilindri in linea. Cilindrata 2.287 cc; Potenza max: 130 kW/177 cv. Carburante: gasolio. Coppia max: 400 Nm a 1.400 giri/min. Velocità max: 171 km/h
 Livello ecologico: Euro 6.
Cambio: Comfort Matic 6 marce + RM con sistema di comando.
Dimensioni (mm): lunghezza 5.998; larghezza 2.050; altezza 2.524; passo 4.035.
Peso totale a terra: da 2,8 a 4,25 t.
Capacità di carico: 2.160 kg.
Vano di carico (mm): lunghezza 3.705; larghezza 1.870; altezza 2.172; distanza fra passaruote 1.422.
Massa rimorchiabile: 3.000 kg.
Dotazioni: chiusura centralizzata selettiva, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente, climatizzatore, cruise control, sistema di assistenza al parcheggio "park assist", computer di bordo.
Consumi: 6,7 l/100 km (ciclo misto).
Emissioni di CO2: 177 g/km.

SU STRADA / FIAT DUCATO MAXI 130 MULTIJET

Omaggio al best seller

PER CELEBRARE I 35 ANNI DI UN VEICOLO SCELTO DA OLTRE 2,9 MILIONI DI PROFESSIONISTI E 600MILA FAMIGLIE, CI SIAMO MESSI AL VOLANTE DEL DUCATO EQUIPAGGIATO CON IL MOTORE PIÙ POTENTE DELLA GAMMA, SUPPORTATO DAL CAMBIO COMFORT-MATIC IN GRADO DI GARANTIRE BASSI CONSUMI E ASSOLUTA TRANQUILLITÀ DI MARCIA IN OGNI CIRCOSTANZA, DAI PERCORSI LONG DISTANCE AI TRATTI URBANI.

MAX CAMPANELLA
 BUTTAPIETRA

Ducato, best seller del marchio Fiat Professional, in 35 anni e sei generazioni è stato scelto da oltre 2,9 milioni di professionisti. Senza contare che sono oltre 600mila le famiglie che oggi viaggiano con un camper su base Ducato Fiat Professional, da anni assoluto leader del settore e punto di riferimento della categoria: oltre il 75 per cento dei camper in circolazione è su base Ducato.

Fin dall'inizio della sua storia, Ducato ha rappresentato un vero e proprio brand a sé, capace di rivoluzionare il segmento con continue innovazioni presenti oggi in tutti i veicoli commerciali leggeri. Nel corso degli anni ha via via affinato le proprie caratteristiche diventando un trendsetter prodotto in oltre 10mila varianti e venduto in più di 80 Paesi al mondo. Un successo globale che nel 2014 ha visto il modello rinnovarsi per rispondere alle nuove esigenze professionali offrendo più tecnologia, più efficienza e più valore. E di recente ha debuttato la nuova gamma di



motori Euro 6 con tecnologia LPEGR e SCR a seconda della mission del veicolo.

Per celebrare degnamente il trentacinquesimo compleanno del modello, ci siamo messi al volante del potente 3.0 MultiJet da 180 cv e 400 Nm di coppia massima, il top

della gamma dei nuovi propulsori, capace di soddisfare sia i professionisti che privilegiano potenza, coppia e ripresa sia coloro che necessitano di allestimenti pesanti, quali motorhome di grandi dimensioni. La prima impressione è di eccezionale elasti-

cità, che lungo l'autostrada A4 in direzione Venezia si trasforma in grande comfort di guida insieme a un'importante bassa rumorosità. Dal trasporto grandi volumi su lunghe distanze al trasporto valori, dal tempo libero (camper e motorhome) al trasporto

persone e per qualsiasi configurazione di body e peso, questo propulsore assicura sempre grande produttività e prestazioni, perché ogni componente è stato progettato per carichi gravosi e prolungati.

Tutte caratteristiche che, unite alla silenziosità di marcia, rendono questo veicolo autototico riferimento nella categoria, a maggior ragione se - come nel nostro caso - viene equipaggiato con il cambio robotizzato Comfortmatic. Studiata per ridurre il consumo di carburante, questa trasmissione fornisce una risposta concreta per i diversi impieghi, dalla long distance

rezza e assistenza alla guida di ultima generazione, oltre al nuovo sistema di Infotainment: Ad esempio, controllo elettronico della stabilità (ESC) che, grazie a un sistema di contenimento del rollo, protegge il carico da movimenti imprevisti, in associazione con il sistema di riconoscimento del carico (LAC), Hill Holder, sistema antipattinamento (ASR) e sistema di assistenza elettronica alla frenata d'emergenza (EBA).

Per garantire una migliore manovrabilità del veicolo e incrementare il comfort di guida, il servosterzo è ad as-



Per garantire una grande manovrabilità e incrementare il comfort di guida, il servosterzo è ad asservimento variabile Servotronic.

in autostrada al piccolo centro cittadino di Buttapietra, in provincia di Verona. Possiamo scegliere tra modalità totalmente automatica - con mappature e reportature specifiche per i diversi tipi di utilizzo ai quali il Ducato è votato - sia manuale sequenziale. In modalità manuale siamo noi a decidere liberamente il rapporto da inserire agendo sulla leva del cambio "a joystick" montata sulla plancia.

All'avanguardia anche l'offerta di contenuti tecnologici, con dispositivi di sicu-

servimento variabile "Servotronic". Sul veicolo in prova troviamo inoltre il sistema di segnalazione del superamento del limite corsia e il sistema di riconoscimento della segnaletica stradale. Quanto all'Infotainment, radio con tecnologia Bluetooth e lettore MP3 e l'esclusivo sistema Uconnect con touchscreen a colori da 5", telecamera per retromarcia e navigazione integrata, che consente di connettere istantaneamente il nostro smartphone per l'utilizzo di telefono, messaggistica, internet e musica digitale.

ALLESTIMENTI PER OGNI ESIGENZA PROFESSIONALE

L'ANNO PROSSIMO SI ARRICCHISCE L'OFFERTA ANCHE PER TRASPORTO PERSONE

Accanto alle versioni trasporto merci, Fiat Ducato presenta una vasta gamma di allestimenti per il trasporto persone, che verrà ulteriormente arricchita nel corso del 2017 dai nuovi modelli Minibus completamente riprogettati: nuovi interni, nuovi sedili ergonomici, nuovo ed efficace impianto di condizionamento e una vasta gamma di personalizzazione per ogni

esigenza di trasporto a breve o lungo raggio. Ducato, grazie alla sua bassa altezza da terra e alla sua spaziosità interna, è il veicolo ideale per il trasporto persone urbano ed extraurbano, per privati e professionisti. Pratico esempio la nuova versione Combi Passo Lungo, che al Salone di Hannover abbiamo visto equipaggiata con il Multijet2 da 2,3 litri e 150 cv, il mi-

gliore della categoria in termini di consumi ed emissioni di CO2. Si tratta di un veicolo che può ospitare comodamente nove persone e al tempo stesso vantare un ampio vano bagagli (fino a 2 m) che risulta il migliore della sua classe.

Quanto agli allestimenti, confermata la collaborazione con la divisione Technical Service Operation del

marchio Mopar, che punta sulla grande versatilità del modello per proporre soluzioni smart e innovative dedicate a professionisti che fanno del Ducato un'estensione naturale del proprio luogo di lavoro. Attraverso un sistema di montaggio e smontaggio, rapido e sicuro, il brand Mopar è in grado di proporre una serie di equipaggiamenti adatti alle diverse esigenze. Ad Han-

nover abbiamo visto ad esempio una composizione a tre moduli di scaffalatura disposti sui due lati del Ducato e dotati di vani porta oggetti, ripiani con cassetti estraibili e valigie porta attrezzi. Per permettere il lavoro in mobilità era presente inoltre un generatore montato su piano estraibile che, oltre alle varie utenze, alimenta un gruppo compressore aria a 10 bar.



PEUGEOT TRAVELLER

Il viaggiatore curioso

GIANCARLO TOSCANO
MILANO

Il desiderio di viaggiare è spesso un bisogno vitale. A tutti coloro che non sanno rinunciare al piacere della scoperta, Peugeot riserva il nuovo Traveller, al debutto sul mercato italiano con un prezzo di listino chiavi in mano che parte da 29.900 euro. Il Leone completa così la gamma di autovetture con un'offerta in grado di soddisfare le esigenze della clientela delle grandi monovolume, sia privata che professionale. La gamma Traveller è ampia e articolata, con quattro allestimenti disponibili: Business, Business Vip, Active e Allure. Il primo si rivolge ai professionisti del trasporto persone che necessitano di un veicolo elegante e ottimizzato per la valorizzazione della clientela. Il secondo è indicato per i professionisti del tra-

sporto individuale. Il terzo è rivolto a chi cerca un veicolo spazioso e con un design distintivo e di carattere mentre il quarto strizza l'occhio al cliente che vuole l'alto di gamma senza rinunciare a

versatilità e praticità.

Traveller è anche proposto in tre diverse lunghezze: la Compact misura 4,6 metri, la Standard 4,95 metri e la Long 5,3 metri. Comune è l'altezza complessiva di 1,9 metri. A

bordo possono accomodarsi da 6 a 9 persone che hanno a disposizione poltrone individuali e modulabili. Le motorizzazioni sono quattro, tutte diesel: BlueHDi 95 da 1.560 cc e 70 kW/95 cv, BlueHDi



QUATTRO ALLESTIMENTI, TRE DIVERSE LUNGHEZZE E QUATTRO MOTORIZZAZIONI DIESEL. C'È L'IMBARAZZO DELLA SCELTA PER LA NUOVA MONOVOLUME ALTO DI GAMMA DEL LEONE CHE DEBUTTA SUL MERCATO ITALIANO CON UN PREZZO DI LISTINO CHE PARTE DA 29.900 EURO. IL TARGET DI RIFERIMENTO SONO NON SOLO I PRIVATI MA ANCHE I PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO PERSONE.

115 S&S da 1.560 cc e 85 kW/115 cv, BlueHDi 150 S&S da 1.997 cc e 110 kW/150 cv, BlueHDi 180 S&S con cambio automatico EAT6 da 1.997 cc e 130 kW/180 cv.

L'elenco delle dotazioni è lungo e comprende climatizzatore posteriore, tetto panoramico, Head Up display, Grip Control - dispositivo che imposta l'ESP secondo cinque modalità in funzione delle condizioni di aderenza - keyless system, porte scorrevoli motorizzate (anche con sistema Hands free sliding doors che ne permette l'apertura muovendo il piede sotto il paraurti posteriore), retrocamera a 180°, Blind Corner assist per la segnalazione della presenza di un veicolo sulla corsia adiacente, Line departure warning con l'avviso di superamento involontario della linea di corsia, Driver attention alert, Speed limit detection, ovvero il riconoscimento dei segnali stradali di limite di velocità, Distance alert, Active safety brake per la frenata automatica. Il lancio sul mercato delle numerose versioni del Peugeot Traveller avviene per gradi. La maggior parte delle versioni sono già ordinabili mentre alle versioni Long dei quattro allestimenti sarà possibile accedere dal 2017.

Groupe PSA Free2Move cavalca il cambiamento

Il costante flusso di cambiamenti che caratterizza il nostro tempo ha spinto Groupe PSA a lanciare Free2Move, nuovo marchio che riunisce tutte le sue offerte di servizi connessi e di mobilità.

Free2Move svilupperà le esperienze per una mobilità sostenibile intelligente, sicura e condivisa per un pubblico più vasto possibile. Il neonato brand riunisce, attraverso una piattaforma, tutti i servizi dedicati alle nuove mobilità del Groupe PSA per soddisfare le diverse esigenze di spostamento dei clienti.

Nell'elenco figurano: Free2Move Car Sharing, ovvero i servizi di car sharing gestiti dal Gruppo francese; Free2Move Smart Services per i servizi connessi che semplificano la vita degli utilizzatori; Free2Move Fleet sharing e Free2Move Fleet Management, dedicati alle flotte aziendali; Free2Move Lease con le offerte finanziarie per facilitare l'accesso al veicolo.

È stato anche annunciato che saranno associati al marchio anche i servizi di noleggio e car sharing gestiti da Peugeot, Citroën e DS e dai partner di Groupe PSA.

"Per Groupe PSA - ha detto Grégoire Olivier, Direttore dei servizi di mobilità di Groupe PSA - la mobilità consiste nel produrre e commercializzare automobili, ma anche nel proporre una gamma completa di servizi di mobilità. Il lancio di questo nuovo marchio permetterà a Groupe PSA di raggiungere gli obiettivi del nostro piano Push to Pass e di diventare il fornitore di mobilità, importante punto di riferimento per i suoi clienti. In conclusione Free2Move è al servizio della libertà di movimento dei nostri clienti!"

CONTINUA LA COLLABORAZIONE CON IL LEONE, SVELATA LA CARROZZERIA FRIGORIFERA "K0"

LAMBERET "RAFFREDDA" ANCHE IL NUOVO EXPERT

Gamma nuova, fresco confermato. Continuando la proficua collaborazione con Peugeot, Lamberet svela la carrozzeria frigorifera "K0" dedicata alla nuova generazione dell'Expert.

Lo sviluppo delle versioni isoterme e frigorifere "K0" è stato portato avanti da Lamberet in stretta collaborazione con il dipartimento "Relazioni Carrozzerie", che gestisce le trasformazioni della gamma dei veicoli commerciali del Leone. L'obiettivo comune è stato quello di realizzare il miglior adattamento frigorifero per i nuovi modelli e di rendere questa offerta subito disponibile alla commercializzazione. I kit d'isolamento "K0" e i corrispondenti stampi industriali sono stati interamente sviluppati con progettazione assistita al computer, che garantisce un adattamento perfetto al veicolo di base e un vero e proprio controllo del grado di isotermità. La produzione e l'assemblaggio sono ubicati nel nuovo e modernissimo stabilimento industriale Lamberet di Saint-Eusèbe, in Francia, dove la produzione ha avuto inizio lo scorso aprile. In



consegna già da giugno sulla gamma Peugeot Expert, il kit frigorifero Lamberet copre le 3 lunghezze del nuovo Expert: Compact, Standard, Long. Questa ampiezza della gamma

permette a Lamberet e a Peugeot di offrire volumi adatti a ogni cliente: 2,5, 3 o 3,5 mc.

Da settembre la cella frigorifera per la versione pianale-cabina di Expert completa l'of-

ferta, in modo da soddisfare le esigenze di chi necessita di un volume superiore, fino a 7,5 mc. Il kit è stato pensato per raggiungere il più alto livello di isolamento secondo la regolamentazione ATP in vigore per i carichi deperibili, ovvero la classe "Isotermico Rinforzato". Queste prestazioni, compatibili con la presenza della porta laterale dell'Expert, permetteranno agli utilizzatori di usufruire di tutti i vantaggi di un livello di sicurezza alimentare superiore, di un'usura minima del gruppo frigorifero e della possibilità, con un gruppo adeguato, di operare in freddo negativo fino a -20°. Inoltre, l'isolamento sviluppato da Lamberet si contraddistingue per le sue dimensioni utili ottimizzate, in particolare nello spazio tra le ruote pallettizzabile (1,21 m) e protetto. Rispetto al modello precedente, la lunghezza utile aumenta di 10 cm. Il veicolo è anche più pratico da caricare, grazie alla larghezza dell'apertura laterale aumentata di 12 cm nella parte bassa (85 cm), che la rende adatta ai confezionamenti tipo pallet o casse "per gastronomia", larghi 80 cm. È possibile caricare 30 casse "gastronomia" di 600x400x320 nel nuovo Expert Standard frigoriferi: un record.

RENAULT

Una forte crescita grazie anche a Pro+

PIETRO VINCI
HANNOVER

Si allarga l'offerta di prodotto e si ampliano i servizi di Renault Pro+, il network specializzato nella vendita e nell'assistenza dei veicoli commerciali della Losanga lanciato nel settembre 2015 e che a fine 2016 taglierà il traguardo dei 700 centri sparsi in ben 41 paesi. All'ultima IAA di Hannover, Renault ha illustrato le ulteriori potenzialità di Pro+ in concomitanza con l'ingresso nella famiglia degli LCV francesi del nuovo Alaskan, il pick-up da una tonnellata destinato inizialmente all'America Latina e successivamente ad altri mercati a livello mondiale, che ha seguito il lancio, sempre sui mercati latino-americani, del Renault Duster Oroch, un altro pick-up ma da mezza tonnellata. Il segmento pick-up è in crescita costante e ormai rappresenta più di un terzo delle vendite LCV globali, con ben 5 milioni di unità vendute all'anno. Renault Pro+ non fa mistero delle sue ambizioni globali, forte del fatto che Renault è da ben 18 anni il brand numero uno nel mercato europeo dei veicoli commerciali e sta acquisendo



un ruolo da protagonista anche in America Latina e Africa. La filosofia alla base dell'offensiva Pro+ è la stessa che ne ha decretato la nascita: offrire un'ampia gamma di prodotti e servizi costruita intorno alle molte e diverse esigenze lavorative degli utilizzatori professionali. E c'è spazio anche per un originale fuori programma: per celebrare la collaborazione logistica tra Renault Pro+ e Renault Sport Formula One

Team, che prevede la presenza di LCV sui circuiti di gara a supporto dei team logistici, Renault commercializzerà in Europa da inizio 2017 una serie limitata di veicoli commerciali della gamma con livrea giallo oro e nera e interni specifici.

Sullo stand Renault alla IAA di Hannover si sono visti alcuni esempi concreti di questa filosofia: partendo dal nuovo pick-up Alaskan sono state presentate quattro interessanti conversioni: l'Alaskan Ambulanza, veicolo antincendio, veicolo con piattaforma aerea e veicoli per gli interventi di sicurezza stradale. Non è tutto perché Renault Pro+ mette anche a disposizione della clientela professionale nuove soluzioni di trazione per gli LCV commercializzati: Extended Grip, Renault X-Track e Master 4x4. Inoltre, il Kangoo è adesso disponibile con la trasmissione automatica EDC (Efficient Dual Clutch).

EXTENDED GRIP. Questa tecnologia garantisce un incremento di trazione quando serve affrontare strade difficili e in presenza di neve, fango o sabbia. È disponibile come equipaggiamento standard in Europa, sia per le auto che i veicoli commerciali Kangoo (da metà 2013), Traffic e Master (da metà 2014). L'Extended Grip è in pratica una trazione 4x2 con un controllo avanzato di trazione. Si attiva manualmente quando il veicolo è fermo o viaggia a bassa velocità (entro i 50 km/h) premendo l'apposito bottone. Per la disattivazione sono possibili due modalità: manuale quando il veicolo è fermo o in movimento, premendo il bottone; automatica quando la velocità supera i 50 km/h. Quando il sistema si accorge che quando la trazione sulle ruote è minima, piuttosto che ridurre i giri del motore permette alle ruote di avere un maggiore grip. Il conducente mantiene il controllo dell'intera operazione agendo sul pedale dell'acceleratore.

RENAULT X-TRACK. In

questo caso la maggiore trazione viene in aiuto non su asfalto ma su terreni particolarmente impegnativi. È disponibile per Kangoo, Traffic e Master con trazione anteriore. Si tratta di una tecnologia che si è evoluta a partire dalla trazione standard 4x2. La conversione è realizzata dal partner storico di Renault, Poclair Véhicules. In pratica, viene erogata una maggiore trazione mantenendo la configurazione 4x2. Le performance sono superiori a quelle dell'Extended Grip al punto che l'X-Track è una valida alternativa alla trazione integrale quando non vengono richieste specifiche abilità off road. L'X-Track è permanente e si basa su un differenziale autobloccante in grado di trasmettere una porzione della coppia motrice anche quando una delle due ruote dello stesso asse slitta, garantendo sempre e comunque la trazione trasferendo fino al 25 per cento di coppia alla ruota con maggior grip. Il differenziale autobloccante sostituisce il differenziale standard. Inoltre, è previsto un innalzamento di circa 30 mm per Kangoo e Traffic e di 40 mm per Master delle sospensioni per consentire al van di avere il meglio

IL NETWORK SPECIALIZZATO NELLA VENDITA E NELL'ASSISTENZA DEI VEICOLI COMMERCIALI DELLA LOSANGA, CHE A FINE 2016 TAGLIERÀ IL TRAGUARDO DEI 700 CENTRI SPARSI IN BEN 41 PAESI, NON FA MISTERO DELLE SUE AMBIZIONI GLOBALI. FORTE DEL FATTO CHE RENAULT È DA BEN 18 ANNI IL BRAND NUMERO UNO NEL MERCATO EUROPEO DEI VEICOLI COMMERCIALI, ORA PUNTA A DIVENTARE PROTAGONISTA ANCHE IN ALTRE AREE DEL MONDO COME AMERICA LATINA E AFRICA.

su eventuali ostacoli. Fanno parte del pacchetto anche la protezione sottoscocca e gli pneumatici specifici Mud&Snow.

MASTER 4x4. La versione a trazione integrale dell'ammiraglia van della Losanga è disponibile dallo scorso aprile. Risponde alle particolari esigenze degli utilizzatori che lavorano in ambito off road o su terreni particolarmente difficili. La configurazione, ela-

renziale mentre un transfer box è posizionato all'uscita del cambio per servire da interfaccia tra i differenziali anteriore e posteriore e il cambio stesso. In modalità 4x2, tutta la coppia è inviata al differenziale posteriore con l'ausilio del transfer box. In modalità 4x4 (attivabile a veicolo fermo o a velocità inferiore ai 25 km/ e disattivabile a velocità inferiori ai 20 km/h) la coppia viene suddivisa tra anteriore e posteriore in base al carico: l'asse con il maggior carico riceve più coppia. In particolari condizioni di difficoltà si può usufruire dell'unità di riduzione marce (attivabile e disattivabile a veicolo fermo) per incrementare la quantità di coppia rilasciata di circa il 40 per cento. Anche nel caso del Master 4x4 la distanza da terra è stata aumentata e sono previste sia le protezioni sottoscocca che gli pneumatici Mud&Snow.

KANGOO EDC. L'Efficient Dual Clutch è una trasmissione automatica a sei velocità che combina il comfort e la guidabilità di un cambio automatico con l'efficienza e la riduzione delle emissioni di CO2 che solitamente vengono ascritte al cambio manuale. Include inoltre la funzione hill-start assist. L'EDC si basa sull'impiego alternato delle due frizioni - una per le marce dispari e l'altra per quelle pari più la retro - dotate di sistema di controllo e preselezione. In movimento, una frizione è inserita mentre l'altra viene preselezionata. Il passaggio delle marce avviene sotto controllo elettronico



In senso orario: Master, Traffic 4x4, Alaskan e Kangoo. Quattro proposte Renault per i lavori e i servizi più impegnativi.

borata in partnership con la tedesca Oberaigner Automotive, è proposta sulle versioni Master van e di Master Propulsion chassis cab singola o doppia. Due i modelli di trasmissione disponibili: 4x2 per le strade normali, 4x4 per quelle più impegnative o per il fuoristrada. L'asse frontale è equipaggiato con un diffe-

e nel comfort più totale. La coppia erogata non subisce alcun cedimento ed è praticamente continua. EDC è disponibile in abbinamento con il motore benzina Tce 115 Euro 6b, che eroga una coppia di 190 Nm a 2.000 giri/min. Nel prossimo futuro sarà coinvolto anche il diesel 1.5 dCi.



FATTI & CIFRE

Network Pro+ vendita e assistenza: 700 in 41 paesi.
Versioni disponibili: 65 per Kangoo Express e Kangoo Z.E., 270 per Traffic e 350 per Master.
Allestitori: un network di 400 operatori in 29 paesi.
Centro ingegneristico: Villiers Saint Frédéric (Francia).
Siti produttivi: Europa (Francia), America Latina (Argentina e Brasile), Africa (Marocco).
Mercato LCV: 112 paesi.
Mercati chiave: Europa, Brasile, Argentina, Turchia, Marocco e Algeria.
Posizionamento Renault LCV: prima in Francia, Spagna, Portogallo, Belgio e Slovenia, seconda in Italia, Polonia, Bulgaria, Lettonia e Lituania, terza in Danimarca, Svezia, Irlanda, Ungheria, Estonia e Islanda.
Posizionamento modelli: Brasile: Kangoo 2°, Master 1°; Argentina: Kangoo 1°, Master 2°; Colombia: Kangoo 1°, Traffic 1°, Master 3°; Messico: Kangoo 2°; Algeria: Kangoo 1°, Master 1°; Marocco: Master 1°, Kangoo 3°; Australia: Kangoo 2°, Master 3°.
Risultati LCV: il Gruppo Renault ha riportato ottimi risultati nel 2015: le immatricolazioni hanno raggiunto le 387.000 unità a livello globale (Nord America escluso), il 12,4 per cento in più, in un mercato mondiale in calo del 6,3 per cento.
Mercato LCV elettrici: Kangoo Z.E., leader in Europa, è commercializzato in 45 paesi.



MERCEDES-BENZ VANS

Supereroi in azione

ABBIAMO PROVATO CITAN, VITO E SPRINTER PERCORRENDO UN TRAGITTO AFFASCINANTE DAL PUNTO DI VISTA PAESAGGISTICO E TOTALMENTE ASSIMILABILE A QUELLI CHE, OGNI GIORNO, UN ESERCITO DI TRASPORTATORI PERCORRONO PER SVOLGERE AL MEGLIO IL LORO LAVORO.



MAURIZIO GUSSONI
MANTELLO

L'intera gamma dei Van Mercedes è ormai tutta Euro 6. Una gamma che parte con il compatto Citan offerto in tre diversi allestimenti, prosegue con il classicissimo Vito, declinato in tre diverse trazioni, due passi, tre lunghezze, per finire con il best seller Sprinter che, arrivato al suo ventesimo compleanno, vanta 10.000 diverse combinazioni di allestimenti, si può ottenere con tre passi, quattro lunghezze, portate fino a 5,5 t, motori da 114 a 190 cv. E con, in aggiunta, la versione a metano. Insomma, una potente presenza che ha portato la Casa di Stoccarda a ottenere dei risultati assolutamente invidiabili. Infatti, a fronte di crescite del 6 per cento in Europa e del 23 per cento in Italia, Mercedes ha visto lievitare le proprie vendite del 21 per cento in Europa e, addirittura, del 44 per cento in Italia.

Abbiamo provato i tre vei-

coli percorrendo un tragitto affascinante dal punto di vista paesaggistico e totalmente assimilabile a quelli che, ogni giorno, un esercito di trasportatori percorre. Partiti da Milano ci siamo recati in Brianza, presso la Basilica di San Pietro e Paolo ad Agliate e successivamente ad Abbazia Lariana, dove abbiamo potuto godere di una bellissima vista sul Lago di Como. Il tour ha avuto termine a Mantello (So) presso l'Agriturismo La Fiorida. In pratica, 105 chilometri composti da traffico cittadino, tangenziale, superstrada e percorsi tutt'occurve, su e giù per colline e montagne. Un completo banco di prova per dei veicoli nati con la vocazione del tuttofare e che ha messo in evidenza i grandi risultati ottenuti in termini di comfort e leggerezza di guida di questi commerciali. In particolare, lo Sprinter (noi avevamo un passo lungo!), forte dell'ottimo raggio di uno sterzo perfettamente servoassistito, si è divicolato senza problemi tra i vicoli dei paesini collinari.

Con qualità uniche, Sprinter si conferma punto di riferimento della sua categoria e pioniere nello sviluppo di sistemi di assistenza alla guida. La gamma si è arricchita di una versione da 5,5 t di peso complessivo che amplia lo spettro di varianti da 3 a 5,5 tonnellate. Con l'ampliamento dell'offerta il carico utile cresce di quasi mezza tonnellata, raggiungendo così 3,05 t circa per lo Sprinter Furgone, mentre nel caso della versione Autotelaio con cabina, la portata raggiunge circa 3,4 t. Il carico utile, specialmente con la variante Furgone, segna quindi un valore record in questa classe di peso. Con la sua nuova classe di peso, Sprinter è oggi ancora più interessante per le numerose ditte che realizzano allestimenti e trasformazioni; ricordiamo che il 50 per cento degli Sprinter prodotti viene dotato di un allestimento o di speciali componenti aggiuntivi.

La motorizzazione entry level è rappresentata oggi dal quattro cilindri OM 651 2,15

litri di cilindrata, i cui 84 kW (114 cv) e 300 Nm equivalgono a un aumento dei parametri di potenza e coppia pari al 20 per cento rispetto all'offerta precedente. La variante di potenza immediatamente superiore è quella 105 kW (143 cv), seguita dalla versione più potente del quattro cilindri, il 120 kW (163 CV), e dallo straordinario tre litri V6 CDI con 140 kW (190 cv) di potenza. Come già in passato, la trasmissione viene affidata al cambio manuale a 6 marce Eco Gear di serie. A richiesta, viene impiegato il cambio automatico con convertitore di coppia 7G-Tronic Plus. In alternativa alla potente trazione posteriore, per le classi da 3,5 a 5 t di peso totale ammesso Mercedes-Benz offre lo Sprinter 4x4 con trazione integrale inseribile e, a richiesta, con riduttore di coppia supplementare. E come in passato, Sprinter è disponibile a richiesta anche in versioni a gas metano (a scelta monovalenti o bivalenti) basate sul quattro cilindri 1.8 da 115 kW

(156 cv).

Molto buono, poi, il compromesso tra peso e prontezza del motore del Vito, un elemento che gli permette anche una certa "sportività" di guida anche con potenze intermedie (136 cv).

La versatilità del Vito emerge con evidenza quando si parla di trazioni: è infatti il primo veicolo nella gamma Mercedes-Benz a essere disponibile a scelta con trazione anteriore, posteriore o integrale. Il compatto 4 cilindri da 1.6 litri di cilindrata è un coerente downsizing a beneficio del contenimento dei consumi, di un peso più vantaggioso con carico utile corrispondentemente elevato e di un prezzo d'acquisto interessante. L'OM 622, quattro cilindri 2.15 litri, è disponibile in due livelli di potenza: Vito 109 CDI da 65 kW (88 cv) e Vito 111 CDI da 84 kW (114 cv). L'OM 651 è disponibile in tre livelli di potenza: Vito 114 CDI da 100 kW (136 cv), Vito 116 CDI da 120 kW (163 cv) e Vito 119 CDI da 140 kW (190 cv). Per Vito sono disponibili due soluzioni

tra Furgone e cabina doppia), Vito Tourer Base, Pro e Select per trasporto persone.

Citan, poi, con le sue ridotte dimensioni, vince la palma del "comodissimo" nel traffico. Grazie a una serie di innovativi interventi, il city van ideale per la distribuzione leggera nelle aree urbane diventa ancora più completo e offre dotazioni di bordo che rendono la guida ancora più confortevole. Dal sedile doppio lato passeggero al nuovo sistema di navigazione, dalla finestra ribaltabile sul tetto alla telecamera per la retromarcia, i nuovi equipaggiamenti, disponibili a richiesta, rendono Citan ancora più pratico e tailor made. Tutti i Citan conformi alla norma Euro 6 dispongono ora di serie del pacchetto BlueEFFICIENCY, che include la funzione ECO start/stop ed è in grado di ridurre i consumi delle versioni con motore diesel ad appena 4,3 l/100 km. A seguito delle misure orientate al rispetto della norma Euro 6, la coppia massima dei motori diesel è aumentata di 20 Nm ciascuno, attestandosi su valori com-



di cambio: manuale a 6 marce o automatico a 7. Tutte le versioni di motorizzazione del Vito beneficiano inoltre di lunghi intervalli di manutenzione di massimo 40mila km o due anni (30mila km per le versioni precedenti). Tutti i modelli Vito sono disponibili in varie versioni determinate dalla combinazione di due passi e tre lunghezze: Vito Compact, Vito Long (con sbalzo posteriore allungato) ed Extralong (con passo ulteriormente allungato). Oltre al Furgone in gamma troviamo il Vito Mixto (combinazione

presi tra 200 e 260 Nm. Ciò si traduce in un sensibile aumento della forza di trazione (+10 per cento circa). Invariata invece la potenza: 55 kW (75 cv), 66 kW (90 cv), 81 kW (110 cv) per il motore diesel e 84 kW (114 cv) per il benzina. Citan Kombi si aggiorna anche nel nome diventando CitanTourer. In questo modo, anche a livello di denominazione, il Citan si ispira chiaramente al nuovo Vito. I prezzi di accesso, Iva esclusa, sono di 14.976 euro per Citan, 20.732 per Vito e 25.017 per Sprinter.

INTERVISTA A DARIO ALBANO, DIRETTORE COMMERCIALE VENDITE VANS DI MB ITALIA

“VITO GUIDA LA PRODIGIOSA AVANZATA DEI COMMERCIALI DELLA STELLA”

Dario Albano, Direttore commerciale vendite Vans di Mercedes-Benz Italia, non nasconde la sua soddisfazione: “I numeri parlano chiaro, i dati di mercato per i commerciali Mercedes-Benz sono molto favorevoli. Avanziamo su tutti i modelli, ma le maggiori soddisfazioni le abbiamo avute sulla classe media, quindi sul Vito. Infatti, eravamo al 12 per cento e oggi abbiamo tre punti in più, con tendenza a crescere. E questo in soli due anni. Comunque, il fiore all'occhiello rimane lo Sprinter, universalmente riconosciuto per gli alti standard di sicu-



rezza e affidabilità”. Il city van Citan si è trovato a combattere in un contesto di forte competitività. Spiega Albano: “Certo dal Citan potevamo avere di più, avevamo aspettati-

ve più rosee. Ma dobbiamo fare i conti con quel segmento di mercato, estremamente competitivo e con un'attenzione estrema da parte della clientela al prezzo. A volte pochissime centinaia di euro fanno la differenza! Sul Citan abbiamo fatto grandi investimenti e tanta tecnologia Mercedes è stata introdotta. Fra l'altro, non credo che la coproduzione con Renault influenzi il mercato: alla fine il cliente desidera determinati standard e se li ottiene non si preoccupa da quale fabbrica proviene il prodotto”. Dario Albano ha concluso con un concetto: “l'affida-

bilità e la longevità, standardi da sempre dei prodotti Mercedes-Benz, oggi hanno ancora molto appeal sui clienti; infatti, quasi tutti gli altri produttori tentano di seguirci, anzi di inseguirci, su questa strada. Con risultati a volte piuttosto discutibili visto che questi traguardi non si raggiungono in pratica solo con la progettazione, occorre anche una storia e un Dna tecnico. D'altra parte, la ricerca da parte dei clienti di questi valori è sempre più elevata e questo si nota specialmente nelle trattative con le grandi aziende, quelle che acquistano decine e decine di veicoli.

Chi ha provato, magari in funzione del prezzo, ad acquistare prodotti alternativi alla fine ha fatto velocemente marcia indietro. La vera economia, lo sanno benissimo, non si realizza solo con l'acquisto ma con la valutazione dei costi dell'intera vita del veicolo. Insomma, gli investimenti che noi facciamo sui prodotti, sulla rete e sui venditori alla fine pagano e fanno notare la differenza. E' fondamentale la qualità delle reti commerciali e assistenziali che devono raggiungere livelli di competenza veramente eccelsi. Questo è il segreto per il domani!”.



Saranno 4 anni straordinari.

Sprinter e Vito con 4 anni di manutenzione ordinaria e straordinaria.

Sprinter

200€
mese*

- Aria Condizionata
- Tetto Alto
- 47 canoni da 200€
- Anticipo 7.120€
- TAN (fisso) 3,90%
- TAEG 5,00%

*Esempio di leasing Sprinter 314 F CDI 37/33 Executive EURO 6, 47 canoni più riscatto finale € 11.354,19. Durata 48 mesi e chilometraggio totale 120.000 km. Prezzo di listino con optional € 30.687 (IVA e mss escluse). Prezzo di vendita € 22.013,34 (IVA e mss escluse).

Vito

150€
mese**

- Aria Condizionata
- 47 canoni da 150€
- Anticipo 6.450€
- TAN (fisso) 3,90%
- TAEG 5,07%

**Esempio di leasing per Vito 114 CDI F Long EURO 6, 47 canoni più riscatto finale € 11.055,56. Durata 48 mesi e chilometraggio totale 80.000 km. Prezzo di listino incluso optional € 26.167 (IVA e mss escluse). Prezzo di vendita € 20.126,96 (IVA e mss escluse).

Spese istruttoria € 300. Offerta valida fino al 31 dicembre 2016, solo per possessori di partita IVA, salvo approvazione Mercedes-Benz Financial. Condizioni e limitazioni dell'Accordo Assistenza Complete e fogli informativi presso la Concessionaria e sul sito internet. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



CITROËN SPACETOURER

Sua Maestà lo Spazio

TRE SILHOUETTES, QUATTRO RICCHI ALLESTIMENTI, CINQUE MOTORI DIESEL BLUEHDi EURO 6, ABITABILITÀ AI VERTICI DELLA CATEGORIA. TUTTO QUESTO E MOLTO ALTRO È IL NUOVO CONCETTO DI MONOVOLUME E LUDOSPACE DI CUI IL DOUBLE CHEVRON È STATO ACCLAMATO PRECURSORE. POLIVALENTE E VERSATILE, SPACETOURER SI RIVOLGE SIA ALLE FAMIGLIE SIA AI PROFESSIONISTI.



FABIO BASILICO
MILANO

Invita ad ampliare gli orizzonti la nuova Citroën SpaceTourer, ennesima e riuscita interpretazione del concetto di monovolume e ludospace di cui il Double Chevron è stato acclamato precursore con tanto di positivi consensi da parte del mercato. Polivalente e spaziosa fin dal nome, SpaceTourer fornisce una nuova risposta, moderna e funzionale, alle esigenze di mobilità di famiglie e gruppi numerosi (può ospitare a bordo fino a 9 passeggeri!) così come dei professionisti del trasporto persone.

Proposta in tre silhouettes con passo corto o lungo - XS, M e XL - e quattro ricchi allestimenti denominati Feel, Shine, Business e Business Lounge, Citroën SpaceTourer è caratterizzata da un design fluido ed elegante che, grazie alle proprie dimensioni (la lunghezza varia da 4,6 a 5,3 m), trasmette sensazioni di robustezza e grande abitabilità. Il frontale presenta un paraurti raffinato che integra le griglie delle prese d'aria nere a contrasto. Le luci diurne a Led verticali sono posizionate nel prolungamento delle arcate delle ruote, integrandosi con equilibrio nella parte inferiore

e posizionandosi sopra i proiettori fendinebbia. La vista laterale mette in evidenza il notevole spazio a bordo, grazie alla grande porta laterale scorrevole e alle ampie superfici vetrate. Lo stesso vale per l'imponente portellone posteriore dotato di lunotto apribile.

CARATTERE GENEROSO

Per riporre bagagli o altri oggetti, SpaceTourer si dimostra alquanto generosa: il volume del bagagliaio arriva quasi a 3.000 litri nella versione XL 5 posti e sommano 74 i litri complessivi i numerosi vani portaoggetti aperti o chiusi disposti in tutto l'abitacolo. Il tetto vetrato formato da due parti, oscurabili separatamente, permette di godere appieno della luce naturale. La plancia, lievemente rialzata, consente al driver di dominare la strada e di avere tutto a portata di mano e di sguardo. Gli occupanti della seconda e terza fila dispongono di poltrone singole scorrevoli con schienali reclinabili, poggiatesta e braccioli.

SpaceTourer sfrutta una nuova variante della piattaforma modulare EMP2 utilizzata anche su C4 Picasso e Grand C4 Picasso. Prende in prestito tutte le caratteristiche

della parte anteriore, beneficiando dei vantaggi volti all'integrazione delle parti meccaniche, come motore e cambio, ma anche per quanto riguarda le componenti elettriche come batteria, cavi e

lettrici, ecc.. Il resto della piattaforma è stato progettato interamente per SpaceTourer. Che grazie alla struttura rinforzata accoglie un avantreno specifico, che sostengono un carico che può arrivare fino a

1 400 kg. La modularità permette di avere due passi diversi (2,92 m e 3,27m), ma anche 2 diversi sbalzi posteriori (0,80 m e 1,15 m). Le differenti combinazioni permettono così di proporre tre lunghezze del veicolo: XS di 4,60 m (inedita nel segmento) abbinata al passo corto, M di 4,95 m e XL di 5,30 m associate al passo lungo.

SpaceTourer propone ben cinque motori diesel BlueHDi Euro 6 di nuova generazione, il 1.560 cc da 95 e 115 cv e il 1.997 cc da 150 e 180 cv. L'innovativo impianto di scarico comprende un catalizzatore di ossidazione posizionato all'uscita del motore e un modulo SCR posizionato a monte del filtro attivo antiparticolato per trasformare, con l'aggiunta di AdBlue, fino al 90 per cento degli ossidi di azoto in vapore acqueo e azoto. I propulsori, con il concorso dell'aerodinamica e del peso contenuto, consentono di ottenere consumi ed emissioni di CO2 best in class nel segmento. E oltre all'ottimizzazione dei consumi di gasolio, le motorizzazioni della SpaceTourer offrono un vantaggio in termini di costi di utilizzo dal momento che l'intervallo di manutenzione è di 40.000 km o 2 anni.

Accanto alla presenza dello Stop&Start in tutte le declinazioni a esclusione dell'entry level da 95 cv con cambio manuale a cinque rapporti, SpaceTourer offre un'ampia scelta di trasmissioni: oltre al cambio manuale a cinque marce le altre alternative sono il manuale a sei marce, l'automatico a sei rapporti e il pilotato sempre a sei rapporti. Funzioni utili nel quotidiano sono il sistema di accesso e accensione senza chiave e, vera esclusiva del segmento, le porte laterali

scorrevoli che si aprono automaticamente quando si passa il piede sotto l'angolo del paraurti posteriore, soluzione utilissima se si hanno le mani occupate. Sono anche proposte le porte laterali scorrevoli con possibilità di apertura motorizzata; è questo un vero e proprio "plus" per la clientela, ad esempio gli autisti professionisti al volante di SpaceTourer Business e Lounge che potranno azionare le porte dalla zona anteriore del veicolo aprendole o chiudendole evitando che i passeggeri interferiscano nella manovra.

TECNOLOGIA A PIENE MANI

SpaceTourer mette a disposizione tecnologie che facilitano la vita come l'inedito touch screen da 7", la funzione Mirror Screen per trasferire le applicazioni del proprio smartphone, l'Head-up display e il Connect Nav. I clienti di SpaceTourer possono beneficiare anche della funzione Grip Control, un sistema antipattinamento perfezionato che ottimizza la motricità delle ruote anteriori in funzione del tipo di terreno.

Anche dal punto di vista della sicurezza e dell'assistenza alla guida, la nuova ludospace Citroën non tradisce le aspettative e offre sistemi avanzati come l'avviso di superamento involontario della linea di carreggiata ASL, il sistema di sorveglianza dell'angolo morto SAM, il regolatore di velocità adattativo, l'allarme rischio collisione, l'Active Safety Brake, l'Allarme attenzione conducente e persino il Coffee Break Alert, che avvisa il conducente quando è arrivato il momento di fermarsi per una pausa lungo il viaggio.



La nuova Citroën SpaceTourer garantisce non solo grande comfort ai passeggeri ma anche abbondante spazio per i bagagli.

PARTICOLARMENTE RIUSCITO IL BINOMIO RUOTE-SOSPENSIONI PER UN'OTTIMA TENUTA DI STRADA

E PER I PASSEGGERI TANTA COMODITÀ

Assicurare sempre un viaggio all'insegna del comfort. È un impegno che Citroën SpaceTourer svolge al meglio. A prescindere dalla condizione del fondo stradale, la nuova monovolume del Double Chevron sfrutta al meglio il riuscito binomio ruote-sospensioni che le conferiscono precisione di guida mantenendo nel con-

tempo una buona ammortizzazione. SpaceTourer dispone di un avantreno rinforzato Pseudo McPherson con barra antirollio e di un nuovo retrotreno a triangoli obliqui che permette di accogliere a bordo fino a 9 persone con i loro bagagli. Le sospensioni possono essere abbinata a una trasmissione 4x4 grazie alle prodezze della

trasformazione Dangel. L'abbinamento tra avantreno e retrotreno consente di ottenere un connubio tra prestazione e comfort ai massimi livelli sia con il veicolo carico che con il veicolo vuoto, mantenendo una grande piacevolezza di guida. Inoltre, per godere di un filtraggio delle vibrazioni e di un contatto dolce con il fondo stradale, SpaceTourer dispone di una base dotata di due articolazioni ottimizzate per trattare l'effetto della percussione. E per garantire il

massimo comfort con o senza passeggeri a bordo, le molle sono a rigidità variabile e gli ammortizzatori ad Ammortizzazione Variabile Asservita al Carico (AMVAC), un sistema "passivo" che permette la variazione dell'ammortizzazione in funzione dell'assetto del veicolo. Questa definizione tecnica permette a SpaceTourer di offrire un livello di comfort molto superiore agli standard del segmento, a vantaggio di tutti i suoi passeggeri.

NUOVO CITROËN JUMPY L'IMPOSSIBILE È IL SUO MESTIERE

DUOMO, MILANO

3 LUNGHEZZE: XS - M - XL
DA 4,60 A 5,30 METRI
PORTE LATERALI
HANDS FREE
FINO A 4 METRI
DI LUNGHEZZA DI CARICO



Qualunque sia il tuo business, lasciati sorprendere da Nuovo Citroën Jumpy: 3 lunghezze disponibili da 4,60 a 5,30 m • porte laterali scorrevoli apribili senza chiave • innovativo sistema Moduwork che permette il trasporto di oggetti fino a 4 metri di lunghezza.

SCOPRI L'OFFERTA DI LANCIAMENTO IN CONCESSIONARIA.

Con il guerriero americano



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Ford
Nome: Ranger
Carrozzeria: Pickup 4 posti con due portiere anteriori; trazione posteriore o integrale (selezionabile dal guidatore); cabina XL.
Motore: TDCi 2.2 common rail 4 cilindri in linea con FAP e EGR. Cilindrata 2.198 cc: Potenza max: 118 kW/160 cv. Carburante: gasolio. Velocità max.: 175 km/h. Accelerazione 0-100 km/h: 11,8 sec. Coppia max: 385 Nm.
Livello ecologico: Euro 5.
Cambio: MT82 manuale a 6 marce.
Dimensioni (mm): lunghezza 5.362; larghezza 1.860; altezza 1.804; passo 3.200.
Peso totale a terra: 3.200 kg.
Capacità di carico: 1.230 kg.
Vano di carico: 1.847 x 1.560 mm.
Massa rimorchiabile: 3.500 kg.
Dotazioni: chiusura centralizzata selettiva, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e riscaldabili, climatizzatore, cruise control adattivo, sistema di assistenza al parcheggio "park assist", computer di bordo.
Consumi: 6,6 l/100 km (ciclo misto).
Emissioni di CO2: 185 g/km.

UN'ESCURSIONE PER METTERE ALLA PROVA LA NUOVA GENERAZIONE DEL RANGER. SU AUTOSTRADA E STATALE I SISTEMI DI ASSISTENZA ALLA GUIDA EQUIPARANO IL VEICOLO DELL'OVALE BLU A UN'AUTOMOBILE ALTO DI GAMMA.

MAX CAMPANELLA
CARMAGNOLA

Terra di storiche avventure di manzoniana memoria, quella di Carmagnola - nell'area metropolitana a sud di Torino - è anche terra di contadini: la scegliamo come meta di un'escursione che, oltre a un assaggio del famoso "peperone di Carmagnola", ci consenta di mettere alla prova, in tutte le sue performance, quel Ford Ranger che si è guadagnato una solida reputazione come pickup efficiente, versatile e dinamico. Lanciata sul mercato europeo lo scorso febbraio, l'attuale generazione è destinata a consolidare tale reputazione con una serie d'innovazioni in materia di design, efficienza e tecnologia.

La partenza da Monza avviene con una versione più o meno base: un esemplare di colore blu equipaggiato con motore TDCi 2.2. Per il ritorno

la scelta cade sull'alto di gamma, l'autentico capitano della nuova gamma: con Wildtrak il costruttore statunitense dà il nome a una serie spettacolare di Ranger che si distinguono per ricco allestimento e design degli interni e nel nostro caso viene equipaggiato con il propulsore anch'esso alto di gamma, il TDCi da 3.200 cc con cambio automatico.

Costruito all'insegna della robustezza, Ford Ranger vanta straordinarie capacità di carico (fino a 1.403 kg), traino (fino a 3.500 kg) e guado (800 mm): un veicolo che promette di essere affidabile in qualsiasi condizione ambientale e per gli impieghi più difficili, in grado di garantire ogni giorno un'esperienza di guida eccezionale. Caratteristiche che ci consentiranno, una volta a Carmagnola, di affrontare un impervio percorso nei campi, in un travolgente e variopinto spettacolo offerto dalle bellez-

ze artistiche, dalle tradizioni e dalla cultura delle terre della cintura torinese.

Al volante in direzione dell'autostrada A4 per Torino prendiamo confidenza con l'equipaggiamento: Ford Ranger è dotato di una serie di tecnologie all'avanguardia, tra cui Ford SYNC 2 con comandi

vocali e touch-screen a colori da 8". In questo modo riusciamo a connettere con estrema facilità e rapidità il nostro smartphone e di gestire musica, telefono, navigatore e climatizzazione con due alternative: con comandi vocali semplici e intuitivi o mediante lo schermo. Inoltre, consente di

ottenere un elenco dei ristoranti situati nelle vicinanze, pronunciando semplicemente "Ho fame" o di consultare la Guida Michelin per facilitare la scelta e la prenotazione del luogo. La connettività Wi-Fi è disponibile mediante hotspot, con un modem USB. Il sistema include anche il servizio di chiama-

ta automatica d'emergenza Ford, in grado di contattare automaticamente i servizi di emergenza in caso d'incidente.

Nel lungo tragitto estrema comodità viene offerta dal controllo della velocità di crociera adattivo: l'Adaptive Cruise Control ci permette di scegliere la velocità di marcia desiderata e di mantenerla costante. Tuttavia, se i sensori radar integrati rilevano un veicolo davanti al nostro, il sistema diminuisce la velocità per mantenere la distanza di sicurezza preimpostata. Quando la strada torna a essere libera, riporta la velocità a quella prescelta. Troviamo naturalmente più efficace il sistema sulla strada del ritorno quando, abbinato al cambio automatico, praticamente ci consente il viaggio in autostrada senza l'utilizzo dei pedali se non in caso d'emergenza. Decidiamo la distanza da tenere rispetto al veicolo che precede (secondo tre diversi intervalli) e il Ran-



Anche sotto il profilo dell'estetica il nuovo Ford Ranger si fa notevolmente apprezzare.

PROTEZIONE COSTANTE DAL RIBALTAMENTO ED ECCELLENTE ALTEZZA DI GUADO

CONTROLLO EXTRA E MASSIMA ADERENZA CON IL MINIMO SFORZO

Raggiunta la nostra meta, al mattino successivo i campi di Carmagnola ben si prestano per mettere alla prova le capacità off-road del nuovo Ford Ranger. Un pick-up che vuole essere versatile, flessibile e inarrestabile su qualsiasi terreno e propone per questo tre modalità di guida: 4x2 ("H" - rapporto lungo) per la guida di tutti i giorni; 4x4 ("H" - rapporto lungo) per condizioni del fondo stradale non ottimali; 4x4 ("L" - rapporto corto) per percorsi estremamente impegnativi. Mediante il dispositivo elettronico durante la marcia passiamo dalla modalità 4x2 a quella 4x4 con rapporto corto. Il Sistema antiribaltamento (ROM) monitora il veicolo e identifica le condizioni di guida pericolose che potrebbero causare un ribaltamento del veicolo. In fase di discesa ripida, il sistema attiva l'ESP, controlla la velocità e ripristina la stabilità. Intanto il



sistema di controllo della trazione (TCS) elimina lo slittamento eccessivo delle ruote e garantisce aderenza, prestazioni e stabilità. Il sistema monitora e regola costantemente la potenza erogata sulle singole ruote del veicolo, garantendo livelli ottimali di contatto e aderenza in fase di accelerazione. Ci aspetta un laghetto da oltrepassare: ebbene Ford Ranger va dove altri veicoli non osano avventurarsi: con un'altezza di guado di 800 mm si dimostra assolutamente all'altezza anche dentro l'acqua, come se viaggiasse su terreno asciutto. L'Off-Road Pack comprende una protezione del motore, della scatola di rinvio e del serbatoio carburante per ridurre i rischi di danneggiamento durante la guida su superfici discontinue. Il pack include anche un differenziale posteriore autobloccante elettronico per assicurare maggiore trazione.

FORD RANGER WILDTRAK

ogni viaggio è un'avventura

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Ford
Nome: Ranger Wildtrak.
Carrozzeria: Pickup 5 posti con quattro porte, trazione posteriore o integrale (selezionabile dal guidatore), doppia cabina.
Motore: TDCi 3.2 common rail 4 cilindri in linea con FAP, EGR e start&stop. Cilindrata 3.198 cc: Potenza max.: 147 kW/200 cv. Carburante: gasolio. Velocità max.: 175 km/h. Accelerazione 0-100 km/h: 10,6 sec. Coppia max.: 470 Nm.
Livello ecologico: Euro 5.
Cambio: 6R80 automatico a 6 marce.
Dimensioni (mm): lunghezza 5.362; larghezza 1.860; altezza 1.815; passo 3.220.
Peso totale a terra: 3.200 kg.
Capacità di carico: 1.258 kg.
Vano di carico: 1.549 x 1.560 mm.
Massa rimorchiabile: 3.500 kg.
Dotazioni: chiusura centralizzata selettiva, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e riscaldabili, climatizzatore, cruise control adattivo, sistema di assistenza al parcheggio "park assist", computer di bordo.
Consumi: 8,9 l/100 km (ciclo misto).
Emissioni di CO2: 234 g/km.

SULLA VIA DEL RITORNO SPERIMENTIAMO L'EBBREZZA DI GUIDARE IL WILDTRAK, IL TOP DELLA FAMIGLIA, AUTENTICO BRAND CON IL QUALE S'IDENTIFICA UNA SERIE RICCA DI ALLESTIMENTI E DAL DESIGN IMPREZIOSITO.



ger procede, accelerando quando la strada è sgombra e rallentando, fino a frenare all'occorrenza, quando individua un pericolo. L'azzardato sorpasso di un veicolo che ci taglia la strada viene immediatamente riconosciuto e il Ranger frena energicamente.

Tra le dotazioni l'allarme di prossimità, che ci avverte se individua un possibile rischio di collisione con un veicolo che precede: il radar ubicato nella parte anteriore rileva veicoli più lenti che procedono nello stesso senso di marcia, attivando un allarme sonoro e visivo in caso di rapido avvicinamento. In assenza di una pronta reazione, Ford Ranger reimposta e aumenta la reattività del sistema di assistenza alla frenata per garantire un'azione frenante più efficace e un arresto più rapido, anche in caso di frenata debole. Il veicolo è dotato di sistema di allerta del conducente: se la nostra guida non lo convince e

gli appare stanca, il Ranger ci invita con gentilezza a fare una "pausa caffè". Questa tecnologia monitora costantemente il nostro comportamento alla guida ed è stata progettata per rilevare eventuali deviazioni causate dalla stanchezza. Se il sistema rileva una scarsa attenzione alla guida, nel quadro

strumenti compare un simbolo di avvertimento per consigliarci di fare una sosta.

Decidiamo di ascoltarlo e la sosta nel piazzale dell'area di servizio rappresenta l'occasione per dare un'occhiata al design. Gli interni di questo Ford Ranger sono stati pensati per creare un ambiente confortevole

e rilassante, abbastanza ampio da consentire a conducente e passeggeri di distendersi comodamente. Comfort e stile sono quelli di un'automobile di alta gamma, ma con la robustezza e la funzionalità di un pickup. I rivestimenti interni sono realizzati con materiali resistenti all'usura e facili da

pulire, per poter tenere l'abitacolo sempre in ordine.

Torniamo al volante e riprendiamo la marcia verso Carmagnola mettendo alla prova il sistema Lane Keeping AID: utilizza una telecamera anteriore per rilevare eventuali scostamenti indesiderati dalla corsia di marcia. In sostanza il Ranger ci avvisa, facendo vibrare il volante e mediante un allarme visivo: in caso di risposta lenta o assente, interviene sullo sterzo riportando gradualmente il mezzo sulla corsia giusta. Questa tecnologia è stata pensata per le strade a più corsie (ad esempio proprio le autostrade), pertanto viene disattivata a velocità inferiori ai 65 km/h (o può essere disattivata manualmente).

Una volta usciti dall'autostrada, che si tratti di cartelli al margine della strada o sopraelevati, temporanei o permanenti, la tecnologia TSR (Traffic Sign Recognition, ovvero Riconoscimento dei segnali

stradali) è in grado di identificarli: sul quadro strumenti compare un segnale indicante il limite di velocità (che cambia quando entriamo in un'area con un limite di velocità diverso) o il divieto di sorpasso. La tecnologia TSR la troviamo su entrambi i veicoli in prova, ma è disponibile come optional insieme al sistema di mantenimento della corsia di marcia (LKS).

Quando raggiungiamo Carmagnola è ormai sera e diventa oltremodo utile il sistema di assistenza alla guida notturna: la regolazione automatica degli abbaglianti (Auto High Beam), pertanto viene disattivata da abbaglianti ad anabbaglianti quando rileva traffico in arrivo nel senso di marcia opposto o un veicolo che precede, evitandoci in tal modo di abbagliare gli altri conducenti. Poi ritorna automaticamente agli abbaglianti, dando la massima visibilità, garantendo così una assoluta sicurezza.



L'elegante e ricca plancia del Ford Ranger per una guida sempre in piena sicurezza.

WILDTRAK: IL RANGER NELLA SUA QUINTESSENZA PER LE MISSIONI PIÙ IMPEGNATIVE

QUANDO IMPONENZA E PRESTAZIONI SI SPOSANO CON FASCINO E RAFFINATEZZA

Sulla strada del ritorno da Carmagnola a Monza è ora di utilizzare il Ranger in versione Wildtrak, che s'impone come Ranger ultimativo grazie alla rifinitura scura, color grigio metallico liquido, della nuova griglia trapezoidale con le particolari alette esterne. Lo stesso accento cromatico prosegue sugli specchietti laterali, sulle maniglie degli sportelli, sulle prese d'aria, sulle sponde di carico e sulle luci posteriori, donando al veicolo un fascino possente e sportivo.

Altri esclusivi elementi di design sono fendinebbia rettangolari, la barra sportiva, cerchi in lega da 18 pollici e le grafiche personalizzate Wildtrak che completano l'identità estetica di un pick-up votato all'avventura. Anche per la vernice degli esterni del Wildtrak si è scelta una tonalità che lo fa spiccare rispetto agli altri membri della famiglia, con il



nuovissimo colore metallico Pride Orange: una sorta di color oro che non fa passare inosservato questo veicolo imponente e spettacolare. L'arancione viene sfruttato negli interni per un tocco di colore che dona un carattere sportivo all'abitacolo moderno dal design che ricorda le automobili. La plancia orizzontale, che si estende da porta a porta enfatizzando la larghezza dell'abitacolo, ospita il pannello strumenti con display digitali bi-color e schermo tattile da 8". Il pannello strumenti morbido con impunture a vista arancione contribuisce a creare un'atmosfera elegante, mentre gli anelli delle bocchette dell'aria aggiungono una sfumatura cromata sofisticata.

Anche i sedili sono diversi: sul Wildtrak si contraddistinguono per elementi grafici di impatto e impunture in tinta che coniugano eleganza, robustezza e sportività.

MAHINDRA

Sempre più in alto con Genio e Goa



LA CASA INDIANA HA PRESENTATO AL SALONE INTERNAZIONALE DELL'EDILIZIA SAIE 2016 TENUTOSI NELLA TRADIZIONALE SEDE DELLA FIERA DI BOLOGNA UNA MINIGRU DA 5 QUINTALI E UNA PIATTAFORMA AEREA REALIZZATE RISPETTIVAMENTE SULLA BASE DEI PICK-UP GENIO 4x2 E GOA 4x4. CON QUESTE NOVITÀ MAHINDRA CONFERMA UNA VOLTA DI PIÙ LA SUA EFFICACE VICINANZA AL MONDO DEL LAVORO.

GUIDO PRINA
ROMA

Mahindra arricchisce la sua proposta per il mondo del lavoro e presenta due interessanti novità che sono state anteprese al centro dell'esposizione del costruttore indiano all'ultima edizione del SAIE di Bologna, il salone internazionale dell'edilizia. Si tratta di una minigru e una piattaforma aerea realizzate rispettivamente sulla base dei pick-up Genio e Goa. I due speciali pick-up sono stati realizzati in collaborazione con altrettanti allestitori italiani specializzati: la

minigru da 5 quintali su base Genio 4x2 è stata sviluppata in collaborazione con Terni Metal Srl mentre la piattaforma aerea su base Goa 4x4 è nata dalla partnership con Socage. La partecipazione di Mahindra a SAIE 2016 era completata dalla presenza sullo stand del già noto Goa con cassone ribaltabile trilaterale realizzato con Tecnocar e del nuovo Quando 4x4.

Elevata portata, lunghezza del vano di carico e ottimale rapporto prezzo/prodotto fanno di Mahindra Genio la soluzione ideale per tutte quelle imprese che cercano un pick-up da lavoro pronto a tutto su



Realizzato in Italia da Tecnocar su specifiche di Mahindra Europe, il Goa (sopra) con cassone ribaltabile trilaterale è ormai un classico della gamma indiana. Sotto, il Genio con minigru.

cui fare quotidianamente affidamento per le loro attività. Equipaggiato con un collaudato 2.2 turbodiesel common-rail a 16 valvole abbinato a un cambio manuale a 5 marce, il pick-up della Casa indiana è realizzato sulla base di un robusto telaio d'acciaio scatolato che ne esalta le doti di trasporto (portata utile massima 1.185 kg) e dispone di un cassone lungo 2,4 metri che non ha confronti tra i diretti concorrenti.

La piccola gru ad azionamento elettrico Maxilift montata su di esso da Terni Metal Srl ha arricchito il potenziale operativo del pick-up Genio Cabina Singola, garantendo agli utilizzatori elevate prestazioni e grande flessibilità d'uso. I bracci con sfili manuali o idraulici permettono di sollevare facilmente fino a 5 quintali di peso semplificando il carico e lo scarico di materiali tradizionalmente pesanti quali sono quelli dell'edilizia.

FATTI & CIFRE

Mahindra Europe. L'Europa è sempre stata un importante mercato per il Gruppo Mahindra & Mahindra che vede in essa il simbolo delle sue ambizioni globali. Mahindra Europe Srl è una società controllata al 100 per cento da Mahindra & Mahindra Ltd che dal 2005 distribuisce i veicoli Mahindra in Europa. Attualmente Mahindra Europe è presente in 10 paesi attraverso una propria rete di distribuzione di oltre 100 concessionari.

Mahindra in Europa. Il Gruppo Mahindra è profondamente coinvolto con l'industria automobilistica europea. Fornisce componenti di alta qualità a importanti aziende del settore attraverso le sue consociate e ha impianti produttivi in Germania, Gran Bretagna e Italia.

Mahindra Racing. Ha sedi in Svizzera e in Italia e segue l'attività sportiva in campo motociclistico; partecipa al Campionato Mondiale Moto3 e al campionato italiano della specialità.

Mahindra in agricoltura. Per quanto riguarda il settore dell'agricoltura, Mahindra vende una gamma di piccoli e affidabili trattori ad alte prestazioni in Serbia, Turchia e Macedonia, mentre esporta prodotti indiani freschi attraverso la società Mahindra ShubhLabh Services.

Gruppo Mahindra. Il Gruppo Mahindra è presente in diversi settori chiave: industria automotive, agricoltura, aerospaziale, componentistica, turismo, informatica, servizi di consulenza, difesa, energia, servizi finanziari, attrezzature industriali, logistica, edilizia, acciaio e due ruote. La multinazionale indiana con sede a Mumbai ha registrato un fatturato di 16,9 miliardi di dollari americani e impiega oltre 200mila persone in oltre 100 paesi del mondo. Mahindra ha rilevato nel 2010 la maggioranza del pacchetto azionario di REVA Electric e di Ssangyong Motor Company. Nel 2015 il Gruppo ha acquisito il 51 per cento di Peugeot Motorcycles (Gruppo PSA) e il 76 per cento di Pininfarina.

di torsione su tutte le versioni, mentre quelle posteriori sono balestre semiellittiche longitudinali che consentono di trasportare più agevolmente i maggiori carichi previsti per questi veicoli. Tutti i Goa sono dotati di serie di differenziale posteriore a slittamento limitato. I motori, progettati dall'austriaca AVL e costruiti da Mahindra, sono 4 cilindri turbodiesel common-rail a 16 valvole omologati Euro 5 con filtro antiparticolato e potenza massima di 88 kW/120 cv.

Realizzato in Italia da Tecnocar su specifiche di Mahindra Europe, il Goa con cassone ribaltabile trilaterale è ormai un classico della gamma indiana. I suoi utilizzatori possono contare su un ampio cassone in alluminio (lungo 2.460 mm e largo 1.760 mm, con sponde alte 400 mm) e su una portata fino a 1.040 kg. Mahindra Quanto è un veicolo polivalente che abbinata a 5 porte/5 posti alla struttura di un vero fuoristrada con telaio separato dalla carrozzeria in grado di superare con successo qualsiasi asperità.

Lungo meno di 4 metri (ruota di scorta esterna esclusa), Quanto si destreggia agilmente in stretti percorsi fuoristrada come nel traffico urbano. Si tratta quindi di una proposta polivalente adatta sia al mondo del lavoro che all'utilizzo privato. Quanto dispone del motore turbodiesel common-rail 2.2 litri 16 valvole da 88 kW/120 cavalli cui è abbinato un cambio manuale a cinque marce con riduttore e, sulla versione 4WD, un dispositivo per l'inserimento elettrico della trazione integrale e i mozzoni ruota anteriori liberi a inserimento automatico.



**Mahindra
GENIO**



PG&W



3 ANNI DI GARANZIA
o 100.000 KM

IL VOLUME DELLA MIA ATTIVITÀ È AUMENTATO.

Le linee moderne ed eleganti nascondono una straordinaria capacità di carico: Mahindra Genio ha il pianale più ampio della sua categoria. Tanto spazio anche in cabina, dove guidi e viaggi comodo, anche grazie ai sedili ergonomici. E non ci sono terreni troppo difficili da affrontare, con la trazione delle 4 ruote motrici.

TUO A PARTIRE DA € 257,50 AL MESE - TAN FISSO 0% TAEG 2,24%*



140%
Superammortamento
del valore d'acquisto

***FINANZIAMENTO INTERESSI ZERO in 30 - 40 mesi con ANTICIPO - prima rata a 30 giorni - importo finanziabile da € 5.000 a € 10.000.**

Esempio: Genio S.C. versione 2wd prezzo chiavi in mano (IPT escluso) € 14.828,00 anticipo € 4.828,00, € 10.000 (imp. Tot. del credito) in 40 rate da € 257,50 - TAN fisso 0,00% TAEG 2,24%. Il TAEG include: interessi 0 €, spese istruttoria € 300,00, bollo su finanziamento € 16, bollo su rendiconto annuale e di fine rapporto € 2 (per imp. Sup. a € 77,47), spesa mensile gest. pratica € 1,50 - imp. Tot. dovuto (imp. Tot. del credito + costo tot. del credito) € 10.382,00. Offerta valida dal 01/09/2016 al 31/12/2016. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Informazioni europee di base sul credito ai consumatori* (SECCI) e copia del testo contrattuale disponibili presso concessionari Mahindra aderenti all'iniziativa. Salvo approvazione Agos Ducato S.p.A. La rete dei concessionari Mahindra opera quale intermediario del credito non in esclusiva.**Condizioni e limitazioni di garanzia come indicato sul libretto di garanzia.



OMOLOGAZIONE N1

Vieni a trovarci all' **eima**
pad. 33bis stand A1

www.mahindra.it -

Mahindra
Rise.

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

Canyon, il nuovo volto del trasformista Amarok



IL NUOVO AMAROK CANYON, BASATO SULLA VERSIONE COMFORTLINE, È PER LA PRIMA VOLTA IN EUROPA EQUIPAGGIATO CON L'INNOVATIVO PROPULSORE EURO 6 TDI V6 DA 150 kW/204 CV, CHE EROGA UNA COPPIA MASSIMA DI 500 NM. LA POTENZA DI 204 CV È IL VALORE INTERMEDIO DELLE TRE VARIANTI V6 CHE SARANNO PIENAMENTE DISPONIBILI NEL PROSSIMO FUTURO.

con cambio automatico a 8 velocità e trazione integrale 4Motion allora Amarok il trasformista ha il volto di Aventura e Highline, due modelli premium dal forte appeal. Amarok Aventura è generoso in quanto a innovazioni. Per esempio, è equipaggiato con sedili ergo Comfort regolabili in ben 14 modi sia dal guidatore che dal passeggero frontale. In opzione, questi sedili avveniristici sono disponibili anche per Amarok Highline. La vita a bordo di Aventura è spensierata e particolarmente easy: grazie al sistema di assistenza al parcheggio, che include la telecamera posteriore, è possibile fare manovra in tutta tranquillità. In più, il display premium 3D a colori consente di usufruire di servizi online e dell'App Connect.

NUOVO SISTEMA TELEMATICO

Intanto, Volkswagen Veicoli Commerciali ha appena lanciato sul mercato tedesco un intelligente sistema telematico per veicoli commerciali denominato ConnectedVan. Il sistema offre ai clienti professionali una soluzione tutto-in-uno per la gestione completa dei loro veicoli dal punto di vista dell'efficienza operativa della flotta. ConnectedVan rappresenta una tappa fondamentale sulla strada della digitalizzazione intrapresa da Volkswagen. I clienti possono installare il sistema sia su veicoli nuovi che usati. Il fleet manager avrà a disposizione un portale web per la visualizzazione delle informazioni che provengono dal veicolo e far sì che la flotta operi nel modo più efficiente possibile. Queste informazioni beneficiano anche il driver, che ha sempre sotto controllo lo stato operativo del veicolo, la situazione sul fronte consumi e la diagnostica complessiva che consente di pianificare gli interventi di assistenza in officina, sia quelli ordinari che quelli straordinari, con grande risparmio sul fermo macchina. Insieme alla Germania, altri due mercati chiave che sono attualmente interessati dal lancio dell'avveniristico ConnectedVan sono Italia e Spagna. L'intenzione di Volkswagen V.C. è di rendere disponibile il sistema in almeno 20 mercati nel prossimo futuro.

FABIO BASILICO
VERONA

Il mille volti del Volkswagen Amarok. Da vero trasformista, il pick-up si è presentato allo IAA di Hannover anche in versione Canyon special edition per la gioia degli appassionati. Al suo fianco gli Amarok Aventura e Highline così come l'Amarok con lo specifico pacchetto di allestimento Comfortline e i veicoli equipaggiati con i nuovi prestazionali motori V6. Il nuovo Amarok Canyon, basato sulla versione Comfortline, è per la prima volta in Europa equipaggiato con l'innovativo propulsore Euro 6 TDI V6 da 150 kW/204 cv, che eroga una coppia massima di 500 Nm. La potenza di 204 cv è il valore intermedio delle tre varianti V6 che saranno pienamente disponibili nel prossimo futuro.

Nel vecchio continente,

Amarok Canyon doppia cabina è dotato di trazione integrale 4Motion e cambio manuale a sei marce e si caratterizza per dettagli stilistici specifici che lo rendono facilmente riconoscibile e lo qualificano come un prodotto originale nel mercato di riferimento. In opzione è possibile dotarlo del cambio automatico a otto velocità.

SOTTO IL COFANO 224 CAVALLI

Ricordiamo che Amarok eroga ben 550 Nm di coppia massima di 165 kW/224 cv nella sua versione più potente. Ciò si traduce in una velocità massima di 193 km/h e un'accelerazione 0-100 km/h di 7,9 secondi. Amarok è il solo pick-up del segmento B ad avere sotto il cofano un V6.

Se poi consideriamo l'accoppiata 224 cavalli



Il potente propulsore dell'Amarok è abbinato a un ottimo cambio automatico a otto rapporti e con trazione integrale 4Motion. Le versioni Aventura e Highline hanno ricche dotazioni.

TRE VERSIONI PER IL PICCOLO VAN: EMISSIONI ZERO, BENZINA E METANO

CONSEGNE ALL'ULTIMO MIGLIO CON LA FAMIGLIA LOAD UP!

È piccolo ma non sottovalutelo. Il nuovo Volkswagen load up! è un van con molte qualità: le dimensioni compatte (è lungo solo 3,60 m) gli consentono di soddisfare le esigenze di trasporto di piccoli artigiani, tecnici e operatori della consegne in città. Il modello si declina in tre diverse configurazioni. L'elettrica quattro porte e zero emissioni e-load up! propone un volume di carico di ben 990 litri e un carico utile di 360 kg. Il van tedesco combina un consumo elettrico di 11,7 kWh/100 km, una potenza di 60 kW e un range di autonomia di ben 160 km.

La versione load up! con motorizzazione a benzina da 65 cv e cambio a cinque marce si distingue anch'essa per essere la più efficiente nella sua classe di riferimento, con un consu-



mo di carburante di soli 4,4 litri per 100 chilometri. C'è poi la versione eco load up! con una driveline bifuel gas/benzina che assicura un consumo di soli 2,9 kg di metano per 100 km.

E-load up! è un veicolo di classe energetica A+, efficiente e allo stesso estremamente confortevole e funzionale. I suoi utilizzatori hanno a disposizione il sistema Climatronic, vetri elettrici, sensore di pioggia, specchietti esterni regolabili elettricamente, sistema di controllo luci con luci diurne e funzioni "Leaving Home" e "Coming Home". La sicurezza è assicurata da dispositivi come il City Emergency Brake, a cui si aggiunge, nel modello load up!, l'ESP con Hill Start Assist, ABS, ASR. La versione a metano è equipaggiata con due serbatoi di gas naturale montati sotto la carrozzeria e con capacità totale di circa 11 kg.



**TRUCK OF
THE YEAR**



**PER L'UNICA IMPRESA
CHE CONTA. LA TUA.**

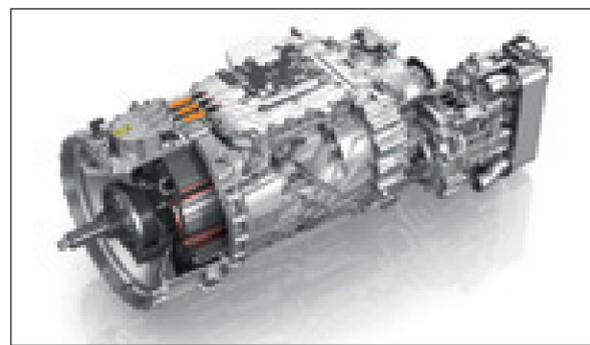
Per informazioni sulla nuova generazione di autocarri e servizi Scania visita scania.it

SCANIA

ZF TRAXON

IL CAMBIO DAI MILLE VOLTI

MENTRE LA VERSIONE IBRIDA DIMOSTRA I SUOI VANTAGGI PRATICI NELLO ZF INNOVATION TRUCK, CAMION PROTOTIPO CON CUI IL PRODUTTORE TEDESCO SPERIMENTA NUOVE TECNOLOGIE DI GUIDA (SVOLTA ASSISTITA PER EVITARE UN OSTACOLO, MANTENIMENTO DI TRAIETTORIA E DISTANZA ECC.), LA TRASMISSIONE AUTOMATIZZATA TRAXON STA RICEVENDO UN OTTIMO RISCONTRO ANCHE IN ITALIA.



MATTEO GALIMBERTI ASSAGO

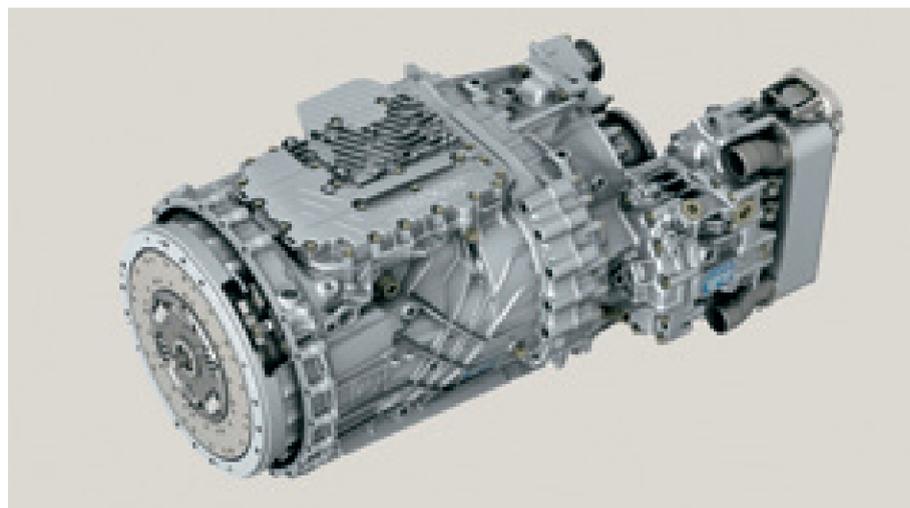
Pioniere in sistemi che permettono ai veicoli industriali di “vedere, pensare e agire”, ZF continua a mietere successi mondiali con il cambio automatizzato TraXon, di serie ad esempio nelle produzioni di Iveco, dove prende il nome di Hi-Tronics, e di MAN che l’ha ribattezzato TipMatic TX. Quali sono le caratteristiche del TraXon che lo rendono così vantaggioso da essere utilizzato persino su un’autogru? “La modularità - spiega Paolo Vivarelli, Responsabile Marketing OE in ZF Italia - è la caratteristica che rende questo cambio automatizzato convincente a livello globale: ZF sviluppa TraXon rapportandolo al veicolo, in modo che si integri perfettamente alla sua driveline. Viene effettuata

una valutazione della potenza ideale in termini di coppia, quindi della funzione cui è adibito il veicolo, del motore di cui sarà equipaggiato, della gestione

elettronica ecc. In questo modo il veicolo potrà esprimere al meglio le sue potenzialità”.

Nuova in termini di design e tecnologia, oltre che

nel suo sviluppo, la trasmissione TraXon viene prodotta nel sito ZF di Friedrichshafen, sul lago di Costanza, ed è sbarcata l’anno scorso sul mercato per la



La nuova trasmissione automatica a elevata efficienza ZF TraXon.

prima volta in primo equipaggiamento sulle gamme MAN. Oggi fra i produttori di veicoli industriali che hanno optato per questo sistema di trasmissione modulare automatico figurano anche Iveco, Ford Trucks e Foton in Cina. Al contempo il prodotto viene impiegato per la prima volta in un’autogru Liebherr. Nel frattempo, la versione ibrida di TraXon dimostra i suoi vantaggi pratici nello ZF Innovation Truck, camion prototipo con cui ZF sta sperimentando nuove tecnologie di guida (svolta assistita per evitare un ostacolo, mantenimento di traiettoria e distanza ecc.).

Infine, un autobus di prova ZF con il cambio base sta affrontando il test su strada. “Anche in Italia - aggiunge Paolo Vivarelli - gli ordini ricevuti per TraXon e le sue prime applicazioni ci rendono estremamente orgogliosi. In fondo evidenziano che si tratta di un sistema modulare che soddisfa tutti i punti per cui ZF l’ha sviluppato a livello internazionale e per molte tipologie di veicoli: TraXon è in grado di soddisfare il fabbisogno attuale e futuro dei costruttori per quanto riguarda i cambi automatizzati per veicoli industriali pesanti”.

ZF fornisce TraXon come variante con il rallentatore idraulico secondario integrato opzionale Intarder. Già il cambio base, disponibile a 12 o 16 marce, offre elevata efficienza, soprattutto grazie all’idoneità a coppie del motore fino a 3.400 Nm (versione overdrive), all’ampia rapportatura, al rendimento fino a circa il 99,7 per cento e all’eccellente rapporto potenza-peso che risulta il migliore della categoria. A tutto questo si aggiunge un’innovazione elettronica ZF ba-

sata su una piattaforma software standardizzata, che può includere fra l’altro la strategia di marcia predittiva PreVision GPS e una funzione di passaggio in folle e disimpegno Ecoroll. “PreVision - spiega Paolo Vivarelli - si basa sulla tecnologia GPS e consente di gestire al meglio la catena cinematica: salite e discese, percorsi collinari, ecc.. Il sistema decide se e quando occorre una spinta maggiore o, ad esempio all’approssimarsi di una discesa, se è invece opportuno avere il cambio in folle con la funzione Ecoroll, in questo modo sfruttando al massimo la coppia, ottimizzando i consumi e riducendo le emissioni”.

Ulteriore innovazione ZF, anziché con il consueto meccanismo di attuazione della frizione a secco cioè con forcella e cuscinetto, il cambio base TraXon è combinato con un modulo attuatore denominato ConAct, un sistema pneumatico concentrico che garantisce un avviamento ottimale e manovre comode e fluide, offrendo al contempo convenienti costi del ciclo di vita. “Grazie a ConAct - illustra Paolo Vivarelli - la frizione si apre e si chiude in modo rapido, consentendo cambiate veloci. In manovra, tale sistema permette di modulare in modo millimetrico la marcia, caratteristica che si rivela molto utile quando occorre la massima precisione. Già nel modello precedente AS Tronic ZF aveva raggiunto risultati importanti, oggi con TraXon il livello si è ulteriormente innalzato in termini di precisione, performance, incremento della potenza quando serve e, non da ultimo, risparmio nei consumi, molto significativo soprattutto nel trasporto a lungo raggio”.

GOODYEAR

Ridurre i costi con il web

Sono quasi 350mila i veicoli che adottano FleetOnlineSolutions, programma di gestione dei pneumatici attraverso internet: un aumento del 75 per cento in tre anni. Soddisfatto Antonio Calabretta, Direttore Commerciale Autocarro di Goodyear Dunlop Italia: “Il sistema centralizzato per gestire il parco pneumatici della flotta dimostra la sua efficacia”.

Il numero di veicoli commerciali che utilizzano il FOS (FleetOnlineSolutions) di Goodyear, il programma di gestione dei pneumatici attraverso Internet, sta per raggiungere la ragguardevole cifra di 350mila unità, con un aumento del 75 per cento in soli tre anni. “Una crescita - afferma Antonio Calabretta, Direttore Commerciale Autocarro di Goodyear Dunlop Italia - che testimonia il valore che gli operatori delle flotte europee attribuiscono a un sistema che contribuisce a ridurre il TCO

(Costo Totale di Possesso, ndr) attraverso la diminuzione dei costi amministrativi e della mole di documenti cartacei. FOS, però, è la seconda freccia nel nostro arco: i nostri pneumatici autocarro premium aiutano già a ridurre i costi grazie all’efficienza nei consumi e alla lunga durata, mentre FOS, insieme alla nostra rete di servizi paneuropea TruckForce, assicura un servizio rapido, con costi competitivi e di qualità. I nostri servizi e le nostre soluzioni FleetFirst, di cui fa parte FOS, offrono un pacchetto

completo agli operatori dei veicoli industriali, consentendo non solo di risparmiare tempo, ma anche di lavorare con più tranquillità e diminuire i costi amministrativi, portando così a una maggiore redditività grazie alla riduzione del TCO”.

La riduzione dei costi e della mole di documenti è resa possibile da un sistema centralizzato di fatturazione e da un unico punto di contatto per gestire il parco pneumatici della propria flotta. A ciò si aggiunge la certezza di condizioni concordate e fisse. Il si-

stema offre a cliente e fornitore di servizi l’accesso a tutte le informazioni relative alle flotte: il cliente può seguire on-line e in tempo reale l’avanzamento delle attività legate ai pneumatici dei suoi veicoli, con la sicurezza che ogni compito venga effettuato in base alle specifiche e ai costi concordati; i duemila TruckForce, ubicati strategicamente in 28 paesi europei, possono accedere on-line ai dettagli delle flotte e dei veicoli nella loro lingua, il che permette di lavorare rapidamente e secondo le esigenze



Antonio Calabretta, Direttore Commerciale Autocarro di Goodyear Dunlop Italia.

dei trasportatori.

L’efficienza del sistema FOS è evidenziata anche dalla velocità con cui la rete europea Goodyear TruckForce riesce a fornire soccorso e a intervenire in caso di guasto:

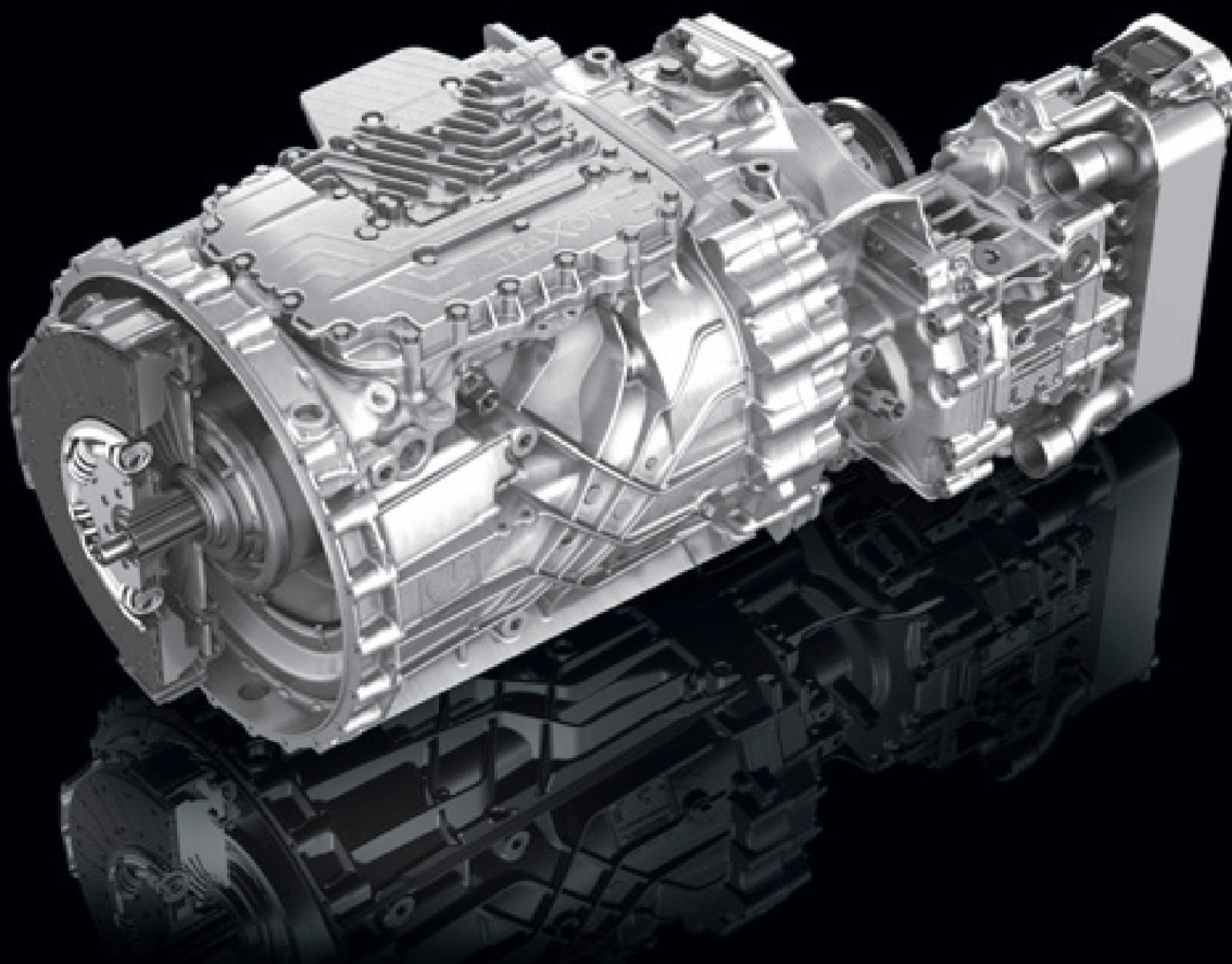
nel 2015 il tempo medio per riportare un veicolo su strada dopo la riparazione di un pneumatico è stato di poco inferiore ai 121 minuti dal ricevimento della chiamata fino alla ripartenza del veicolo.

TRAXON – GIÀ OGGI PRONTO PER IL DOMANI.

Il primo sistema di trasmissione modulare a livello mondiale, ZF-TraXon permette già oggi agli autocarri di viaggiare in modo efficiente verso il futuro. La struttura compatta e robusta, nonché il più alto rendimento nella sua categoria, rendono TraXon il nuovo standard per quanto riguarda l'efficienza. TraXon trasmette la potenza del motore pressoché senza perdite, mentre la funzione PreVision GPS e la programmazione della centralina contribuiscono a risparmiare carburante. La struttura leggera del cambio aumenta l'efficienza. TraXon – il cambio per gli impieghi più versatili, dai percorsi a lunga distanza fino all'impiego in cantiere. ZF-TraXon. Leggero. Potente. Intelligente. www.zf.com/TraXon



MOTION AND MOBILITY



LAMBERET

La rivoluzione passa dal fresco

MAX CAMPANELLA
MONZA

Il trasporto del fresco, inteso sia come cibo che come acqua e bevande, è sempre più al centro dell'attenzione di tutti, dai consumatori che si aspettano ogni giorno di portare in tavola ingredienti di prima qualità, perfettamente conservati fino all'ultimo miglio, agli addetti ai lavori che nel trasporto delle merci sono coinvolti fin dall'inizio. La diffusione sempre maggiore delle nuove tecnologie da una parte ha migliorato i processi relativi al trasporto in termini di sicurezza, dall'altra sta richiedendo una profonda trasformazione: sono sempre più numerosi i consumatori che accedono al web, per risparmiare tempo, "fanno la spesa on line" e si aspettano di ritirarla al supermercato, in un punto preciso in breve tempo o anche di riceverla a casa propria. A fronte della nuova catena distributiva nel settore alimentare quale sarà la futura richiesta del trasporto? Motrici e semirimorchi si fermeranno presso un hub nella periferia urbana e da lì partiranno micro trasporti per le consegne sotto casa?

La gamma di Lamberet già ora in Europa è in grado di offrire il trasporto frigorifero da 1 a 100 mc ed è capace di adattarsi a qualsiasi esigenza, anche a quella dei piccoli veicoli coibentati elettrici o a bassissimo impatto, che possono spingersi fino ai centri storici e al domicilio dei consumatori. Dal piccolo negoziante al dettaglio alla grande distribuzione, dall'industria alimentare alla cooperativa di produzione locale, furgoni, pianali e telai cabinati, rimorchi e semirimorchi sono pronti a svolgere il proprio compito: ogni mezzo è studiato nei dettagli per offrire ai professionisti il meglio in fatto di refrigerazione controllata. Una gamma che nella seconda metà di quest'anno si arricchisce di novità sviluppate per rispondere alle nuove e future esigenze. Tra queste SR2 Rail-Road, nuovo semi-rimorchio frigorifero "rotabile" che soddisfa la norma per il trasporto non accompagnato sui



vagoni ferroviari con codifica P. "In un momento - spiega Antonello Serafini - in cui anche il ministro dei Trasporti Graziano Delrio dichiara di voler spostare un volume importante di merci dal trasporto su gomma a quello ferroviario, Lamberet presenta un prodotto ideale a questo scopo. Se nei prossimi anni andremo in quella direzione non è certo, soprattutto perché al momento in Italia scarseggiano i punti Hupac: restano come riferimento gli hub di Milano e Verona, entrambi situati al nord. A ogni modo Lamberet presenta una rispo-

sta concreta, già disponibile oggi per far fronte al 90 per cento della merce che, diretta in Svizzera, viaggia su rotaia".

Il trasporto del fresco si sta modificando profondamente: siamo di fronte a un consumatore più consapevole che riduce gli sprechi e il tempo per la spesa, richiedendo la consegna a casa. La risposta di Lamberet è rappresentata dall'SR2 X-City, semirimorchio caratterizzato da maneggevolezza ottimizzata, consumo di carburante ridotto e minore slittamento dei pneumatici, per una risposta efficace alle sfide della distribuzione

urbana e regionale. Lo scorso settembre al Salone IAA di Hannover era esposto in versione "estrema": una motrice Scania LNG a gas, con nuovo gruppo frigorifero "Eco Drive" Carrier (funzionante con modalità elettrica grazie a un generatore interno alla motrice) e un semirimorchio SR2 X-City da 27 pallet dotato di serranda Distri+ a sollevamento assistito con automazione pneumatica 100 per cento autonoma. Un insieme di motrice e semirimorchio dedicato alla logistica urbana proficua che Lamberet ha battezzato "Zero Petrolio" e che si è aggiudicato il Trailer Innovations Award 2017 nella categoria "Concept". "Zero Petrolio - illustra Antonello Serafini - è un progetto che ha visto l'unione degli attori più evoluti del settore dei veicoli industriali isotermitici, attrezzati di tecnologie virtuose per l'ambiente. Lo scopo è sviluppare un sistema di consegne urbane e regionali virtuoso ed ecologico: un trattore a zero petrolio, nel caso di Hannover alimentato a gas, alimenta il gruppo frigo o, in alternativa, quest'ultimo può essere alimentato da azoto liquido, tecnologia che Lamberet utilizza in applicazioni pratiche sin dal 2002. Il risultato è un autoarticolato ecologico, a impatto zero sia

sul piano delle emissioni inquinanti sia sul piano delle emissioni acustiche, che dall'Olanda al nord Europa sono già oggi limitate da normative stringenti. Un autoarticolato che può raggiungere le immediate vicinanze di un centro storico cittadino in qualsiasi ora del giorno e della notte".

In una visione di logistica urbana sostenibile, l'autoarticolato Zero Petrolio raggiunge gli immediati confini del centro città: e a quel punto che succede? Il modello attuale prevede l'utilizzo di veicoli isotermitici leggeri, esigenza cui Lamberet risponde con la sua gamma: il manager di Lamberet Italia ci illustra le caratteristiche di un Iveco Daily di nuova generazione, passo medio tetto alto, con isotermita a -20 gradi e porta laterale originale senza ausilio. "Si tratta - precisa Serafini - di un veicolo adatto a professionisti della logistica food che effettuano carichi importanti, pur rimanendo in ambito patente B". Al suo fianco un Peugeot Expert anch'esso della nuova generazione, che dimostra il proseguimento di una partnership Lamberet-Peugeot avviata sin dall'inizio del 2015, con l'insediamento nel listino del Leone di veicoli preallestiti per il trasporto refrigerato. "Visto il successo riscontrato - com-

DOPO LA STRAORDINARIA (E PREMIATA) NOVITÀ DELL'AUTOARTICOLATO ZERO PETROLIO AL SALONE DI HANNOVER, IL PRODUTTORE FRANCESE PROSEGUE LA SUA OFFENSIVA ARRICCHENDO LA GAMMA CON ALTRE NOVITÀ. "LA LOGISTICA DELL'ULTIMO MIGLIO STA CAMBIANDO E LAMBERET È PRONTA A SODDISFARE LE FUTURE ESIGENZE, QUALSIASI FORMA ESSE ASSUMERANNO", DICHIARA ANTONELLO SERAFINI, DIRETTORE COMMERCIALE DI LAMBERET ITALIA.

menta Antonello Serafini - si conferma la collaborazione, sulla base di un modello che può essere declinato anche sui veicoli delle gamme Citroën Jumpy e Toyota Pro-Ace, realizzati sulla stessa piattaforma".

Lamberet ha pensato anche ai professionisti del catering, con un rimorchio leggero agganciabile e trainabile da veicoli leggeri (quindi guidabili con patente B) da 1,6 mc. "Un prodotto - precisa Serafini - realizzato in collaborazione con OMAR Rimorchi e commercializzato da Lamberet e OMAR. Si rivolge anche a professionisti del trasporto carni o fiori che, senza ausilio di operatori logistici, si recano a prelevare la merce per la vendita diretta. In collaborazione con i principali produttori di gruppi refrigeranti, è possibile l'alimentazione da casa o dal proprio negozio o fabbrica fino a -20 gradi, mantenendo l'isotermita mediante l'alternatore dell'auto e, durante la vendita, con corrente elettrica o un alternatore".



Antonello Serafini, Direttore Commerciale di Lamberet Italia.

NUMERI IN CONTINUA CRESCITA PER LA CATENA DEL FREDDO

VEICOLI LEGGERI A BASSO IMPATTO SEMPRE PIÙ IMPORTANTI PER L'ULTIMO MIGLIO

Se tra qualche anno avremo o meno droni che consegneranno la pizza per ora non lo sappiamo. Ma a fronte dei tanti percorsi nei quali potrà diramarsi il trasporto del fresco e del freschissimo, Lamberet, leader europeo nel trasporto a temperatura controllata, è pronto a soddisfare le nuove e future richieste di trasporto.

In linea con il 2015, che ha registrato trend decisamente positivi per i macro comparti di Alimentari e Bevande (rispettivamente +3 per cento a valore e +1,8 per cento a volume in Ipermercati, Supermercati, Libero Servizio-Piccolo, Discount), il 2016 sta segnando una crescita continua, pur con tassi più moderati, grazie a un processo di revisione e incremento di efficienza da parte di tutta la filiera. A supporto di questa tendenza i dati forniti dal Ministero dei Trasporti, il Centro Studi e Statistiche di Unrae che, per i primi otto mesi del 2016, parlano di un incremento dei veicoli rimorchiati nel solo periodo estivo di oltre il 33 per cento e dei veicoli industriali del +57,1 per cento a luglio e del + 63,3



per cento ad agosto.

"I consumatori - spiega Antonello Serafini, Direttore Commerciale di Lamberet Italia - chiedono sempre di più la consegna del fresco, dei prodotti agroalimentari ricercati o dei piatti pronti gastronomici direttamente a casa o sul posto di lavoro e in breve tempo. Questo sta avvenendo soprattutto nelle grandi città, dove c'è anche una maggiore propensione alla spesa e alla ricerca del prodotto di qualità. In prima linea ci sono i big delle vendite online come Amazon ma anche la GDO come Esselunga o altre realtà oltreconfine come Ikea. Amazon consegna già il fresco entro due ore dall'ordine. Una tendenza che crescerà nel prossimo futuro e che, secondo noi, cambierà nei prossimi anni il volto della logistica che sarà sempre più organizzata per rispondere al trasporto dell'ultimo miglio e di prossimità. Si svilupperanno centri logistici limitrofi alle città con un utilizzo maggiore dei veicoli leggeri allestiti per il trasporto isotermitico a temperatura controllata".

REGALATEVI IL CUORE DELLA CITTÀ



THE FUTURE NOW

ZERO EMISSIONI - ZERO PARTICOLATO - ZERO RUMORE

ZERO PETROLIO è la furgonatura isoterma Lamberet di ultima generazione caratterizzata da un sistema di refrigerazione criogenica ad azoto liquido: 0% emissioni, 0% particolato, 0% rumore, 100% ecologico. Innovativa, performante per la catena del freddo e virtuosa per l'ambiente, ideale per la logistica distributiva urbana sostenibile.



Lamberet Spa - Corso Europa, 5 - 20020 Lainate (MI)
Tel. +39 02 9432.4200 - Fax +39 02 9357.0603 - info@lamberet.it

www.lamberet.it

You Tube  



TIP TRAILER SERVICES

Parco sempre giovane e performante grazie al noleggio

STORIA DI CORAGGIO E AUDACIA QUELLA DI VERCESI AUTOTRASPORTI, CHE HA AFFRONTATO LA CRISI ECONOMICA CON UNA COMPLETA RIORGANIZZAZIONE STRUTTURALE. OGGI IL PARCO DI 120 SEMIRIMORCHI È AFFIDATO IN TOTALE GESTIONE AL FORNITORE EUROPEO DI SERVIZI DI NOLEGGIO, CHE GARANTISCE ALL'AZIENDA LOMBARDA, LEADER NEL TRASPORTO FARMACEUTICO, VEICOLI NUOVI E NELL'ALLESTIMENTO GIUSTO PER SODDISFARE LA DOMANDA DELLE MULTINAZIONALI DEL FARMACO.

MATTEO GALIMBERTI
VIGNATE

Nata negli Anni Sessanta per volontà di Giancarlo Vercesi e Maria Bonetti, la storia di Autotrasporti Vercesi è da sempre caratterizzata dalla ricerca di nuove soluzioni, ricerca che spesso implica entusiasmo e audacia. Caratteristiche che troviamo sin dalla sua fondazione, quando da semplice autista Giancarlo Vercesi decide di mettersi in proprio e, da padroncino, nel 1997 possiede una flotta di nove mezzi. Anni nei quali i cambiamenti non mancano. Dopo un autotreno con cisterna e qualche anno di attività con il veicolo cassonato, nel giro di qualche anno Vercesi ha la giusta intuizione: un'azienda alimentare di grosse dimensioni necessita di un servizio di trasporto e lui decide d'investire sull'isotermico. Scelta che si rivela subito azzeccata: la farmaceutica Bracco chiede i servizi di trasporto e per Vercesi si spalanca una porta inaspettata. Ancora oggi il suo core business è rappresentato dal trasporto refrigerato, con una particolare specializzazione nel trasporto

farmaceutico, che richiede peculiarità specifiche e al quale Vercesi offre oggi un'esperienza di oltre mezzo secolo.

Nel 1997 la scomparsa del fondatore costringe la seconda generazione - rappresenta

ta da Giampaolo e Paola Vercesi - a rimbocarsi le maniche e, con il supporto di Maria Bonetti, che tuttora vigila sulle attività, l'azienda prosegue nel suo sviluppo. Trascorre un decennio quando arriva l'ennesima sfida che, almeno

in una prima fase, ha un aspetto decisamente negativo: la crisi economica. Dopo un paio d'anni trascorsi con determinazione e resistenza, il 2011 è l'anno di una scelta tanto rivoluzionaria quanto coraggiosa: da azienda fami-

liare Vercesi Autotrasporti si evolve, inserendo al suo interno un management - costituito da dirigenti esperti, provenienti da diverse esperienze professionali - che, pur nella condivisione con Giampaolo e Paola Vercesi, avvia un'importante fase di cambiamento nei processi aziendali.

In netta controtendenza rispetto a quanto avveniva sul mercato e pur a fronte della quasi totale assenza di supporto degli istituti bancari, Vercesi Autotrasporti diventa una S.p.A. e decide di continuare a investire. "Si è trattato - ricorda Paola Vercesi - di una scelta audace ma importante: oggi siamo sereni, a maggior ragione perché continuiamo a lavorare con le nostre risorse. Ci abbiamo messo tutta la pazienza, la tenacia e la professionalità che ci ha trasmesso nostro padre: i suoi insegnamenti continuano a essere un riferimento e la vera chiave di differenza".

Tra i cambiamenti avviati s'inserisce la partnership con TIP Trailer Services, fornitore di servizi di noleggio con cui Vercesi Autotrasporti aveva già in passato collaborato: da quei contatti e rapporti di collaborazione nel 2013 si fa

strada un'ulteriore intuizione. Pur in un momento di difficoltà del mercato TIP intravede la possibilità di una crescita comune con una partnership con Vercesi e intende condividerne il percorso. "Il cliente Vercesi - spiega Giorgio Noce, Direttore commerciale di TIP Italia - rappresentava da sempre un riferimento per noi, ma nel 2013 dal dialogo e confronto è stata individuata l'opportunità di cambiare del tutto il modello di gestione della flotta: i presupposti c'erano tutti e TIP era pronta a dare il suo supporto. Si trattava solo di mettersi al lavoro e studiare tra le diverse ipotesi quella che meglio si adattava alle necessità del cliente. È stata avviata una prima fornitura, con l'obiettivo di ringiovanire la flotta con veicoli nuovi, aventi caratteristiche tecniche tali da soddisfare i clienti nel settore farmaceutico. Vercesi aveva specifiche necessità in relazione a tempistiche e modalità di noleggio, alle quali TIP ha risposto in maniera soddisfacente". Puntando su una flotta nuova a un costo certo ogni mese e forte della fiducia di TIP, che ha dimostrato di credere nella sua volontà di



Stretta di mano tra Paola Vercesi, dell'omonima azienda di trasporti, e Giorgio Noce, Direttore commerciale Tip Trailer Services Italia.

GIORGIO NOCE, DIRETTORE COMMERCIALE TIP TRAILER SERVICES ITALIA

"L'OBIETTIVO È LASCIARE CHE IL CLIENTE SI OCCUPI SOLO DEL SUO BUSINESS"

I mezzi di Vercesi Autotrasporti viaggiano su rotte in Italia ed Europa, percorrendo le strade di ogni Paese con sicurezza e accogliendo tutte le istanze dei suoi clienti, dal trasporto farmaceutico al servizio per gli aeroporti. Alle spalle, una struttura organizzata e il supporto di TIP Trailer, che assorbe il costo di gestione della flotta e assicura che quest'ultima sia caratterizzata da tutte le capacità richieste dal cliente finale.

Fornitore unico di semirimorchi con elevati standard, TIP fornisce anche servizi decisiva-

mente complessi, quale quello relativo al trasporto del farmaco. "Quando un trasporto richiede determinati standard - ci spiega Giorgio Noce, Direttore Commerciale TIP Italia - l'adattamento non può rappresentare una buona soluzione: la nostra mission è consentire al cliente di occuparsi esclusivamente del suo business e lasciare a noi la completa gestione della flotta. A Vercesi Autotrasporti forniamo veicoli nuovi, li sostituiamo quando non sono più adatti al tipo di lavoro e nei contratti, estesi per diversi anni, abbiamo inserito

tutti i servizi necessari affinché il cliente sappia che c'è qualcun altro che, con esperienza e competenza, si occupa dei veicoli a un costo fisso: revisione presso la nostra officina di Liscate, pneumatici provenienti dalla nostra Rete di fornitori, veicoli ispezionati a cadenza bi-settimanale con un report sullo stato di ciascun mezzo. In questo modo, se occorre effettuare un intervento riusciamo ad anticipare i tempi, in modo da evitare un fermo macchina".

Ad esempio, con l'obiettivo di riportare in strada il veicolo il prima possibile, TIP propo-

ne TIP Roadside Assistance, servizio operativo 24 ore su 24 e sette giorni su sette, multilingue e preposto all'eliminazione dei guasti. "L'obiettivo - precisa Giorgio Noce - è sempre minimizzare le situazioni di emergenza non prevedibili, perché un guasto a un semirimorchio costa caro a clienti come Vercesi e fa perdere del tempo prezioso. TIP Roadside è un vantaggio per gli autisti: in caso di incidente siamo noi a occuparci della pianificazione e gestione del sinistro fino alla sua risoluzione".



Uno dei semirimorchi della flotta di **Autotrasporti Vercesi**, oggi affidata in totale gestione a **TIP Trailer Services**.

ricrescita, Vercesi Autotrasporti decide la graduale esternalizzazione della gestione della flotta, assegnandola in toto a TIP.

Una delle necessità peculiari di Vercesi Autotrasporti, strettamente correlata a quella che è la sua fascia principale di clientela, è rappresentata dai picchi di lavoro. "Nell'arco dell'anno - precisa Paola Vercesi - sono due i periodi nei quali si registrano delle emergenze: da giugno a luglio e da novembre a dicembre. TIP ci è venuta incontro anticipando la consegna dei

mezzi permettendoci così di soddisfare la domanda della clientela. TIP ha condiviso e condivide con noi un percorso di qualità, non di quantità, dimostrando di comprendere i valori etici e professionali della nostra attività. TIP è un partner che ascolta le necessità, i progetti e gli obiettivi e li condivide, ci aiuta a realizzarli".

Oggi, la flotta di semirimorchi di Autotrasporti Vercesi è costituita da 120 unità di diversi brand tutti in esercizio con TIP - per l'80 per cento veicoli Lamberet con

gruppi frigo Thermoking - che garantisce l'esercizio di veicoli di massimo cinque o sei anni di vita, come del resto richiede la normativa di Farmacopea. All'interno l'altezza di 2,7 m è la regola. Nella flotta troviamo Frigo Pharma Tarilers a doppia temperatura e doppio piano, Frigo con rulliere, Frigo a doppio piano mobile, Frigo Standard. "Quest'estate - aggiunge Paola Vercesi - è partito un importante progetto che permetterà di elevare ancora di più gli standard relativi alla sicurezza, progetto che coin-

volge l'intera flotta e che ci porterà ad avere veicoli con dotazioni che vanno ben oltre i requisiti richiesti dalle procedure. In questa operazione TIP è di notevole supporto, la sua è una presenza indispensabile perché sappiamo di poter contare anche in futuro su un partner affidabile: non abbiamo alcuna intenzione di fermarci, la voglia di crescere, di avviare altri progetti fa parte del nostro Dna".

Di pari passo a una flotta sempre giovane e performante, è cresciuto anche il business e l'organizzazione azien-

dale. Oggi Vercesi Autotrasporti è divenuta un riferimento per le principali aziende farmaceutiche multinazionali, verso le quali si propone con 55 anni di servizi eseguiti nel settore, ed è una realtà di 153 dipendenti, ha chiuso il 2015 con un fatturato consolidato di 28,5 milioni di euro e quest'anno conta di chiudere a circa 29,3 milioni. "Il dato che più ci interessa - precisa Marco Segantin, Direttore Commerciale - è quello relativo all'utile, che registra un forte incremento. Questo ci riempie di soddisfazione e ci

rende consapevoli che siamo sulla strada giusta: il passaggio dalla proprietà al noleggio ci ha portato con estrema rapidità a risultati migliori, con una gestione dei mezzi che ci consente di occuparci del nostro business. Quello del trasporto farmaceutico è un settore che richiede attenzione e risorse dedicate: grazie alla partnership con TIP, la gestione dei veicoli e la sua problematica non rappresentano più un costo in termini di tempo, risorse e attenzioni, che possiamo indirizzare al customer service".



Noleggìo Semirimorchi a prezzi competitivi!

TIP Trailer Services, azienda leader di mercato, offre semirimorchi di varie tipologie a noleggio, disponibili su tutta la rete europea:

- ❖ ***Disponibilità immediata nelle diverse locations***
- ❖ ***Ampia gamma di prodotti e servizi***
- ❖ ***Centri di assistenza e supporto in tutta Europa***
- ❖ ***Da quest'anno disponibili anche i **Piani Mobili*****

Contattaci per ottenere maggiori informazioni

Via Vittor Pisani 12 Milano 20124, Italia - Tel 02.67735632 - Fax 02.6705339
www.tipeurope.it – www.facebook.com/TIPTrailer Services Italia



SAF-HOLLAND

“Pronti a scalare la top ten”

LEADER NEL SETTORE DEGLI ASSALI IN EUROPA, IL PRODUTTORE BAVARESE HA AVVIATO NEL NOSTRO PAESE UNA RIORGANIZZAZIONE STRATEGICA. DA UN ANNO A CAPO DELLA FILIALE ITALIANA C'È CRISTIANO STURARO, MANAGER CHE DIMOSTRA DI AVERE IDEE CHIARE E OBIETTIVI PRECISI: “ABBIAMO UN'OFFERTA IN GRADO DI SODDISFARE I COSTRUTTORI E RAPPRESENTIAMO UN RIFERIMENTO NELL'AFTERMARKET: LAVOREREMO ACCANTO ALLE FLOTTE PER FAR CONOSCERE IL VALORE AGGIUNTO DI UN ASSALE SAF E DI TUTTI I PRODOTTI DEL PORTAFOGLIO SAF HOLLAND”.

LINO SINARI
VERONA

Tutto inizia in un garage a Bessenbach, siamo a fine 1.800 (per l'esattezza 1.881). Siamo in terra bavarese (nonostante Francoforte sia a meno di 40 km di distanza) e le lavorazioni agricole richiedono mezzi adatti, e questi ultimi assali adatti. È così che SAF inizia la sua produzione di assali per veicoli agricoli. Da quel momento, l'ascesa è inarrestabile ma il cuore dell'azienda resta lì, a Bessenbach, dove tuttora ha sede l'headquarter centrale di quello che oggi è un player globale e lì sono ubicati due siti produttivi.

La grande svolta del recente passato per il produttore tedesco avviene nel 2006, quando SAF acquisisce la statunitense Holland Group USA, produttore anch'esso di assali per il mondo delle Americhe: da due concorrenti sul piano globale nasce un'unica azienda pronta a compiere un salto di qualità nella sua presenza mondiale. Da azienda familiare, SAF Holland diventa multinazionale, con un suo management, la quotazione in borsa, la presenza in Cinque continenti con sedi in Michigan, Canada, Brasile, due in Germania e altrettante in Cina e 19 impianti produttivi che si specializzano ciascuno per i mercati di riferimento.

SAF Holland ha chiuso il

2015 con un fatturato di oltre un miliardo di euro, conta 3.300 dipendenti nel mondo e il suo business è suddiviso in tre macroaree: Americhe e Canada, EMEA (comprese Russia e Turchia) e tutto il Far East dall'India all'Oceania. In Europa il marchio SAF è numero uno negli assali con una quota superiore al 30 per cento in Europa ed è presente con una gamma di assali e piedi d'appoggio come fornitore di primo impianto per i costruttori di semirimorchi; il marchio Holland è numero due nella produzione di ralle ed è presente anche in Italia nell'aftermarket come ricambi.

In Italia SAF Holland è presente con una sede a San Giovanni Lupatoto, in provincia di Verona: 1.400 mq di cui 1.200 mq coperti per il magazzino non lontano da autostrada e tangenziale. Sul mercato degli assali si colloca tra il secondo e il terzo posto con una quota che viaggia attorno al 15 per cento. Un'avventura, quella italiana, relativamente recente: SAF Holland Italia nasce come filiale nel 2001, in anni decisamente buoni per il trasporto. Fino all'alba della crisi, la crescita pare inarrestabile, per quanto concentrata su pochi costruttori, con i quali vanta una quota importante: in quegli anni positivi impossibile non sottolineare la forte partnership con Merker.

Il cambiamento repentino



nel mondo dei semirimorchi costringe SAF Holland a ripensare se stessa e rivedere la propria strategia. Il management bavarese, dopo alcuni anni di analisi sulla costituzione e l'andamento del mercato italiano, poco più di un anno fa decide d'investire e puntare su un manager, con

l'obiettivo di trovare ulteriore diffusione dei propri marchi. La scelta cade su Cristiano Sturaro, proveniente dal settore del gas, manager con una forte competenza maturata in esperienze all'estero. Dal 5 ottobre 2015 Cristiano Sturaro è il nuovo Direttore Generale e coordina un team di 11 persone. “La presenza SAF in Italia - spiega il manager padovano di origine - è tutto sommato positiva: la sfida è essere maggiormente presente e diventare leader, come del resto avviene nel resto d'Europa, dove SAF non è mai al di sotto del 25 per cento di quota. Quello italiano è un mercato costituito da tante aziende, spesso di piccole dimensioni ma molto dinami-

che. Aziende che sulla carta fanno pochi numeri, ma solo perché gran parte del loro business è relativo all'export e sono dati che sfuggono alle statistiche ufficiali”.

Qual è l'obiettivo a medio termine di SAF Holland in Italia? “Crescere - risponde Cristiano Sturaro - passo per passo, fino a raggiungere quote di mercato simili a quelle del resto d'Europa. La situazione italiana è chiara: il settore dei trasporti si sta riprendendo bene, il dinamismo non manca e SAF Holland Italia ha un piano quinquennale di crescita con una strategia che ripercorre quella di SAF Holland sul piano europeo”.

Quali sono i piani strategi-

ci con cui s'intende realizzare la crescita in Italia? “Il nostro business finora - prosegue Cristiano Sturaro - ci ha visti in primo piano nel confronto con i costruttori di rimorchi.

Un lavoro che proseguiamo ma che stiamo affiancando con una forte presenza sulle flotte: sono le aziende di trasporto che utilizzano gli assali e devono esserne soddisfatte. L'assale insieme alle ruote rappresenta un elemento decisivo: nel nostro team due persone si dedicano esclusivamente alle attività d'informazione presso le flotte, illustrando il prodotto SAF, dalle caratteristiche tecniche alla garanzia fino alla Rete di assistenza”. Com'è costituita oggi la Rete SAF Holland in Italia? “Possiamo contare - continua il Direttore Generale - su 31 distributori ufficiali e oltre 130 officine autorizzate, che seguiamo costantemente affinché l'efficacia del servizio, in termini di efficienza e rapidità, sia omogenea. La chiave di differenza sta nell'assistenza: l'obiettivo è fare in modo che il trasportatore possa riprendere il primo possibile il suo lavoro, contenendo le perdite che derivano da un possibile guasto”.



L'offensiva italiana di SAF-Holland è nelle mani di Cristiano Sturaro (in alto a destra).



PUNTA DI DIAMANTE SAF TRAK, L'ASSALE PER IL CAVA-CANTIERE

NEI PROSSIMI DUE ANNI ARRIVERANNO NUMEROSE NOVITÀ DI PRODOTTO

All'IAA di Hannover SAF Holland ha lanciato tutta una serie di nuovi prodotti che, gradualmente ed entro i prossimi due anni, vedremo anche sul mercato italiano. Tra questi un assale off-road per il cava-cantiere, alleggerito per consentire un risparmio di peso di 10-15 kg per ogni assale, una ralla superleggera in alluminio, esclusiva SAF, e

un assale della famiglia Intradisc con sospensione a doppia balestra Modul: con l'introduzione del modello per le 12 t con freno a disco, oggi la gamma Intradisc soddisfa tutte le esigenze da 9 a 14 t per assale. Prodotto sviluppato in particolare per i rimorchi a due assi, sarà disponibile in Italia entro fine anno. Infine grande spazio espositivo tro-

vava in fiera il nuovo gioiello SAF Trak, montato al Salone su un ribaltabile: arriverà sul mercato a fine 2017 dopo aver terminato l'attuale fase di sperimentazione pratica presso una serie di costruttori e aziende di trasporto europee. Equipaggiato di motore idraulico inserito nel terzo asse, si attiva dalla motrice in situazioni particolari: quan-

do ad esempio da un cantiere il rimorchio fatica a uscire, il conducente mediante un pulsante attiva il motore idraulico, assale e ruote aumentano la loro presa e lo aiutano nelle manovre. Un prodotto sviluppato in particolare per gli operatori dell'edilizia e dell'igiene ambientale.

In fiera uno spazio era inoltre de-

dicato all'iniziativa ONU della scorsa primavera Think Ahead, con l'obiettivo della riforestazione: SAF Holland ha contribuito con fondi destinati alle operazioni di piantumazione di alberi e dotando i siti produttivi di sistemi tecnologici a minore impatto, dalle luci a Led a nuovi macchinari a minor consumo energetico.

VOITH

DIWA, il prezioso alleato del bus

VOITH AMPLIA LE FUNZIONALITÀ COLLEGATE ALLA SUA TRASMISSIONE AUTOMATICA: LA DIWA.6 STOP-START TECHNOLOGY, GIÀ PIENAMENTE OPERATIVA E TESTATA SU STRADA, CONSENTE AGLI AUTOBUS URBANI DI RISPARMIARE CARBURANTE E RIDURRE LE EMISSIONI INQUINANTI GASSOSE E SONORE; IL SISTEMA DI TELEMETRIA DIWA SMARTNET 2.0 PERMETTE AI BUS OPERATOR DI AVERE UNA VELOCE E INTUITIVA VISIONE D'INSIEME DEI DATI OPERATIVI DEL VEICOLO E NEL CONTEMPO OTTENERE PREZIOSE INDICAZIONI PER OTTIMIZZARE IL SUO POTENZIALE DI UTILIZZO.

FABIO BASILICO
HEIDENHEIM

Già ampiamente utilizzata in ambito automobilistico, e anche naturalmente nel settore truck, la tecnologia dello stop-start dà il suo contributo per la riduzione dei consumi di carburante e delle emissioni inquinanti anche nel comparto autobus. Nel caso specifico, la trasmissione automatica Voith DIWA.6 è ingegnerizzata per garantire la funzionalità stop-start durante il funzionamento al minimo. Ciò riduce i consumi dal 5 al 10 per cento in combinazione con la tipologia di motore. Già installato da luglio 2015 su oltre 100 bus in Gran Bretagna (a cui seguiranno altri 150 veicoli) questa tecnologia stop-start ha dato ampia prova delle sue performance e affidabilità.

Durante le normali condizioni operative, in prossimità di fermate, semafori o in situazioni di traffico par-



ticolamente intenso, i city bus spendono fino al 40 per cento del loro tempo in modalità minima. È proprio in

questi casi che si rileva prezioso un dispositivo tecnologico come il Voith DIWA.6 che consente al

bus di disimpegnare la driveline per ridurre i consumi e le emissioni, sia gassose che sonore. DIWA.6, che è

stato specificamente progettato per il traffico urbano, è in grado di effettuare degli stop fino a un massimo di 60 secondi senza alcun pregiudizio sulla prontezza di risposta alla ripartenza del bus.

Mentre la maggior parte delle tecnologie per il disimpegno motoristico sono a livello industriale ancora in uno stadio embrionale di sviluppo, la DIWA.6 Stop-Start Technology di Voith è già pienamente operativa e testata su strada. Come richiesto dall'operatore inglese che utilizza DIWA.6 sui propri autobus, Voith fornisce tutti i dati operativi del dispositivo, fin nei minimi dettagli. Ciò consente l'adattamento personalizzato della gestione della trasmissione e massimizza i benefici della tecnologia.

Da sempre attenta alla gestione ottimale dell'economia operativa da parte delle aziende di trasporto, Voith offre al comparto bus anche il sistema di telemetria

DIWA SmartNet 2.0, grazie al quale i bus operator possono avere una veloce e intuitiva visione d'insieme dei dati operativi del veicolo e nel contempo preziose indicazioni per ottimizzare il suo potenziale di utilizzo. DIWA SmartNet 2.0 trasferisce regolarmente in wifi e analizza i dati operativi e di servizio della trasmissione DIWA. L'operatore viene anche automaticamente avvisato di ogni eventuale malfunzionamento per favorire la gestione preventiva della strategia di assistenza. L'utilizzo del wifi assicura una notevole riduzione dei costi rispetto alla prima generazione del dispositivo basata sull'impiego della telefonia mobile. Inoltre, DIWA SmartNet può essere facilmente integrato in sistemi di fleet management già esistenti, rendendo l'implementazione particolarmente facile.

Le tradizionali strategie di assistenza e manutenzione hanno diversi limiti in relazione alle tempistiche operative estese, all'elevato chilometraggio, alle difficili condizioni climatiche e alla richiesta da parte degli utilizzatori della massima disponibilità operativa del veicolo.

Ed è proprio in queste situazioni che DIWA SmartNet è un prezioso alleato: le attività di assistenza e manutenzione possono essere programmate per tempo e la disponibilità del veicolo aumenta considerevolmente diminuendo il rischio di fermo macchina improduttivo.

SOSPENSIONE SAF INTRA CD

EFFICIENZA SENZA COMPROMESSI.

„Sospensione pneumatica, con portata 9 Ton, per affrontare anche terreni avversi. Altamente affidabile. Collaudata a livello mondiale.“

SAF-HOLLAND ITALIA
Via M. Fiorino, 23
37057 San Giovanni Lupatoto VR
Tel. 045 - 8250560
Fax 045 - 509789
info@safholland.it

www.safholland.com



6 ANNI
DI GARANZIA

E' NECESSARIO TROVARE
NUOVE SOLUZIONI -



soprattutto nel settore dei trasporti. La nostra iniziativa "We Think Ahead - Pensiamo al futuro" porta avanti il progetto di piantagione di alberi "Una pianta per il pianeta", dimostrando come possiamo collaborare per compensare le emissioni di CO₂. www.we-think-ahead.org



SAF Holland



HAM ITALIA

Crescono gli impianti per il metano



LA RETE DI GNL PER L'ESTATE 2017 ARRIVERÀ A CONTARE VENTI STAZIONI DI SERVIZIO. ALDO BERNARDINI, RESPONSABILE TECNICO E AMMINISTRATORE DI HAM ITALIA: "IL MERCATO DEI VEICOLI A METANO STA REGISTRANDO UNA SENSIBILE CRESCITA".

MAX CAMPANELLA
FAENZA

Dopo tre anni trascorsi a diffondere l'idea della propulsione a metano anche e soprattutto nel settore del trasporto professionale, oggi Ham Italia non solo raccoglie i frutti con una forte crescita del proprio business, ma cavalca l'onda di una diffusione che pare ormai inarrestabile: nel 2017 si arriverà a venti stazioni di servizio e gli ordini di veicoli a metano lasciano pensare a un parco che ben presto assumerà proporzioni decisamente importanti.

Padova, dove sono in corso i lavori edili ma saranno tutti completati tra fine 2016 e inizio 2017. L'impianto di Gera Lario rappresenta il primo impianto erogante GNL per autocarri in Lombardia, come allo stesso modo l'impianto di Pontedera rappresenta il primo in Toscana, Gera Lario però ha rappresentato anche il primo impianto di rifornimento GNL in Italia completamente self-service non assistito, ovvero è un impianto "gost" a tutti gli effetti, per GNL e CNG (gas naturale compresso).

Se si considera che i sei

mille difficoltà autorizzative tipicamente italiane - spiega Aldo Bernardini, Responsabile Tecnico e Amministratore di Ham Italia - entro l'estate 2017 la Rete avrà assunto una configurazione accettabile, la diffusione direi che è assolutamente buona. Considerando che oggi i camion a metano raggiungono un'autonomia fino a 1.400 km e che ben poche sono le località in cui manca un impianto nelle immediate vicinanze, viaggiare a metano in Italia è oggi possibile farlo in modo assolutamente sereno. A volte riceviamo critiche che sostengono che tale numero di impianti è eccessivo rispetto al numero di veicoli circolanti, ma non si può ignorare che con l'uscita dell'Iveco Stralis da 400 cv a GNL, nel prossimo anno

sono previsti gli arrivi di centinaia di autotreni a GNL, in molti casi già ordinati dai gruppi di trasporto, che faranno sorridere pensando al numero di veicoli attualmente circolante".

L'arrivo sul mercato del veicolo a metano da 400 cv sta andando a soddisfare una domanda esistente: il 2017 sarà veramente l'anno del boom del metano? "In realtà - risponde Aldo Bernardini - il mercato dei camion a metano sta già andando molto bene, solo che i dati sfuggono alle statistiche: un ordine di lotti da centinaia di unità viene diluito in diverse consegne nell'arco di un anno. Nella seconda metà del 2017 ci accorderemo dell'esplosione di questi numeri: la filiera è avviata, anche perché le aziende

di trasporto stanno provando i nuovi mezzi, si stanno rendendo conto nella pratica che il sistema funziona e nei prossimi mesi saranno soddisfatte le loro esigenze di rifornimento".

Diciamo la verità: tre anni fa pensare a venti stazioni di GNL era una scommessa... "Oggi - prosegue Aldo Bernardini - visti gli ordini direi proprio di no: i nuovi impianti lavoreranno. In una prima fase la maggiore autonomia dei veicoli a metano ha reso più sicuri gli autotrasportatori: oggi con un pieno si effettua un servizio da Pescara a Lecce e ritorno. Ma ormai le rotte più importanti sono tutte coperte dalla Rete e questo contribuirà al decollo del mercato di veicoli industriali a metano". Per il momento

sono però pochi i costruttori che puntano sul gas naturale. "L'auspicio - aggiunge il manager di Ham Italia - è che altri costruttori propongano la loro offerta. So che sono in corso prove tecniche: un maggior numero di operatori non potrà che fare bene al mercato".

La realizzazione di ciascun impianto autorizzato avviene considerando pienamente le esigenze del trasporto professionale? "Si tratta - precisa Aldo Bernardini - di aree tutte di grosse dimensioni, con spazi adeguati per i veicoli pesanti ed equipaggiati con sistemi di rifornimento veloce: siamo a circa 200 kg di GNL ogni due minuti, ovvero circa 200 litri al minuto, velocità superiore a quella del rifornimento del gasolio".



Aldo Bernardini, Responsabile Tecnico e Amministratore di Ham Italia. A destra, un distributore di metano liquido.

Tra le mille difficoltà della burocrazia italiana, poco a poco la Rete per il rifornimento di veicoli a GNL (gas naturale liquido) sta prendendo piede. In chiusura d'anno Ham Italia ha messo a segno l'apertura alle vendite di una serie di nuovi impianti che a gennaio 2017 faranno salire da quattro a sei le stazioni GNL: Maganetti a Gera Lario, in provincia di Como, ed Eni di Pontedera, sulla Firenze-Pisa-Livorno, sono già operative; si aggiungeranno nell'ordine Parma, Modena e

impianti vanno ad aggiungersi alle stazioni GNL già esistenti di Piacenza, Novi Ligure, Castel San Pietro e Macerata e che Ham sta collaborando alle autorizzazioni di ulteriori 18 impianti GNL ricevuti in appalto, che si estendono dal Nord Italia al Lazio e all'Abruzzo, ben si comprende come la Rete stia diventando sempre più ampia, fino ad assumere i contorni di una capillarità che rende assolutamente tranquilli i trasportatori che utilizzano la trazione a metano. "Tra le



FORTE INCREMENTO DEL BUSINESS DI HAM ITALIA: RADDOPPIATO IL FATTURATO

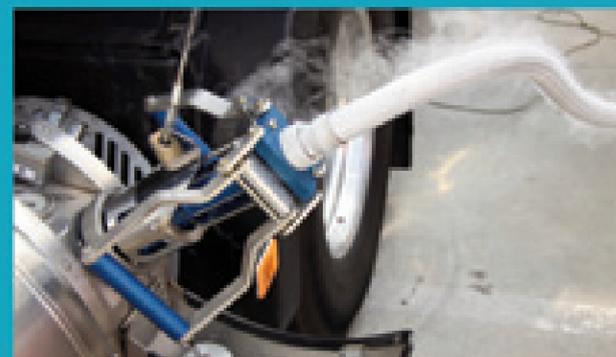
ARRIVA LA CARTA CHE FA RISPARMIARE SUL PIENO

Di pari passo all'espansione della Rete del GNL, negli anni Ham Italia ha registrato una forte crescita del proprio business. Gruppo spagnolo da 150 milioni di euro di fatturato l'anno che si occupa di commercializzare in tutta Europa il metano liquido, nel nostro Paese Ham è presente con una sede a Faenza, in provincia di Ravenna, che segue i mercati Italia e Svizzera. Una società che ha chiuso il 2015

con un fatturato di quattro milioni di euro, già raddoppiato rispetto all'anno precedente. E le previsioni sono decisamente rosee. "Prevediamo - illustra Aldo Bernardini, Responsabile Tecnico e Amministratore di Ham Italia - di chiudere il 2016 superando quota 10 milioni di euro di fatturato, ma per il 2017 abbiamo già ordini per circa 20 milioni. Per il momento il trasporto del combustibile viene effettuato

dalla sede centrale spagnola, che possiede circa 400 impianti destinati a impiego industriale di proprietà e segue direttamente circa 50 impianti di autotrazione", di cui circa la metà di proprietà. Considerando che il gasolio non è così "caro" come qualche anno fa, in che modo Ham Italia sta venendo incontro agli autotrasportatori per favorire la vicinanza alla trazione a metano? "Abbiamo lanciato una Carta - spie-

ga Aldo Bernardini - che consorzia i trasportatori che utilizzano il metano: in questo modo riusciamo ad assicurare ai trasportatori un prezzo decisamente più economico rispetto a quello che si vede esposto. Sappiamo bene che il periodo resta tuttora difficile per poter pensare a una sostituzione dei mezzi. Per quanto possibile Ham intende aiutare i trasportatori a decidere per l'investimento: la consapevolezza di poter accedere al combustibile a un costo inferiore può aiutare a far ripartire la filiera. Con la Carta i trasportatori hanno a disposizione l'intera Rete di stazioni, che si arricchisce gradualmente di nuovi impianti".



LA CARTA HAM PER ACCEDERE IN MODO CONVENIENTE
AD OLTRE 20 STAZIONI GNL IN TUTTA ITALIA



Gas Naturale Liquido Adesso c'è

Certezza ed expertise di un leader europeo



GAS NATURALE LIQUIDO
COSTRUZIONE E MANUTENZIONE IMPIANTI.
TRASPORTO E VENDITA.

Via Galilei, 2
48018 - Faenza (Ra)
T. +39-0546-822717
info@hamitalia.com

www.hamitalia.com

BRIDGESTONE

Più efficienza per le flotte

PIETRO VINCI
VIMERCATE

Prevenire è meglio che curare. Ma c'è anche un altro importante vantaggio che deriva dalla prevenzione e trova valida applicazione in tutti i settori, pneumatici compresi. Prevenire contribuisce a ridurre i costi delle gomme, il consumo di carburante e i possibili guasti dei veicoli. A questo obiettivo punta Tirematics di Bridgestone, innovativo sistema di monitoraggio presentato all'ultima edizione dello IAA di Hannover. Il sistema Tirematics comprende tutte le soluzioni innovative di Bridgestone dedicate alle flotte: i sistemi IT che usano sensori per il monitoraggio da remoto, con lo scopo di trasmettere e analizzare in tempo reale informazioni sui pneumatici dei veicoli commerciali, come pressione e temperatura. La soluzione Tirematics dedicata alle flotte offre un valore aggiunto agli operatori, permettendo loro di adottare un approccio proattivo per la manutenzione dei pneumatici, ovvero anticipando l'insorgere di eventuali problemi, contribuendo a ridurre i tempi di inattività e i possibili guasti del veicolo e, allo stesso tempo, a ottimizzare la durata dei pneumatici e il consumo di carburante.

“Il sistema Tirematics di Bridgestone è una soluzione



pratica e orientata al risparmio, grazie all'ottimo impatto sulle performance del pneumatico, all'ottimizzazione del consumo di carburante e alla prevenzione dei potenziali guasti al veicolo”, spiega Neil Purves, Senior Manager Solution Business Systems di Bridgestone Europe. Bridgestone fornisce dal 2013 un sistema di monitoraggio della pressione basato sul TPMS come parte del suo programma dedicato alle flotte, attraverso il sistema “sensors and gate” in mostra alla fiera IAA 2016. Ogni volta che un vei-

colo varca il cancello dell'azienda, le speciali valvole sul pneumatico inviano, tramite rete GSM, i dati sulla pressione al server per le flotte di Bridgestone. La pressione dei pneumatici viene misurata in tempo reale e, se precipita sotto i limiti predefiniti, viene automaticamente inviata una mail al gestore della flotta e al servizio di manutenzione, in modo da permettere un intervento tempestivo. Ampliando le attuali soluzioni digitali di Tirematics, Bridgestone sta sperimentando un sistema che possa offrire ulterio-

riori vantaggi alle flotte. Oltre ai dati su pressione e temperatura dei pneumatici, questo sistema sarà presto in grado di fornire in modo continuativo importanti informazioni relative ai veicoli, e non solamente nel momento in cui il veicolo rientra in azienda. Queste informazioni permetteranno all'innovativo sistema di elaborazione dati di Bridgestone di reagire in maniera più tempestiva in caso di problemi di pressione: se il pneumatico si sta velocemente sgonfiando, il sistema informerà immediatamente la

flotta e il servizio di assistenza. Il sistema inoltre consentirà di utilizzare avanzati algoritmi per programmare con anticipo gli interventi di manutenzione.

Avvisi preventivi e report di manutenzione inviati con cadenza regolare, permettono di mantenere alta l'efficienza delle flotte. Bridgestone comunica che alcune flotte di autocarri hanno già monitorato una riduzione del 75 per cento dei danni ai pneumatici durante l'attività. Inoltre, gli operatori delle flotte possono potenzialmente risparmiare

IL SISTEMA TIREMATICS COMPRENDE TUTTE LE SOLUZIONI INNOVATIVE DI BRIDGESTONE DEDICATE ALLE FLOTTE: I SISTEMI IT CHE USANO SENSORI PER IL MONITORAGGIO DA REMOTO, CON LO SCOPO DI TRASMETTERE E ANALIZZARE IN TEMPO REALE INFORMAZIONI SUI PNEUMATICI DEI VEICOLI COMMERCIALI, COME PRESSIONE E TEMPERATURA.

circa lo 0,5 per cento in termini di consumo di carburante grazie al miglioramento delle condizioni di gonfiaggio dei pneumatici. La manutenzione più efficiente permetterà di utilizzare i pneumatici più a lungo e in condizioni di maggior sicurezza, riducendo il numero di pneumatici sostituiti prematuramente e il numero totale di quelli consumati. “Oltre al vantaggio di riduzione dei costi di manutenzione dei pneumatici e di guasti, Bridgestone sta testando nuove applicazioni del sistema. In combinazione con le informazioni del veicolo, queste possono apportare un ulteriore supporto alla flotta, consentendo di individuare la scelta ottimale dei pneumatici in base alla tipologia di flotta e permettendoci di fornire un servizio mirato, con un conseguente aumento del tempo di attività del veicolo”, annuncia Neil Purves.

BRIDGESTONE ITALIA E LILT DI NUOVO INSIEME PER LA CAMPAGNA NASTRO ROSA

QUANDO LA PREVENZIONE SALVA LA VITA

“Insieme con gioia”. Questo è lo spirito con cui Bridgestone Italia conferma, per il quinto anno, il proprio impegno in prima linea accanto a LILT (Lega Italiana per la lotta contro i tumori) Sezione di Milano, come Partner della Campagna Nastro Rosa, che punta a sensibilizzare le donne sull'importanza della prevenzione per la lotta al tumore al seno.

Parlare di gioia non è casuale: L'Inno alla Gioia è infatti stato scelto per dar vita a uno speciale concerto che sabato 1° ottobre ha animato piazza Sempione, a Milano. A eseguirlo un'orchestra d'eccezione composta da tutte le donne che risponderanno all'invito a unirsi alla causa trasmesso sui principali social network Bridgestone e LILT e a condividere questa esperienza con l'hashtag #BridgestoneXLilt. Ogni partecipante ha avuto in dotazione

un tubo sonoro, uno strumento musicale di facile utilizzo che emette un'unica nota semplicemente battendolo sul palmo dell'altra mano; divise in cinque gruppi (uno per ciascuna nota che compone la celeberrima opera di Beethoven) sotto la guida del direttore d'orchestra Massimo Abbamonte, hanno eseguito l'Inno alla Gioia per trasmettere a gran voce un messaggio semplice e allo stesso tempo di grande valore: la prevenzione è importante e, unitamente alla diagnosi precoce, è il primo fondamentale passo nella lotta ai tumori”.

Il progetto 2016, questo speciale flash-mob musicale fatto da donne per le donne che diventa un vero e proprio “Inno alla Prevenzione”, punta a coinvolgere un alto numero di donne, di tutte le età. “Bridgestone e LILT stanno insieme da tempo, e insieme hanno realizzato, in questi

anni di collaborazione, iniziative per portare all'attenzione di tutte le donne il tema della prevenzione - racconta Daniela Martinez, PR & Communication Manager Bridgestone South Region - Anche quest'anno, insieme puntiamo dar voce a questo messaggio. Abbiamo scelto questo motivo musicale perché crediamo che la malattia non si sconfigga solo fisicamente, attraverso la medicina, ma anche attraverso il proprio stato d'animo, che se propenso alla gioia, è uno strumento potentissimo e fondamentale nel percorso di guarigione”.

L'obiettivo della Campagna Nastro Rosa è sensibilizzare le donne su quanto sia importante “arrivare prima” di fronte al tumore al seno, che nonostante oggi colpisca ancora 48mila italiane, ogni anno vede la percentuale di guarigione salita all'87 per cento.



GITI TIRE / Brian Mc Dermott è Sales & Marketing Director Europe per vetture e trasporto leggero Sala della Cuna ai vertici della divisione truck e bus

Giti Tire ha confermato le nomine dei Sales & Marketing Director Europe per il segmento PCR (vetture e trasporto leggero) e TBR (autocarri e bus). Sales & Marketing Director Europe della divisione PCR è Brian McDermott mentre Daria Sala della Cuna è Sales & Marketing Director Europe per la divisione TBR. Il loro ruolo li porterà a



lavorare a stretto contatto con i maggiori clienti e partner a livello continentale, con l'obiettivo di accrescere le attività commerciali e di marketing sviluppando la gestione strategica dei brand, la crescita del canale e l'estensione della gamma di prodotto per i marchi Giti, GT Radial, Primewell e Runway. Brian McDermott è arrivato in Giti Tire nel novembre 2011 in



qualità di General Manager - UK, ruolo che continuerà a ricoprire parallelamente alle nuove mansioni. Precedentemente era stato Key Account Manager in Pirelli.

Il primo incarico di Daria Sala della Cuna in Giti Tire è stato quello di Country Manager - Italy, Spain & Portugal nel dicembre 2013, posizione che continuerà a mantenere con

il nuovo titolo di General Manager. È una carriera sempre più prestigiosa quella di Daria Sala della Cuna che vanta più di 20 anni di esperienza nel settore degli pneumatici. Prima di entrare in Giti Tire lavorava a Continental Italia. McDermott e Sala della Cuna riporteranno direttamente a Torsten Gerhmann, Senior Managing Director Europe.

BRIDGESTONE



Bridgestone Partner, il network di professionisti dei pneumatici autocarro specializzati nella riduzione dei costi operativi. Manutenzione ed assistenza professionale per i tuoi pneumatici nuovi e ricostruiti in tutta Europa.





HANKOOK

Risparmio al cubo!

LA CASA COREANA AMPLIA LA LINEA E-CUBE BLUE DI PNEUMATICI A LUNGA PERCORRENZA E A BASSISSIMO CONSUMO DI CARBURANTE PER RIMORCHI CON BATTISTRADA SPECIALI PER LA STERZATA E GLI ASSALI DI TRAZIONE. AL MODELLO E-CUBE BLUE TL20 GIÀ PRESENTE SI AGGIUNGE ORA UN NUOVO ASSALE STERZANTE (E-CUBE BLUE AL20) E UN ASSALE DI GUIDA (E-CUBE BLUE DL20) CON CUI HANKOOK OFFRE PER LA PRIMA VOLTA UNA SOLUZIONE COMPLETA CON CONTRASSEGNO A IN TUTTE LE POSIZIONI DELL'ASSALE.

GUIDO PRINA
NEU-ISENBURG

Anche i rimorchi concorrono all'efficienza complessiva del sistema trasporti. Il produttore coreano Hankook amplia la linea e-cube Blue di pneumatici a lunga percorrenza e a bassissimo consumo di carburante per rimorchi introducendo nuovi battistrada speciali per la sterzata e gli assali di trazione. Hankook così mette a disposizione dei clienti una soluzione comple-

ta per il traffico a lunga percorrenza con il contrassegno A per la resistenza al rotolamento su tutte le posizioni dell'assale. Al modello e-cube Blue TL20 già presente in gamma si aggiunge ora un nuovo assale sterzante (e-cube Blue AL20) e un assale di guida (e-cube Blue DL20). La nuova serie e-cube Blue consente ai clienti gestori di flotte di avvantaggiarsi di un ulteriore risparmio di carburante dell'8 per cento dovuto agli pneumatici, permettendo di ottenere un chilometraggio

superiore fino al 17 per cento e una durata maggiore fino al 55 per cento (con un'usura meno irregolare rispetto ad altri modelli) rispetto ai prodotti abitualmente in commercio.

Il disegno del battistrada, studiato per ciascuna particolare posizione dell'assale, aiuta a ridurre ulteriormente il consumo di carburante e ad allungare il chilometraggio senza compromettere le caratteristiche dinamiche come la frenata e la trazione. I blocchi nervati centrali del battistrada

degli pneumatici per assali sterzanti e-cube Blue AL20 si sostengono tra loro con il loro disegno a incastro per una maggiore rigidità dei blocchi del battistrada e una minore resistenza al rotolamento. Il disegno scalare del solco più grande del battistrada conferisce un sostegno extra su ciascun lato dei blocchi del battistrada che offrono un'ottimale stabilità nei tratti rettilinei e una buona risposta alla sterzata. Il disegno del battistrada più chiuso della nervatura delle spalle garantisce

un'usura particolarmente uniforme.

L'aspetto del battistrada degli pneumatici per assali di guida e-cube Blue DL20 è caratterizzato dal disegno a quattro blocchi della grande costola centrale. La disposizione in offset su entrambi i lati consente un reciproco supporto per ottimi risultati di trazione, riducendo al contempo la resistenza al rotolamento. Inoltre, gli intagli extra a media profondità abbinati alle barre colleganti nella parte aperta della spalla contribuiscono a migliorare la trazione.

Va anche detto che il contorno extralarge degli pneumatici per rimorchi e-cube Blue TL20 favorisce la massima stabilità di guida ottimizzando la resistenza all'usura. Gli intagli multipli aggiunti nella costola centrale impediscono l'usura irregolare senza compromettere la stabilità del battistrada. Il disegno del battistrada a 4 solchi garantisce stabilità laterale e bassissima rumorosità da rotolamento.

I tre modelli e-cube Blue sono tutti realizzati in una miscela di concezione innovativa con molecole altamen-

te strutturate di nero di carbone per un'alta efficienza del carburante. Inoltre, la serie completa degli pneumatici Blue comprende tutte le tecnologie base del successo della serie e-cube che utilizza anche l'innovativo processo Hankook di miscelazione IMS (Innovative Mixing System).

Questa tecnologia determina una distribuzione particolarmente uniforme del nero di carbone e delle molecole della gomma nella miscela. Abbinata a tempi più lunghi di miscelazione alle basse temperature la tecnica aumenta significativamente il potere legante tra le molecole della gomma e il nero di carbone.

Conseguentemente, gli pneumatici e-cube sviluppano meno calore durante la guida. La brevettata Teoria del Contorno Controllo di Rigidità (SCCT) consente una distribuzione uniforme della pressione all'interno dello pneumatico con una conseguente maggiore stabilità e minore movimento dello stesso che aumenta la durata della carcassa migliorando le proprietà di rigenerazione e l'economia di gestione generale.

HANKOOK LANCIA IN EUROPA L'INNOVATIVO SMARTTOURING AL22 NELLE MISURE 295/80R22.5 E 315/80R22.5

LUNGA PERCORRENZA INTELLIGENTE ANCHE PER I PULLMAN

Hankook sta lanciando un nuovo pneumatico per pullman a lunga percorrenza destinato al mercato europeo. Anticipa così la crescente importanza dei viaggi in pullman su tratte lunghe e la conseguente maggiore richiesta di pneumatici ad alta tecnologia per bus in questa classe.

Il nuovo Hankook SmartTouring AL22 può essere utilizzato su tutte le posizioni degli assali e garantisce il massimo comfort di crociera e rotolamento, concentricità, rumorosità minima e - come è abituale per gli pneumatici Hankook - resistenza ottimizzata al rotolamento e bassa usura. SmartTouring AL22 sarà disponibile nelle misure 295/80R22.5 e 315/80R22.5.

Klaus Krause, Vicepresidente e direttore del Centro Sviluppo Europeo di Hannover, ha così commentato: "Durante lo sviluppo della serie SmartTyre ci siamo concentrati in particolare sul comfort di crociera e di rotolamento e su un tipo di guida su tratti prevalentemente rettilinei. Le caratteristiche dello SmartTouring AL22 non consen-

tono solo il massimo comfort di viaggio ai passeggeri ma anche la massima comodità di guida e maneggevolezza all'autista durante le tratte particolarmente lunghe".

Il contorno della carcassa di SmartTouring AL22 sfrutta al meglio le proprietà delle sospensioni contribuendo a uno stile di guida particolarmente sicuro. Il profilo a cinque nervature longitudinali con la spessa costola chiusa centrale consente in qualsiasi momento una marcia ottimale sui tratti rettilinei.

Gli intagli speciali multi 3D garantiscono sia una buona trazione che una pronta risposta in frenata. Il tallone è stato studiato per ottenere un'elevata ricostruibilità. Inoltre, il suo nuovo contorno permette di avere una rigidità molto precisa nei punti di giunzione per un'ottimale concentricità e il massimo comfort di viaggio.

I singoli strati della cintura del nuovo SmartTouring AL22 sono disposti strutturalmente in modo da ridurre al minimo la produzione di calore durante la marcia ri-



petto agli pneumatici convenzionali. Questo effetto non solo riduce la resistenza al rotolamento, con conseguente risparmio di carburante, ma prolunga notevolmente la vita utile del pneumatico.

Il risparmio di carburante, dovuto a una minore produzione di calore, dipende non solo dalla struttura della cintura ma anche dalla composizione della miscela usata per lo SmartTouring AL22 Hankook.

Per la gomma base del battistrada si utilizzano speciali molecole di fuliggine di dimensioni più grandi e con una struttura particolarmente stabile per una conseguente significativa minore dispersione dell'energia durante il movimento.

Queste molecole di carbone "altamente strutturate" garantiscono infine una migliore resistenza all'abrasione e, utilizzate in abbinamento ad altre tecnologie, concorrono a migliorare il chilometraggio totale di SmartTouring AL22 rispetto ai prodotti convenzionali per oltre il 17 per cento.

CONTINENTAL GUIDA LO SVILUPPO DELLE TECNOLOGIE COLLEGATE IN RETE

LA DIGITALIZZAZIONE CHE MIGLIORA IL TRASPORTO

Più sicurezza, più efficienza, più comfort: per Continental è chiaro il ruolo delle tecnologie collegate in rete per veicoli commerciali. Lo ha dimostrato allo IAA di Hannover. Negli autocarri e pullman moderni, circa 170 sensori registrano dati che vengono poi elaborati da oltre 90 unità di controllo elettroniche e trasformati in un movimento meccanico da circa 150 attuatori. Grazie a internet i dati possono essere scambiati e integrati con informazioni provenienti dall'esterno. La sempre maggiore diffusione della connettività in rete rende possibili nuove applicazioni e servizi in tema di strategia di guida, gestione veicoli, logistica e guida automatizzata. L'ormai celebre sistema ContiPressureCheck monitora costantemente la pressione e la temperatura di tutti gli pneumatici durante la guida. Ciò permette di risparmiare carburante e ridurre il pericolo



di soste forzate.

eHorizon è il sistema dinamico di sensori che fornisce ai veicoli informazioni in tempo reale e promette ancora più efficienza e sicurezza. Grazie a questo sistema è ad esempio possibile adattare per tempo lo stile di guida alla situazione del traffico. Secondo le stime

Continental, gli autocarri equipaggiati con eHorizon hanno potuto risparmiare circa 300 milioni di litri di gasolio dal 2012, il che, in cifre, corrisponde a un risparmio di circa 383 milioni di euro. Questo sistema di sensori, sulla base di dati topografici ad alta precisione e di un segnale GPS, fornisce informazioni sul percorso alle unità di controllo del veicolo, che le utilizzano per adattare automaticamente lo stile di guida e la velocità.

Continental non ha mai smesso di sviluppare questo prodotto di successo che, nella versione finale, "Dynamic eHorizon", è divenuto un supporto altamente preciso e sempre aggiornato: grazie alle informazioni in tempo reale è anche possibile tenere conto di eventi variabili e dinamici come condizioni meteo, incidenti e ingorghi. Grazie all'informazione tempestiva è possibile ridurre il consumo di

carburante da un lato e, dall'altro, evitare incidenti gravi, dal momento che il conducente viene informato su eventuali pericoli, come ad esempio una coda dietro una curva, ancor prima di poterli vedere. Anche in città, eHorizon consente di viaggiare in modo previdente ed efficiente: con i dati sulle fasi dei semafori, il veicolo è in grado di scegliere in modo ottimale la strategia di guida. Una delle fonti da cui il Dynamic eHorizon riceve informazioni aggiornate e precise sul percorso è la soluzione Road Database, anch'essa sviluppata da Continental. Road Database trasforma le informazioni fornite dai diversi sensori del veicolo in un'immagine della strada leggibile dalla macchina. Questa immagine genera dati precisi sul percorso sulla base delle informazioni fornite da tanti veicoli, ad esempio eventuali modifiche della circolazione o un nuovo segnale stradale. I dati generati vengono a loro volta messi a disposizione di tutti i veicoli interessati.

CONTINENTAL TRUCK

Nuove linee in serie A

VALENTINA MASSA
MILANO

Alzare sempre più il livello di efficienza. Per Continental Truck è una piacevole ossessione che si traduce in sempre nuove e avanzate proposte rivolte al mercato. Come le nuove linee Conti EfficientPro e Conti LightPro, presentati all'ultimo IAA di Hannover. I primi sono pneumatici per il trasporto su lunghe distanze in autostrada con etichetta europea A per la massima efficienza nel consumo di carburante. I secondi sono pneumatici a peso ridotto per l'impiego esclusivo su autocisterne per il trasporto di oli minerali.

I pneumatici Conti EfficientPro per asse sterzante e trattivo permettono di risparmiare fino a 0,64 litri su 100 chilometri rispetto ai pneumatici della linea Conti EcoPlus. Con una percorrenza annua di 120mila chilometri, i Conti EfficientPro consumano circa 750 litri in meno all'anno e riducono allo stesso tempo di oltre 2 tonnellate all'anno le emissioni di CO₂.

Per raggiungere l'obiettivo di migliorare l'efficienza nel consumo di carburante, Continental ha portato avanti lo sviluppo delle tec-

nologie di provata efficacia già impiegate nella linea Conti EcoPlus. Grazie a speciali mescole per tutti i componenti, al battistrada multistrato e a caratteristiche di rotolamento ottimizzate, è stato possibile ridurre sensibilmente la resistenza al rotolamento e ottenere l'etichetta europea "A" per la massima efficienza nel consumo di carburante. Con il Conti EcoPlus HT3

per l'asse rimorchio e i pneumatici Conti EfficientPro per gli assi della motrice, le aziende di trasporti hanno ora la possibilità di dotare tutti gli assi dei mezzi di pneumatici con etichetta europea "A".

Con Conti LightPro, Continental Truck offre per la prima volta pneumatici a peso ridotto sviluppati appositamente per le autocisterne per il trasporto oli

minerali. In questo segmento, in cui il peso gioca un ruolo di primo piano, l'impiego di pneumatici più leggeri permette di ottenere un prezioso guadagno in termini di carico utile. Diminuendo il peso dei pneumatici, le autocisterne possono trasportare più liquido, senza tuttavia superare il peso complessivo consentito. Se utilizzati su tutti gli assi (asse sterzante, asse

trattivo e asse rimorchio), i pneumatici Conti LightPro riducono di circa 80 kg il peso complessivo del veicolo rispetto ai pneumatici della gamma Conti Hybrid. Grazie all'aumento della capacità di carico e all'efficienza ottimizzata nel consumo di carburante, è possibile risparmiare fino a 900 euro l'anno (autocisterne da 40 t con resa di 120mila km l'anno) per tutta la durata dei pneumatici.

Anche i pneumatici della linea Conti LightPro sfruttano le ultimissime tecnologie di Continental e offrono, per l'impiego specifico, un equilibrio ottimale tra riduzione di peso e resa chilometrica. Per ottenere un risparmio di peso ancora maggiore, si possono equipaggiare le autocisterne con sospensioni pneumatiche a peso ridotto di Continental, in aggiunta ai pneumatici Conti LightPro.

Con i pistoni realizzati mediante stampaggio a iniezione, è possibile guadagnare altri dodici chili circa di carico utile per asse. Sostituendo i pistoni tradizionali in acciaio con pistoni in plastica speciale, è possibile ottenere una riduzione di peso fino al 75 per cento. Le sospensioni pneumatiche in costruzione leggera sono estremamente resistenti alla corrosione e longeve, il che accresce il

SI CHIAMANO
CONTI EFFICIENTPRO E
CONTI LIGHTPRO LE
NUOVE PROPOSTE CHE
IL PRODUTTORE
TEDESCO DEDICA
RISPETTIVAMENTE AL
TRASPORTO SU LUNGHE
DISTANZE IN
AUTOSTRADA E
ALL'IMPIEGO
ESCLUSIVO SU
AUTOCISTERNE PER
TRASPORTO DI OLI
MINERALI. I
PNEUMATICI PER ASSE
STERZANTE E ASSE
TRATTIVO
EFFICIENTPRO HANNO
ETICHETTA EUROPEA A
CHE DENOTA LA LORO
EFFICIENZA NEL
CONSUMO DI
CARBURANTE. TRA I
VANTAGGI DELLA LINEA
LIGHTPRO CI SONO GLI
80 KG DI CARICO UTILE
IN PIÙ.

valore di rivendita dei veicoli. Già oggi, le sospensioni pneumatiche a peso ridotto fanno parte del primo equipaggiamento nel settore delle autocisterne. Alcune tra le sospensioni della gamma Continental sono disponibili anche come ricambio.



PRODOTTI E SERVIZI PER IL MOVIMENTO TERRA E IL SETTORE MINERARIO

PROGETTATI E COSTRUITI PER GLI IMPEGNI PIÙ DURI, ANCHE SOTTOTERRA

Continental ha presentato al MINExpo 2016 di Las Vegas il suo portafoglio completo di prodotti e servizi progettati espressamente per l'industria mineraria, portafoglio con il quale ribadisce il proprio impegno e interesse per questo settore. Il portafoglio prodotti Continental non comprende però solo pneumatici per veicoli industriali e speciali e pneumatici per veicoli commerciali, ma anche tubi industriali, cinghie di trasmissione, sistemi antivibranti, display e strumentazione multifunzione avanzata, centraline e sistemi di visione a 360°. A Las Vegas sono stati presentati due pneumatici destinati a veicoli che operano nel movimento terra e quat-

tro pneumatici per applicazioni minerarie sotterranee.

I nuovi Continental EM-Master e Continental RDT-Master dimostrano l'impegno dell'azienda nei confronti del settore movimento terra. La carcassa radiale in acciaio assicura un'eccellente resistenza ai tagli e agli urti offrendo al contempo un buon risparmio nei consumi di carburante.

Continental UndergroundMaster, DrillMaster, DumperMaster e ScopMaster sono stati invece appositamente progettati per soddisfare le esigenze del settore minerario con caratteristiche che rispondono alle specifiche applicazioni e necessità dell'estrazione sotterranea.



UN'EVOLUZIONE CHE PROSEGUE DA QUASI TRE DECENNI

L'INARRESTABILE ASCESA DELLA GIBELLINI RENZO DISTRIBUTION

Per rintracciare le radici della storia di Reflexallen Group bisogna tornare al 1988, quando nasce a Modena la GRD sas (Gibellini Renzo Distribution). Nel 1993 l'azienda cambia nome in Reflex srl, dopo nemmeno un decennio dalla sua fondazione la prima svolta che dimostra la volontà di Renzo Gibellini di non fermarsi e guardare oltre i confini nazionali per dare il via a una forte espansione del business. Nel 1998 Reflex acquista J&S, azienda nata nel 1991 dalla storica Velmark. Inaugurando poi nell'anno successivo il magazzino logistico NTG a Porta Westfali-

ca, realizzato appositamente per servire il mercato tedesco. L'espansione prosegue nel 2000 con l'acquisizione della Ima International, una delle aziende di riferimento nel mercato italiano della segnaletica. Nel 2003 Reflex è a pieno titolo leader europeo del mercato della segnaletica sia per quanto riguarda la produzione che la distribuzione. Intanto viene acquisita Allmark, leader nel mercato del Regno Unito, che verrà poi fusa con J&S Limited. L'azienda nascente da questa fusione mantiene il brand Allmark confermando la leadership nel Regno Unito e in Irlanda

Nel 2005 Reflex mette a segno un ulteriore passo evolutivo con il trasferimento del quartier generale nella nuova struttura di Guiglia, sull'Appennino modenese. Il moderno stabilimento è progettato per prendersi cura della qualità della vita delle persone che lavorano al suo interno: l'architettura è armonica, immersa nella vegetazione e dotata di ogni tipo di comfort, ivi compresa un'area benessere a disposizione dei dipendenti. Quello stesso anno Reflex acquisisce MAD, storico marchio francese fondato nel 1930.

Nel 2006 Reflex avvia una ri-

voluzionaria riprogettazione dei sistemi produttivi attraverso enormi investimenti che hanno permesso alla sezione Ricerca & Sviluppo di raggiungere incredibili risultati. Viene attuata la prima fase della riprogettazione del processo di business e, intanto, MAD-Reflex diventa fornitore ufficiale dell'esercito francese acquisendo la posizione di leadership in questo mercato. Nel 2007 Reflex continua a investire nell'automazione di macchinari che aiutano a migliorare qualità e prestazioni.

L'anno successivo prosegue l'espansione con l'acquisizione

di Allen Group, azienda internazionale leader nella produzione e distribuzione di tubazioni per sistemi frenanti e fluidi, connessione elettriche motrici-rimorchi. Reflexallen Group diventa così uno dei più importanti gruppi europei produttori di componenti per il mercato dei veicoli pesanti. Nel 2012 viene aperto lo stabilimento Usa a Indianapolis. Nell'ultimo biennio, dopo l'acquisizione di Sabo Rubber Division in Brasile, Reflexallen con Maehler & Kaege avvia una nuova, potente offensiva nel mercato dei componenti elettrici per l'industria militare.

REFLEXALLEN GROUP

Eccellenza militare garanzia del futuro

L'AZIENDA MODENESE HA ACQUISITO LA TEDESCA MAEHLER & KAEGE, DAL 1907 LEADER E INNOVATRICE NEL MERCATO DEI COMPONENTI ELETTRICI PER L'INDUSTRIA MILITARE E IL SETTORE AUTOMOTIVE. "INTENDIAMO SVILUPPARE ULTERIORMENTE I PRODOTTI E INVESTIRE SEMPRE MAGGIORI RISORSE CON L'OBIETTIVO DI RAFFORZARE IN MANIERA IMPORTANTE LA DIVISIONE ELECTRICAL", DICHIARA RENZO GIBELLINI, CEO DI REFLEXALLEN GROUP.



Renzo Gibellini, CEO di Reflexallen Group.

MAX CAMPANELLA
GUILGIA

In settori complessi come quello militare, in cui ci si aspetta che i componenti siano adatti a sopportare avverse condizioni climatiche e ambientali, Maehler & Kaege, dal 1907 azienda leader e innovatrice nel mercato di componenti elettrici per l'industria militare e il settore automotive, sviluppa, produce e distribuisce prodotti dagli elevati standard qualitativi e in linea con le ultime normative e certificazioni A, B e C.

Un settore a cui Reflexallen Group rivolge la propria

attenzione e tramite l'acquisto della storica società tedesca mira non solo ad espandere il proprio business globale, ma anche ad ampliare sensibilmente l'offerta di nuovi prodotti.

Presente in Italia, Gran Bretagna, Cina, Giappone, India, Stati Uniti, Brasile, Repubblica Ceca e Slovacchia il Gruppo è specializzato nella produzione di tubazioni in polimeri speciali e gomma per fluidi ed impianti frenanti, componenti speciali in carbonio, spirali, spine e connettori elettrici nonché dispositivi segnaletici per i veicoli pesanti. Ora con l'acquisizione di Maehler & Kaege, Refle-

xallen può contare su un marchio riconosciuto a livello globale per gli elevati standard di qualità e la produzione di componenti elettrici testati nelle condizioni ambien-

tali più avverse in ottemperanza alle normative in vigore. "Riduzione della massa, elettrico, resistenza alle alte temperature - ha dichiarato dopo l'acquisizione Renzo

Gibellini, CEO di Reflexallen Group - sono i principali pilastri che, interagendo insieme, guidano la nostra innovazione. L'opportunità di aggiungere il marchio di questa ri-

nomata e consolidata azienda tedesca rafforzerà notevolmente la nostra posizione come fornitore di componenti di alta qualità e innovativi. È nostra intenzione sviluppare



ulteriormente i prodotti e investire sempre maggiori risorse nella divisione "Electrical" con l'obiettivo di potenziare un apparato peraltro già recentemente ampliato."

Reflexallen, originariamente GRD, nasce nel 1988, espandendosi poi nel corso degli anni attraverso acquisizioni e crescita interna nei diversi mercati del mondo, espandendo esponenzialmente la propria gamma di prodotti disegnati, sviluppati e prodotti nei diversi stabilimenti. Le linee di prodotto più importantissime sono le tubazioni aria per i sistemi frenanti, le connessioni aria ed elettriche motrice-rimorchio, le tubazioni dritte e preformate per il trasporto dei fluidi anche più complessi.

Due anni fa, con la ferma intenzione di operare nell'ambito della riduzione del peso nei veicoli si è aggiunta la produzione di parti strutturali in composito, quali componenti in fibra di carbonio e termoplastici, oggi per il mondo racing domani per i veicoli stradali.

ENI DIESEL +

Il combustibile che fa bene all'ambiente

COMBUSTIBILI RIFORMULATI E A MINORE IMPATTO AMBIENTALE SONO LA SOLUZIONE CHE IL MONDO DELLA RAFFINAZIONE PROPONE PER CONTRIBUIRE A RIDURRE L'INQUINAMENTO ATMOSFERICO URBANO, SPECIE IN RIFERIMENTO ALLE EMISSIONI GENERATE DAI TRASPORTI. ENI HA IMMESSO SUL MERCATO DALLO SCORSO GENNAIO DIESEL +, IL CARBURANTE CHE HA IL MAGGIORE CONTENUTO DI COMPONENTE BIOLOGICA E RINNOVABILE (15 PER CENTO), PRODOTTA IN BIORAFFINERIA, E IL CUI UTILIZZO HA EVIDENZIATO UNA NOTEVOLE RIDUZIONE DELLE EMISSIONI.

FABIO BASILICO
MILANO

Che ne è della qualità dell'aria che respiriamo in città? A questa domanda hanno fornito una risposta gli esperti intervenuti al workshop Eni organizzato a Milano in collaborazione con Rie Ricerche Industriali ed Energetiche e patrocinato dal Comune. Il convegno - dal titolo: "Qualità dell'aria nei centri urbani, nuovi carburanti, azioni possibili" - si è posto una serie di importanti obiettivi: riportare l'attenzione sul tema dell'inquinamento urbano, specie in riferimento alle emissioni generate dai trasporti, a seguito della Conferenza COP21 di Parigi; analizzare le possibili misure per ridurlo attraverso un'azione sinergica tra industria automobilistica e petrolifera; evidenziare le potenzialità della penetrazione di combustibili ad alta componente rinnovabile in grado di abbattere i principali inquinanti e migliorare le prestazioni motoristiche; individuare possibili sinergie con enti pubblici.

Il convegno ha preso in esame la situazione della qualità dell'aria della città di Milano e del suo hinterland - nel 2015 la Val Padana è stata tra le zone europee più critiche per il superamento dei limiti di particolato, ozono e NOx - indi-



L'ingegner Giacomo Rispoli di Eni

viduando le cause principali del fenomeno inquinamento e il peso che il traffico veicolare, in particolare diesel, ha su di esso. Se motori ibridi più efficienti sono la risposta dell'industria automobilistica, combustibili riformulati e a minore impatto ambientale sono la soluzione del mondo della raffinazione, che negli ultimi anni ha dovuto fare i conti con una crisi strutturale europea, causata dall'eccesso di capacità e dall'accresciuta concorrenza internazionale, e resa ancora più

ardua dai sempre più stringenti vincoli ambientali fissati dall'Unione Europea relativi sia ai processi di raffinazione sia alla qualità dei prodotti finiti.

Il workshop milanese ha evidenziato quanto la sinergia tra questi due grandi settori potrà portare ulteriori benefici, oltre allo sviluppo della metanizzazione per riscaldamento e, in generale, le azioni di riduzione del rapporto carbonio/idrogeno nei combustibili. Ma la via maestra per giungere a riduzioni sostanziali dei princi-

pali agenti inquinanti è l'innovazione tecnologica, di processo e di prodotto, come dimostra Eni con la riconversione di raffinerie tradizionali in bioraffinerie; parliamo di Venezia e Gela, il cui cantiere per la riconversione è operativo dall'aprile scorso.

A Venezia Eni ha realizzato, con un brevetto tutto italiano, il primo esempio al mondo di conversione di una raffineria petrolifera in una bioraffineria, che consente di trasformare oli vegetali in un prodotto completamente idrocarburico, superando i problemi qualitativi del biodiesel tradizionale. Il nuovo biocarburante è prodotto grazie alla tecnologia Ecofining sviluppata dal 2006 nei laboratori di San Donato Milanese in collaborazione con Honeywell UOP. La bioraffineria Eni di Venezia produce dal maggio 2014 il componente che ha permesso la commercializzazione, dal gennaio scorso, del nuovo Eni Diesel+, il carburante che ha il maggiore contenuto di componente biologica e rinnovabile (15 per cento) e il cui utilizzo ha evidenziato una notevole riduzione delle emissioni.

"In attesa di cambiamenti radicali nei sistemi di trasporto - ha precisato Giacomo Rispoli di Eni - Diesel+ fornisce un contributo immediato alla riduzione delle

emissioni sull'intero parco veicolare a gasolio: è stato calcolato che se in Italia tutte le auto diesel utilizzassero Eni Diesel+ le emissioni di anidride carbonica si ridurrebbero di 2,7 milioni di tonnellate, circa il 5 per cento del totale, e ciò equivarrebbe ad azzerare le emissioni di tutte le auto circolanti a Milano e Torino".

Inoltre, la ricerca Eni ha messo a punto una formulazione del restante quantitativo fossile per ridurre sensibilmente la componente aromatica responsabile della formazione di particolato e di poliaromatici (a valori ben più bassi di quelli previsti dalle normative vigenti) e con un elevato numero di cetano per incrementare l'efficienza del combustione del motore. "Ciò permette una forte riduzione di emissioni di idrocarburi incombusti e ossido di carbonio e minori consumi - ha aggiunto l'ingegner Rispoli - L'utilizzo di Eni Diesel+, benché non rappresenti la soluzione definitiva al problema della qualità dell'aria della Val Padana, può sicuramente contribuire, con utilizzo sia su mezzi privati che pubblici, alla riduzione delle emissioni veicolari e quindi al miglioramento della qualità dell'aria".

Eni punta con decisione sull'innovazione sostenibile: l'azienda ha reso disponibile il nuovo Diesel+ in oltre 3.500 stazioni di servizio sul territorio nazionale, per i clienti che vogliono conciliare le caratteristiche prestazionali dei carburanti premium di ultima generazione con una maggiore attenzione all'ambiente. I numerosi test condotti nei laboratori di ricerca Eni hanno evidenziato che, rispetto a un gasolio standard con il 5 per cento di componente biodiesel, Diesel+ allunga la vita del motore e ne assicura nel tempo la massima potenza erogabile grazie alla pulizia degli iniettori, migliora le prestazioni del motore riducendo i consumi fino al 4 per cento, facilita le partenze a freddo e garantisce una minor rumorosità del motore grazie all'elevato numero di cetano.

PETRONAS Più forte la partnership con Iveco

PLI (Petronas Lubricants International), divisione globale dedicata alla produzione e commercializzazione di lubrificanti della società petrolifera nazionale della Malesia, rafforza ulteriormente la partnership con Iveco attraverso lo sviluppo di un altro innovativo lubrificante per veicoli industriali: il Concept Ultra Low-Viscosity 0W-16, in concomitanza con il lancio dello "Z" Truck Iveco 2016.

In qualità di partner tecnico di Iveco in occasione del lancio dello Z truck, Petronas si conferma quale fondamentale partner di Iveco nel campo della ricerca e dello sviluppo delle più avanzate soluzioni tecnologiche per fluidi e lubrificanti. Oltre ad essere il partner Fluid Technology Solutions di riferimento per Iveco, Petronas è uno dei più grandi produttori al mondo (si classifica al terzo posto) di gas naturale liquefatto (LNG) e il primo al mondo ad avere un impianto di liquefazione galleggiante. Grazie al vasto know-how di Petronas in questo campo, Petronas Lubricants può beneficiare delle competenze della propria casa madre in questa tecnologia ed è quindi in grado di sviluppare prodotti adatti alle applicazioni dei motori LNG. "La riduzione delle emissioni - ha commentato Alessandro Orsini, Regional Head of Europe Petronas Lubricants International - non solo è auspicabile e vantaggiosa; ma è una missione sia per Iveco che per Petronas Lubricants. Per



L'INNOVAZIONE PARTE DAL PRODOTTO-TARGET ECO-ECOMPATIBILE

CON ECOFINING LA RAFFINERIA DIVENTA BIOSOSTENIBILE

Eni, principale operatore del mercato italiano della raffinazione e distribuzione di prodotti petroliferi - con una quota di mercato di circa il 25 per cento sulla rete a fine 2015 - ha immesso poco meno di 500.000 tonnellate di biocombustibili nel 2015 e circa 1 milione di tonnellate è previsto nel 2020. Il colosso energetico ha deciso di ridurre progressivamente la quota di biocombustibili acquistata dall'esterno e di sviluppare know-how, competenze, tecnologie per arrivare a coprire l'intero fabbisogno tramite produzione interna.

Nella tecnologia Ecofining, brevettata dieci anni fa da Eni in partnership con l'americana Honeywell UOP, l'innovazione parte dal prodotto-target, un distillato medio di origine biologica, ottenuto a partire da cariche vegetali di varia natura e grassi animali, de-ossigenato e con elevati standard prestazionali. Il prodotto è noto come HVO, ovvero olio vegetale idrotrattato. La differenza rispetto ai processi tradizionali è nei reagenti, idrogeno al posto del metanolo, e nel processo produttivo che dà origine a

prodotti e sottoprodotti diversi. Attualmente, la bioraffineria di Venezia produce circa 250.000 tonnellate/anno di HVO. A partire dal 2019, la produzione salirà a circa 420.000 tonnellate. Un volume significativo cui si sommerà, dal 2018, il contributo dell'impianto di Gela. La riconversione della raffineria siciliana, chiusa nel 2014, in bioraffineria, tramite validazione della tecnologia Ecofining applicata a Venezia, consentirà di ottenere ulteriori 530.000 tonnellate di HVO.

Con l'apporto di Venezia e Gela, Eni riuscirà a soddisfare il 100 per cento del suo fabbisogno totale di carburanti biologici, corrispondente a circa 1 milione di tonnellate. L'HVO, principale prodotto finito ottenuto, è un biofuel di elevata qualità, con caratteristiche decisamente migliori rispetto al diesel fossile - a cui può essere aggiunto in quantità pari al 30 per cento - e al biodiesel, i cui limiti normativi di miscelazione con il carburante tradizionale sono pari al 7 per cento. Grazie all'assenza di aromatici/policromatici e ossigeno, al ridotto



contenuto di zolfo e alla stabilità all'ossidazione, l'utilizzo di HVO garantisce performance tecniche e ambientali migliorative rispetto al diesel convenzionale e alle principali alternative biologiche. Dalla miscelazione con la base tradizionale di una quota di HVO pari al 15 per cento nasce Eni Diesel+, che dunque contiene una percentuale di componente rinnovabile HVO molto maggiore rispetto agli obblighi di miscelazione al 2020 (10 per cento).

In termini di emissioni allo scarico, l'impiego su auto e veicoli com-

merciali della componente rinnovabile consente un generale miglioramento, con decrementi sostanziali di incombusti gassosi HC e CO (fino al 40 per cento) e di particolato (fino a -20 per cento su Euro 5 e 6 a monte del sistema di post-trattamento) e con una riduzione delle emissioni di CO2 fino all'1,5 per cento. Risulta invece marginale l'influenza sulle emissioni di ossidi di azoto. Senza contare che la maggior efficienza di combustione unita al maggiore potere calorifico consente una riduzione dei consumi intorno all'1 per cento.

mezzo della nostra tecnologia avanzata, stiamo dando un importante contributo al raggiungimento di questo obiettivo. PLI è stato il primo produttore di lubrificanti a fare il suo ingresso nel mercato heavy-duty con il lubrificante a bassa viscosità 0W-20 per le applicazioni diesel, dimostrando di essere all'avanguardia in questo settore. LNG è il futuro e noi non vogliamo mancare: questo è il motivo per cui stiamo lavorando ad un lubrificante "concept" 0W-16, che potrebbe forse rappresentare la giusta risposta ai nuovi motori Iveco Z".

Nel 2014 Petronas Lubricants ha lanciato il primo olio motore 0W-20 Petronas Urania Next 0W-20 per camion con motorizzazione diesel. Questo lubrificante è ancora unico sul mercato dei veicoli pesanti ed è tecnologicamente progettato per garantire la fuel economy con un effettivo risparmio di carburante fino al 2,5 per cento in condizioni specifiche di funzionamento del veicolo. Oggi la risposta di Petronas Lubricants agli specifici requisiti delle applicazioni LNG è il lubrificante totalmente sintetico Petronas Urania FE LS 5W-30.

PALLETWAYS ITALIA

La birra migliore viaggia su pallet

BALADIN AVEVA NECESSITÀ DI UN PARTNER IN GRADO DI GARANTIRE TEMPI DI CONSEGNA CERTI, PENA LA COMPROMISSIONE DELLE CARATTERISTICHE ORGANOLETTICHE DEL PRODOTTO. INOLTRE DOVENDO SPEDIRE PREVALENTEMENTE A LOCALI E PICCOLI NEGOZI, BALADIN DOVEVA FARE I CONTI CON GLI ORARI DI APERTURA DEGLI ESERCIZI E LA NECESSITÀ DI FAR ARRIVARE LA MERCE IN FINESTRE ORARIE BEN PRECISE IN MODO DA NON INTERFERIRE CON IL SERVIZIO AL PUBBLICO.

PAOLO ALTIERI
CALDERARA DI RENO

Il birrificio Baladin, che festeggia quest'anno i suoi primi vent'anni, nasce come brewpub nel 1996 a Piozzo, un piccolo paese delle Langhe, grazie all'ingegno e alla creatività del mastro birraio Teo Musso. Da subito, oltre al prodotto servito nel pub, Musso decide di mettere in bottiglia le sue birre di ispirazione belga. La nascita del birrificio coincide anche con quella del movimento artigianale italiano che, proprio in Musso, ha uno dei suoi maggiori esponenti. Ciò che caratterizza la sua esperienza è il desiderio di abbinare birra e cibo producendo birre ad alta fermentazione non pastorizzate da materia prima di altissima qualità. Baladin oggi distribuisce il suo prodotto, oltre che nei 13 pub di proprietà sparsi sul territorio nazionale, anche in enoteche, gastronomie e ristoranti che contribuiscono a diffondere la cultura della birra artigianale.

Per spedire i fusti e le bottiglie della sua birra artigianale Baladin ha scelto Palletways perché aveva bisogno di un servizio veloce, affidabile e che potesse rispondere ad alcune sue specifiche esigenze. Baladin aveva necessità di un partner in grado di garantire tempi di consegna certi, pena la compromissione delle caratteristiche organolettiche del prodotto. La birra artigianale non pastorizzata è un prodotto sensibile agli sbalzi di temperatura e deve essere



Roberto Rossi, Presidente di Palletways Italia.

conservata in un ambiente fresco. Per preservarne la qualità, il trasporto deve avvenire entro un lasso di tempo limitato, non superiore alle 72 ore. Inoltre, dovendo spedire prevalentemente a locali e piccoli negozi, Baladin doveva fare i conti con gli orari di apertura degli esercizi e la necessità di far arrivare la merce in finestre orarie ben precise in modo da non interferire con il servizio al pubblico.

La garanzia del rispetto dei tempi di consegna e un servizio puntuale e affidabile sono la risposta di Palletways alla prima delle sfide di Baladin. L'azienda di Calderara di Reno - operativa dal 2002 come filiale del Gruppo inglese e costituita oggi da cento Con-

cessioni distribuite in modo capillare sul territorio nazionale - ha dimostrato di essere in grado di soddisfare le esigenze del birrificio piemontese fin da quando oltre 10 anni fa l'azienda è entrata nel mondo Palletways. Oggi come allora, Palletways ha messo in campo un servizio caratterizzato da un ottimo rapporto qualità-prezzo che permette di spedire in affidabilità l'intera gamma di prodotti Baladin.

Per spedire a Milano e Bologna, Baladin si affida al servizio Premium che prevede la consegna garantita il giorno successivo e offre il rimborso della spedizione in caso di ritardo; per l'invio a Roma, la consegna è garantita entro le 48 ore, e in generale, i prodotti Baladin vengono conse-



gnati non oltre le 72 ore dal ritiro assicurando sempre l'integrità e la qualità del prodotto così come la consegna nei tempi previsti a destino.

Palletways ha saputo inoltre soddisfare la necessità di programmare la consegna proponendo a Baladin il servizio Timed che consente di far scegliere al destinatario finale di ricevere la merce in fasce orarie precise di massimo due ore. Questa opzione permette di sbrigare le attività di consegna in orari che non

chieste di clienti sempre più esigenti in Italia e all'estero. Grazie anche alla collaborazione con Palletways abbiamo trovato soluzione alle nostre esigenze distributive evadendo in maniera efficiente gli ordini dei clienti ai quali possiamo consegnare le nostre birre in perfette condizioni, nei tempi prestabiliti e nelle fasce orarie più indicate per la loro attività".

"Negli anni - ha aggiunto l'ingegner Roberto Rossi, Presidente di Palletways Ita-



La sede di Piozzo del birrificio Baladin che ha stretto una partnership con Palletways per la distribuzione dei suoi rinomati prodotti.

intralcino la normale attività integrandosi in maniera funzionale al business di pub, ristoranti e gastronomie. Palletways fornisce inoltre un servizio apposito di sbancamento, ovvero di scarico dei prodotti collocati sul bancale, e di facchinaggio. Si tratta di un servizio ad alto valore aggiunto perché libera il destinatario da questa incombenza che sarebbe altrimenti di sua responsabilità. "Il settore della birra artigianale - dichiara Franco Fallarini, Direttore Commerciale di Baladin e socio di Teo Musso nella società di distribuzione Selezione Baladin, che gestisce la distribuzione della birra prodotta a Piozzo e una selezione di prodotti complementari come pasta, sottolio, cioccolato selezionati nel corso degli anni - è in forte crescita e in questi anni abbiamo dovuto far fronte alle sfide di un mercato in continua espansione, e alle ri-

lia - Palletways è stata in grado di distinguersi nel trasporto di prodotti quali vino, birra e olio, simili tra loro perché necessitano di particolari condizioni di trasporto per preservarne la qualità. Siamo contenti che un cliente come Baladin continui a confermare la sua fiducia nel nostro servizio. Chi cura l'eccellenza del suo prodotto come Baladin si merita un partner altrettanto attento, e la mission di Palletways è offrire l'eccellenza a clienti eccellenti".

Non da ultimo, ciò che ha fatto scegliere Palletways come partner di aziende artigianali, è la capacità del Network di offrire un servizio competitivo anche per le spedizioni di piccole quantità verso destinazioni multiple, caratteristica fondamentale per le aziende che hanno fatto dell'alta qualità e della "produzione limitata" il loro cavallo di battaglia.

EVADYS

VERSATILE PER NATURA. REDDITIZIO PER SCELTA.

BTS



VERSATILITÀ STRAORDINARIA

Nuova architettura polivalente su misura

Volume Bagagliera fino a 12 m³:

ideale per il trasporto su percorsi regionali e nazionali,
i transfer aeroportuali, le escursioni e i tour organizzati

REDDITIVITÀ OTTIMIZZATA

Miglior TCO della categoria

Basso consumo di carburante e ridotta frequenza di manutenzione

Eccellente valutazione dell'usato

Polivalenza ottimizzata per il servizio sia feriale che festivo

AFFIDABILITÀ COLLAUDATA

Solide tradizioni e lunga esperienza

Testato in condizioni stradali e climatiche estreme: da -30°C a +50°C

Esclusiva tecnologia HI-SCR senza rigenerazione

MASSIMO COMFORT E MASSIMA SICUREZZA

Comfort di bordo ai vertici della categoria

Sistemi avanzati di sicurezza attiva e passiva

Rumorosità e vibrazioni ridotte

IVECO BUS

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

SU STRADA / IVECO MAGELYS 12,8 METRI

Il coach che non lascia nulla al caso

TURISTICO SENZA COMPROMESSI, L'AMMIRAGLIA DEL BRAND TORINESE DÀ PROVA DI TUTTE QUELLE QUALITÀ CHE GLI HANNO CONSENTITO DI VINCERE L'AMBITO RICONOSCIMENTO INTERNAZIONALE DI "COACH OF THE YEAR 2016". EQUIPAGGIATO CON L'EFFICIENTE CURSOR 9 EURO VI DA 400 CV E TECNOLOGIA HI-SCR, L'AUTOBUS OFFRE CONTENUTI DI ELEVATA QUALITÀ E TECNOLOGIA CHE GARANTISCONO VIAGGI ALL'INSEGNA DEL COMFORT E DELLA SICUREZZA. PARTICOLARE ATTENZIONE È DEDICATA ALLE PERSONE CON RIDOTTA CAPACITÀ MOTORIA.



FABIO BASILICO
MONZA

Proclamato meritatamente "Coach of the Year 2016", l'Iveco Magelys conferma su strada le qualità che hanno favorevolmente impressionato la giuria del prestigioso riconoscimento internazionale. Il turistico della gamma Iveco è stato oggetto del nostro test drive articolato su un percorso auto-

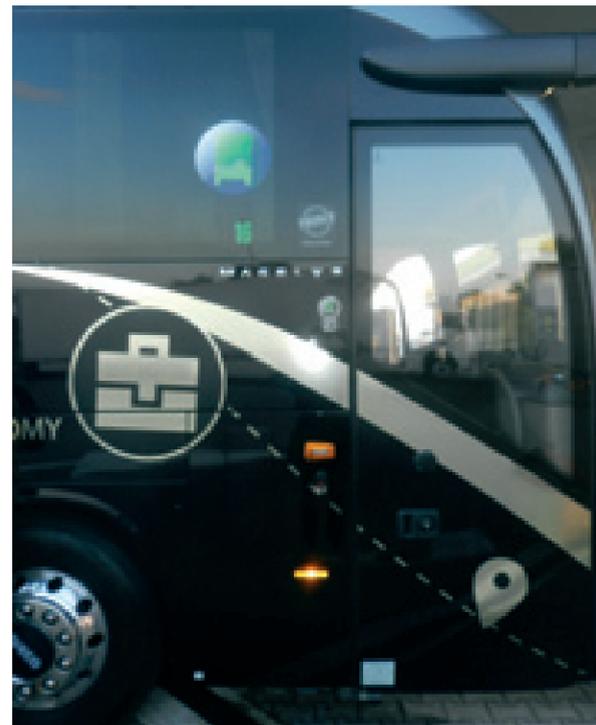
stradale di poco più di 300 chilometri totali. Delle due versioni proposte da Iveco Bus, 12,2 e 12,8 metri, abbiamo testato su strada la più lunga. Tra l'altro, un altro esemplare del Magelys da 12,8 metri è diventato l'Autobus ufficiale della Nazionale italiana di calcio e lo rimarrà almeno fino fine del 2018.

Il Magelys del test drive si presenta all'appuntamento in una seducente livrea nera con

dotazioni grafiche che illustrano le qualità dell'ammiraglia Iveco, un veicolo che promette viaggi all'insegna dell'abitabilità, del comfort, della sicurezza e della connettività. Sul frontale, dal quale è sparito definitivamente il delfino, campeggia il grande logo Iveco. Saliti a bordo, prendiamo posto nella zona passeggeri lasciando che il driver Iveco inizi le manovre per uscire dal parcheggio e imboccare il primo tratto del tragitto concordato lungo la Tangenziale Ovest di Milano in direzione di Bologna. A bordo del Magelys si sale attraverso la porta anteriore o quella centrale, con anta ad apertura esterna. Gli eleganti e comodi sedili passeggeri Kiel Avance 1020 sono in totale 46, a cui si aggiungono, nell'equipaggiamento del veicolo in prova, tavolini da gioco e relax conviviale. È questa una configurazione speciale proposta da Iveco Bus pro-

prio sulla versione 12,80 metri del Magelys: grazie alla collaborazione con C&G-Kiel Italia, partner del gruppo Franz Kiel, Iveco Bus propone il "Cinema Seat System (CSS) con Flex-Action, un sistema che permette di compattare i sedili in posizione di sicurezza e di creare un ampio spazio per persone a ridotta mobilità o per altre applicazioni, come appunto tavolini per uso ricreativo o professionale. I sedili "CSS con Flex-Action" sono tra l'altro stati progettati con l'obiettivo di essere facilmente spostabili con un semplice scorrimento sulle apposite guide. Sul Magelys da 12,8 m, e nello specifico anche per quello in prova, è normalmente disponibile una piattaforma elevatrice che consente a una sedia a rotelle di salire e scendere con agilità e comodità.

La qualità della vita e del viaggio a bordo del nuovo



LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome: Magelys

Cognome: Iveco

Configurazione: coach 2 assi

MTT: 18.000 kg.

Dimensioni: lunghezza 12,765 m; larghezza 2,550 m; altezza 3,620 m; passo 6,886 m.

Motore: Cursor 9 Euro VI; 6 cilindri in linea, posteriore verticale e trasversale, Common Rail; Cilindrata: 8,7 litri; potenza max: 294 kW/400 cv a 1.600 giri/min; coppia max: 1.700 Nm a 1.250 giri/min; sistema di post-trattamento gas di scarico HI-SCR, catalizzatore di ossidazione diesel e filtro antiparticolato diesel, riduzione catalitica selettiva di NOx con urea.

Cambio: robotizzato ZF 12 AS 2001 con interruttore Eco; rallentatore integrato.

Ponte posteriore: U17X Meritor (pneumatici Michelin); rapporto al ponte: 3,70.

Assale anteriore: a ruote indipendenti.

Posti: 46 + tavolini da gioco.

Sospensioni: completamente pneumatiche con controllo elettronico di assetto; anteriori: 2 molle ad aria, 2 ammortizzatori, barra stabilizzatrice; posteriori: 4 mantici, 4 ammortizzatori, 4 bielle di reazione, barra stabilizzatrice; sistema anteriore/posteriore per sollevamento/abbassamento sospensioni.

Impianto frenante: freni di servizio a controllo pneumatico, freni a disco anteriori e posteriori.

Pneumatici: 295/80 R22.5.

Dotazioni: porta anteriore e centrale, frigorifero integrato nella plancia, 3 schermi video, wifi, prese Usb, Gps, luci a Led, illuminazione a Led di zona autista e accessi porte, illuminazione vano passeggeri con illuminazione continua a Led, fari anteriori allo Xenon, padiglione vetrato lato dx e sx, Cruise Control integrato con limitatore di velocità, ABS, ASR (Anti-Slip Regulation), EBS, ESP, LDWS (Lane Departure Warning System), IVTM (sistema di controllo della pressione pneumatici).



I gradini della porta di salita e discesa centrale. In alto, la fiancata anteriore e, a destra, l'elegante posteriore del Magelys.





gas di scarico) o alla rigenerazione attiva. I motori Tector e Cursor HI-SCR offrono molteplici vantaggi. In primis una maggiore sicurezza: questa tecnologia non comporta lo sviluppo di calore elevato, eliminando così la necessità di dover fare affidamento sulla capacità dell'autista nel comprendere quando attivare il commutatore d'inibizione per interrompere la rigenerazione attiva. Non essendo richiesto alcun intervento da parte dell'autista e non essendo necessario effettuare soste periodiche per la rigenerazione forzata del DPF, si ottengono notevoli vantaggi anche

del sistema EGR determinano migliori prestazioni con una cilindrata inferiore rispetto alla concorrenza. Tra le prodezze tecnologiche del Magelys segnaliamo anche il nuovo ponte posteriore Meritor che assicura concreti vantaggi: riduzione del peso e del rumore, estensione del cambio olio fino a 240mila km, passaggio dall'impiego di olio minerale all'utilizzo di olio sintetico e riduzione della quantità dello stesso da 18 a 15 litri.

Iveco Bus ha anche reso il Magelys veicolo top di gamma in termini di sicurezza. Il coach è equipaggiato di serie



Per il driver un posto guida ergonomico e molto funzionale.

Magelys è garantita da una combinazione di caratteristiche e tecnologie finalizzate a rendere il veicolo su misura per ogni passeggero e stile di viaggio: l'accesso wifi, le numerose prese USB ed elettriche da 220 Volt per collegare qualsiasi dispositivo multimediale e ben tre monitor LCD consentono a ogni passeggero di assaporare il piacere di muoversi con stile e sicurezza. L'ampia vetratura, poi, è garanzia di ottima visibilità, sia per l'autista che per i passeggeri. Il primo ha a disposizione un ampio parabrezza, i secondi ampi finestrini laterali e un padiglione vetrato che mette il Magelys in diretta comunicazione con il mondo esterno. Finestrini laterali e lunotto posteriore sono doppi di serie e con vetri oscurati.

A bordo i passeggeri hanno a disposizione 1,31 mc di volume nelle cappelliere, che si aggiunge all'ampio spazio offerto dal bagagliaio. Al comfort del viaggio contribuisce anche la toilette chimica posta in posizione centrale. L'impianto di riscaldamento/ventilazione/aria condizionata è integrato a tetto e ha una potenza di 39 kW.

Il posto guida del Magelys è funzionale ed ergonomico, creato per "abbracciare" il driver e agevolarlo nello svolgimento del suo lavoro. Il sedile è completamente regolabile e dotato di cintura a tre punti e microfono integrato. Il conducente ha a disposizione una tendina parasole anteriore elettrica e una laterale ad azionamento manuale. Il Cruise Control integrato con

limitatore di velocità è un utile assistenza alla guida, così come lo sono i sensori di retromarcia particolarmente indicati durante le manovre. L'integrazione di una serie di luci a Led (diurne, laterali di ingombro, posteriori, indicatori di direzione) garantisce una manutenzione agevolata e risparmio di energia che sommati alla standardizzazione di numerosi componenti e a una trasmissione esclusiva permettono un'ottimizzazione del Total Cost of Ownership, ovvero minori costi di gestione. Il cambio robotizzato ZF AS con interruttore Eco è abbinato a un campione d'efficienza come il motore Cursor 9 Euro 6 con potenza massima di 294 kW/400 cv a 1.600 giri/min e coppia massima di 1.700 Nm a 1.250 giri/min.

Su un totale di 322,2 km di autostrada, Magelys ha consumato 70,5 litri di gasolio per una media km/l di 4,570. Il percorso di prova era caratterizzato in gran parte da tratti pianeggianti con l'esclusione del tratto con forti discese in prossimità di Genova e quello in salita in allontanamento da Genova in direzione di Milano.

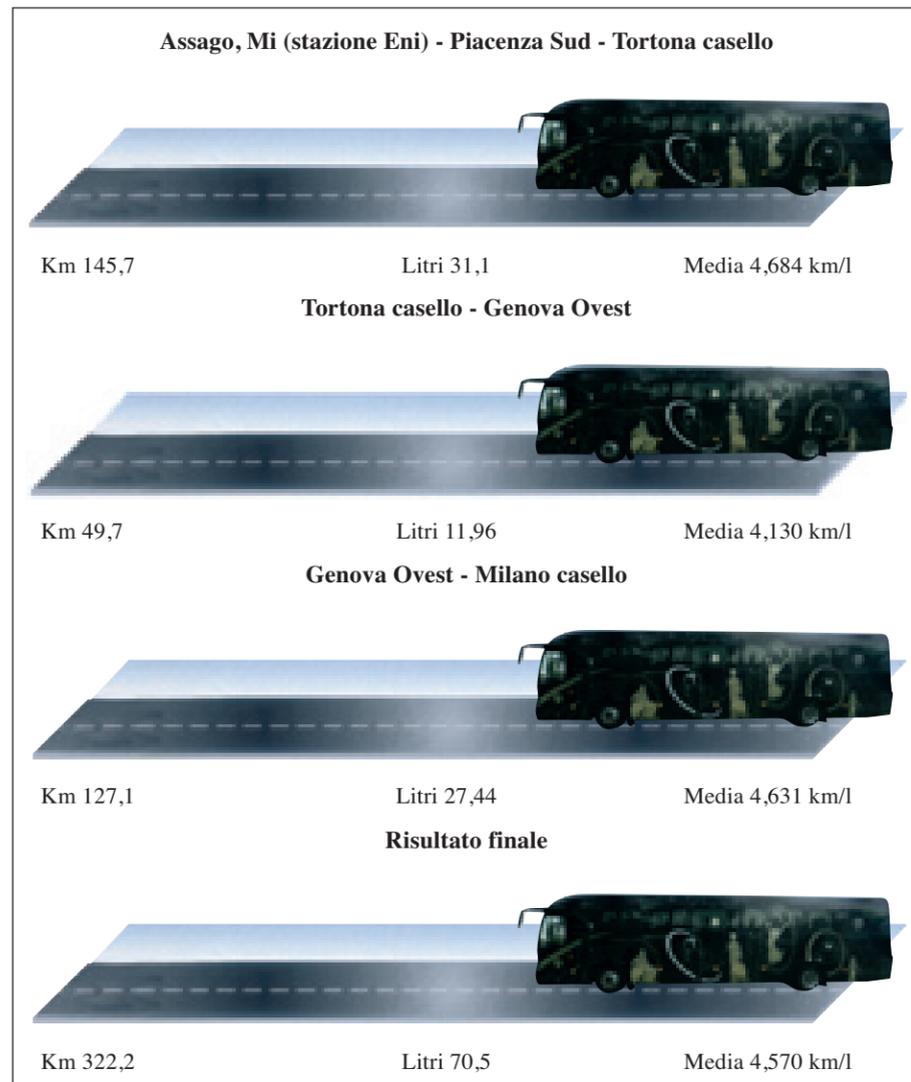
Caratteristica vincente dell'unità 8.7 litri è l'innovativa tecnologia HI-SCR messa a punto da Iveco e impiegata su camion e autobus. Ricordiamo che l'HI-SCR rappresenta l'unica tecnologia SCR (Selective Catalytic Reduction - riduzione catalitica selettiva) in grado di soddisfare gli standard Euro VI senza fare ricorso all'EGR (Exhaust Gas Recirculation - ricircolo dei

in termini di intervalli di manutenzione e dei relativi costi. Il cliente può anche beneficiare di una maggiore efficienza e di consumi di carburante inferiori, grazie alla combustione ottimizzata senza l'uso di EGR e all'ottimale rapporto di conversione degli ossidi di azoto (NOx) fino al 97 per cento del sistema SCR. Un singolo sistema di dimensioni compatte al posto di due significa anche un numero inferiore di componenti, una minore complessità e un peso inferiore, con un considerevole aumento del carico utile. Si può ottenere un risparmio sul consumo di carburante fino al 4,5 per cento rispetto all'Euro V. Infine, l'uso di un singolo sistema di trattamento degli ossidi di azoto (NOx) a valle del motore e l'eliminazione

con sistema antibloccaggio freni ABS, sistema anti-slittamento ASR (Anti-Slip Regulation) che ottimizza la trazione e l'aderenza in fase di accelerazione, sistema elettronico di frenata EBS (Electronic Breaking System) che riduce lo spazio di frenata e garantisce la stabilità migliorandola in modo significativo e, infine, con il sistema ESP che corregge la traiettoria del veicolo in curva per evitarne l'uscita di strada. In aggiunta, il Magelys del nostro test drive era dotato di ulteriori sistemi di sicurezza, come l'LDWS (Lane Departure Warning System) che segnala acusticamente quando il veicolo esce dalle linee che delimitano la corsia di marcia, senza che siano stati azionati gli indicatori di direzione.



Alcuni dettagli che rendono il **Magelys** un coach di riferimento del settore: i monitor a tetto e, sopra, il pratico e accogliente tavolino posizionato tra due coppie di sedili.



MAN TRUCK & BUS

Roma si fa più bella con Neoplan Skyliner

PAOLO ALTIERI
ROMA

Roma scommette su Neoplan. MAN Truck & Bus Italia ha firmato uno storico accordo quadro con la Cotral Spa per la fornitura di 100 autobus a due piani

nei Neoplan Skyliner nei prossimi quattro anni. L'accordo quadro, ufficializzato nella sede capitolina della Cotral dall'Amministratore delegato Arrigo Giana, a seguito dell'aggiudicazione definitiva della gara, prevede la fornitura di Skyliner a due piani

classe II. Contemporaneamente, è stato siglato il primo contratto applicativo per le iniziali 40 unità, con consegna prevista a partire dalla fine di quest'anno.

Il contratto, il più importante mai firmato in Italia per questa tipologia di autobus,



Da sinistra: **Amalia Colaceci**, Presidente di **Cotral Spa**; **Arrigo Giana**, Amministratore delegato; **Franco Pedrotti**, Direttore Vendite e Prodotto Bus di **MAN Truck & Bus Italia**; **Tiziano Gavardini**, Responsabile Vendite Bus Pubblico di **MAN Truck & Bus Italia**.



prevede la fornitura dei nuovi Skyliner in versione interurbana con 90 posti a sedere, cabina autista protetta e videosorveglianza. Elevate prestazioni e basse emissioni sono garantite dall'ormai collaudata catena cinematica costituita dal motore MAN D26 turbodiesel Common Rail Euro 6 a sei cilindri in linea di 12.4 litri per una potenza superiore ai 500 cv. Il propulsore è abbinato al cambio automatizzato MAN TipMatic a 12 rapporti.

Quattro colori vestiranno la livrea dei bus con il nuovo logo Cotral, totalmente rinnovato nella grafica. Un cam-

biamento che segue di pari passo l'evoluzione dell'azienda romana sia sul piano dell'affidabilità del servizio, sia della comunicazione alla clientela.

"Siamo soddisfatti dell'esito della gara - ha dichiarato Arrigo Giana - Ci aspettiamo di impostare con MAN un rapporto di partnership proficuo che crei valore per l'azienda e aumenti la qualità del servizio per i nostri clienti". "Questo contratto premia l'azione di una grande squadra con il prodotto principe dell'offerta Neoplan: sua

CENTO ESEMPLARI DELL'AMMIRAGLIA NEOPLAN ENTRANO A FAR PARTE DELLA FLOTTA DELLA ROMANA COTRAL. QUARANTA ESEMPLARI DELL'AUTOBUS A DUE PIANI SARANNO CONSEGNATI A PARTIRE DA FINE 2016, IL RESTO NEL GIRO DI QUATTRO ANNI. IL CONTRATTO, IL PIÙ IMPORTANTE MAI FIRMATO IN ITALIA PER QUESTA TIPOLOGIA DI AUTOBUS, PREVEDE LA FORNITURA DEI NUOVI SKYLINER IN VERSIONE INTERURBANA CON 90 POSTI A SEDERE. IL MOTORE È IL MAN D26 TURBODIESEL COMMON RAIL EURO 6 A SEI CILINDRI IN LINEA DI 12.4 LITRI CON POTENZA SUPERIORE AI 500 CV. È ABBINATO AL CAMBIO AUTOMATIZZATO MAN TIPMATIC A 12 RAPPORTI.

'Maestà' lo Skyliner - ha sottolineato Franco Pedrotti, Direttore Vendite e Prodotto Bus di MAN Truck & Bus Italia - I futuri passeggeri potranno apprezzare gli elevati livelli di comfort che il veicolo offre, gli stessi garantiti anche dai modelli che effettuano viaggi 'gran turismo'. Altro elemento importante del contratto è l'aspetto legato al servizio: infatti è previsto per i tutti i veicoli un contratto 'Global Service' di 10 anni che potrà sfruttare le strutture post-vendita MAN nell'area romana per garantire sempre la piena disponibilità dei veicoli".

AMPIA DISPONIBILITÀ DI AUTOBUS URBANI, INTERURBANI E TURISTICI A MARCHIO MAN E NEOPLAN

IL LEONE AGGREDISCE IL MERCATO CON UN'OFFERTA D'ALTA CLASSE

All'ultima edizione dello IAA di Hannover MAN Truck & Bus ha fatto le cose in grande anche per quanto riguarda il settore autobus, con ben dieci modelli sullo stand, ben rappresentativi della variegata offerta del Leone brandizzata MAN e NEOPLAN e attiva nei settori urbano, interurbano e turistico. Un autobus snodato MAN Lion's City completamente elettrico è stato esposto come veicolo concept modulare insieme alla sua tecnologia di ricarica. MAN si è soffermata sull'integrazione di diversi sistemi di ricarica in un unico veicolo: la ricarica rapida tramite interfaccia automatica (pantografo) e la ricarica notturna tramite interfaccia CSS. Con in più una esaustiva panoramica delle numerose possibilità per risparmiare energia.

MAN punta su un approccio modulare che offra la possibilità di scegliere e combinare le tecnologie di ricarica secondo le necessità e, analogamente, il numero di accumulatori di energia in base all'autonomia e alla capacità di trasporto richieste. Oltre ai moduli di batterie attualmente montati sull'autobus, a Hannover era esposta anche una cella di combustione come possibile soluzione. MAN ha denominato questo approccio, che grazie alla modularità consente ai veicoli elettrici di essere adattati alle esigenze specifiche dell'utenza, eModularity. Il costruttore comincerà nel 2018 la prova sul campo dei veicoli di pre-serie. La produzione di serie dell'autobus elettrico a batterie inizierà alla fine del 2019. MAN offre già oggi soluzioni efficienti per i trasporti pubblici. L'attuale generazione di autobus urbani Lion's City è stata continuamente ottimizzata al fine di ridurre i consumi. Un contributo importante al riguardo è fornito da una nuova bocchetta del radiatore. Novità importante dell'offerta Lion's City sono le tre porte della nuova gamma di produzione MAN. Queste porte rototraslanti verso l'interno o l'esterno, sviluppate direttamente dalla Casa bavarese, nonché le porte ad ante girevoli con apertura a scorrimento, si distinguono per l'ottima robustezza, il comando rapido e la rumorosità ridotta.

In anteprima mondiale ha fatto il suo debutto il turistico NEOPLAN Tourliner, l'ultimo arrivato nella famiglia Tourliner e vero tuttofare per chi desidera accedere al segmento Premium. Con i suoi 44 posti a sedere è adatto sia per i trasporti a lungo raggio e le escursioni che per i viaggi con grado di comfort elevato. Quattro le versioni di lunghezza disponibili. La propulsione è fornita dal motore D 2676 LOH con 309 kW/420 cv di potenza massima con cambio automatizzato TipMatic a 12 marce.

Come per ogni autobus NEOPLAN, anche per Tourliner è disponibile tutta una serie di sistemi di assistenza, tra cui il controllo elettronico della stabilità (ESP), il sistema di assistenza corsia LGS, l'assistente alla frenata di emergenza EBA, il sensore luce/pioggia, il monitoraggio della pressione degli pneumatici per tutti gli assi, la regolazione della velocità in funzione della distanza di sicurezza MAN Adaptive Cruise Control (ACC) e la nuova generazione della regolazione della velocità di marcia (FGR) "previdente" MAN Efficient-

Cruise con la funzione di avanzamento per inerzia EfficientRoll. I nuovi sedili passeggeri del MAN Lion's Coach con poggiatesta regolabili offrono un comfort ancora maggiore anche su tragitti lunghi. Gli autobus dispongono inoltre di serbatoi dell'acqua fresca e serbatoi dell'acqua di scarico molto grandi per far fronte alle necessità di lunghi tragitti. Sia il Lion's Coach che il NEOPLAN Skyliner prevedono il nuovo sistema di infotainment Multi Media Coach Advanced, che consente anche il collegamento contemporaneo di fino a sei telefoni cellulari tramite Bluetooth.

I NEOPLAN Cityliner e Skyliner verranno dotati del nuovo MMC Advanced a partire dall'inizio 2017, il MAN Lion's Intercity seguirà all'inizio dell'estate 2017 e quindi sarà la volta del MAN Lion's Coach. Anche il MAN Lion's Intercity C ha presentato una novità: nella variante con i posti a sedere ottimizzati e una nuova lunghezza di 13.250 mm trovano posto fino a 63 passeggeri. Il veicolo a due assi è quindi perfettamente adatto al trasporto scolastico e interurbano. Il MAN Lion's

Intercity si distingue per un livello di comfort e di sicurezza molto superiore alla media, dato che, per esempio, risponde già ora alla norma sulla resistenza al ribaltamento ECE R66.02.

Infine, il NEOPLAN Cityliner presentato allo IAA 2016 ha mostra la gamma di prestazioni del MAN Bus Modification Center. Dal maggio 2015, i tecnici dei diversi settori dello stabilimento di Plauen realizzano allestimenti personalizzati sulla base delle richieste dei clienti, praticamente senza limiti alle diverse possibilità. Il mezzo a due assi da 420 cv mostrato allo stand dispone di un'elegante lounge per otto persone nella parte posteriore e di altoparlanti da 1.000 Watt che ne fanno una sala da concerti su ruote. L'illuminazione interna a LED crea inoltre l'atmosfera adatta.

A questo si aggiungono una cucina perfettamente attrezzata, due tavoli Dos-à-Dos a scomparsa e a comando elettrico, dotati di due prese da 230 Volt e un sistema di infotainment con video on demand e contenuti personalizzati sugli schermi nonché un tetto panoramico in vetro.



Irizar i8

Uno straordinario capolavoro tecnologico



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

www.irizaritalia.com



VOLVO FH PERFORMANCE EDITION

Volvo Trucks. Driving Progress

